

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO :

“ A EMERGÊNCIA DAS TEORIAS DE CONCORRÊNCIA IMPERFEITA – O
TRABALHO DE JOAN ROBINSON”

Luís Fernando Azevedo Lopes
Nº de matrícula: **99241643**

Orientadora: Maria Gabriela Carvalho

Dezembro de 2002

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Gostaria de agradecer aos comentários a esta monografia feitos pela professora Maria Gabriela Carvalho.

“Toda semente ou todo rebento, quer se trate de plantas, quer de animais, que não encontra alimento, clima e local apropriados, exige tanto mais cuidados quanto mais vigoroso for, pois o mal é mais nocivo ao que é bom do que ao que não o é.”

Platão – A República

“Um homem de modos brandos não pode formar uma idéia de vingança ou de crueldade obstinada, nem um coração egoísta pode conceber facilmente os ápices da amizade e da generosidade.”

David Hume – Investigação Acerca do Entendimento Humano

Índice :

1. Introdução.....	5
1.1. <i>Apresentação</i>	5
1.2. <i>A Evolução do Conceito de Concorrência</i>	6
1.2.2. Os Clássicos e Seus Críticos.....	6
1.2.2. A Escola Matemática e a Revolução Neoclássica.....	7
1.2.3. A Formulação de Clark e Knight.....	9
2. A Crítica de Sraffa.....	12
2.1. <i>Considerações Iniciais</i>	12
2.2. <i>“The Laws of Return Under Competitive Conditions” (1926)</i>	14
2.2.1. Retornos de Escala e Concorrência Perfeita.....	14
2.2.2. A Análise de Monopólio.....	17
2.2.3. O Monopólio Múltiplo.....	20
3. O Impacto da Crítica de Sraffa: O Debate no ‘Economic Journal’.....	23
3.1. <i>Introdução</i>	23
3.2. <i>A Controvérsia Sobre Retornos Crescentes</i>	26
3.2.1. “Varying Costs and Marginal Net Products” (1928).....	26
3.2.2. “Increasing Returns and the Representative Firm – A Symposium” (1930).....	27
3.2.3. “Notes on Supply” (1930) e “The Law of Decreasing Costs” (1931).....	30
3.2.4. “Imperfect Competition and Falling Supply Price” (1932).....	34
3.3. <i>Conclusão</i>	38
4. “The Economics of Imperfect Competition” (1933).....	40
4.1. <i>Introdução</i>	40
4.2. <i>Os princípios do Monopólio</i>	43
4.2.1. Livro I – A Técnica’.....	43
4.2.2. Livro II – Equilíbrio de Monopólio.....	44
4.2.3. Livro III – Equilíbrio Competitivo.....	47
4.2.4. Livro IV – Comparação entre o Produto Competitivo e de Monopólio.....	52
4.2.5. Livro V – A Discriminação de Preços.....	57
4.3. <i>Os princípios do Monopsônio</i>	60
4.3.1. Livro VI - Monopsônio.....	60
4.3.2. Livro VII – A Demanda por Fatores de Produção.....	62
4.3.3. Livro VIII – A Comparação da Demanda por Trabalho de Monopólio e de Concorrência.....	67
4.4. <i>O Argumento Central</i>	70
4.4.1. Livro IX – A Exploração.....	70
4.4.2. Livro X – Um Mundo de Monopólios.....	72
5. Conclusão.....	75
6. Bibliografia :.....	78

1. Introdução

1.1. Apresentação

O objetivo desta monografia é expor o trabalho de Joan Robinson “The Economics of Imperfect Competition”. Este livro surge como uma consequência do debate ocorrido após a publicação no “Economic Journal” do artigo de Sraffa “The Laws of Return Under Competitive Conditions”.

Busca-se expor um panorama dos artigos que levaram à construção de Joan Robinson, destacando os aspectos que influenciaram seu pensamento mais diretamente. Visando transmitir uma visão mais clara da importância do debate na evolução das idéias. Além de tentar sumariar as conclusões mais importantes que Joan Robinson tentou mostrar com este livro.

Dessa forma, divide-se esta monografia em cinco sessões. A primeira é introdutória, composta desta descrição e da discussão que segue sobre o conceito de concorrência. A segunda sessão é composta por uma descrição do artigo de Sraffa, precedido de uma pequena introdução ao tema. Na terceira sessão apresenta-se o debate transcrito no The Economic Journal, dando ênfase aos artigos mais relevantes para o trabalho de Joan Robinson, e os que receberam maior atenção por parte de alguns comentadores. A quarta seção apresenta o trabalho de Joan Robinson, discute sua relação com os artigos anteriores e mostra suas conclusões. A quinta seção é uma conclusão para a monografia, discutindo a relação do trabalho de Joan Robinson com análises posteriores e as inovações por ela apresentadas.

1.2. A Evolução do Conceito de Concorrência

A fim de contextualizar o debate sobre a concorrência imperfeita se apresenta uma discussão relativa aos significados que o termo concorrência possuiu ao longo da evolução do pensamento econômico. Com este objetivo, e sem pretensões de se realizar uma exposição aprofundada, se utiliza como referência desta seção um texto de George Stigler¹.

Segundo Stigler, o conceito de concorrência não começou a receber atenção explícita e sistemática no “main stream” da economia antes de 1871. Tendo entrado na literatura através do discurso comum, o conceito – fundamental nas estruturas clássicas e neoclássicas – teria sido tratado por um longo tempo com a casualidade que se tem ao lidar com alguma coisa considerada óbvia. Somente de forma lenta é que o conceito de concorrência perfeita teria evoluído, e só após a primeira guerra mundial ele foi incorporado na literatura teórica geral.

1.2.2. Os Clássicos e Seus Críticos

Por muito tempo a concorrência teria representado somente a rivalidade existente entre duas ou mais pessoas. Adam Smith geralmente usava o termo neste sentido. A competição representava exclusivamente um processo de resposta a novos incentivos e um meio para se alcançar um novo equilíbrio.

Obviamente, havia outros aspectos implícitos na concepção de concorrência de Smith. Ele parece postular cinco condições relativas à competição, a saber: I - os agentes rivais deveriam agir independentemente; II - o número de agentes competidores deveria ser o suficiente para eliminar ganhos extraordinários; III - os agentes econômicos deveriam possuir conhecimento razoável das oportunidades do mercado; IV - deveria haver liberdade para agir com base neste conhecimento; e, V - deveria transcorrer tempo suficiente para que os recursos pudessem se mover em direção às oportunidades existentes.

Os aspectos relativos ao número de rivais e sua independência parecem ter sido obtidos através de observação direta. Já as outras condições eram necessárias para a

¹ George Stigler (1911 – 1991). Nascido em Washington, Estados Unidos, tornou-se Ph.D na Universidade de Chigago onde estudou com algumas das mentes mais brilhantes de seu tempo. Após dar aulas em várias universidades, transferiu-se para a NBER. Em 1982 recebeu o prêmio NOBEL. Este texto faz parte do livro “Essays in the History of Economics”.

validade da proposição associada com a competição de que o retorno nos diferentes mercados, tanto do trabalho quanto do capital, devem ser iguais.

Esse esboço de interpretação para a concorrência não foi ampliada ou desafiada, em nenhum aspecto significativo, nos três quartos de século seguinte, por nenhum membro importante da Escola Inglesa. Somente Cairnes² se afastou realmente do conceito de competição presente em Smith. Ele definia a condição de livre concorrência como aquela na qual as mercadorias são trocadas em proporção ao sacrifício de trabalho e capital empregados em sua produção.

Sidgwick³ e Edgeworth⁴ atribuíram a Cairnes os conceitos de concorrência industrial e comercial. A concorrência industrial requeria a possibilidade dos recursos fluírem entre as indústrias e a concorrência comercial seria a competição dentro de uma indústria.

Mesmo entre os maiores opositores do sistema clássico, tal concepção não foi muito contestada. Marx fazia uma distinção, similar a apresentada anteriormente, entre a competição inter-indústria e intra-indústria em sua “Teorias da Mais-Valia”. As críticas principais se dirigiram mais às conseqüências do funcionamento do sistema de concorrência do que à formulação em si.

1.2.2. A Escola Matemática e a Revolução Neoclássica

Os primeiros refinamentos do conceito de concorrência só apareceram com Cournot⁵, em seu livro “Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth” de

² John Elliot Cairnes (1823-1875). Nascido em County Louth, na Irlanda, foi um fiel discípulo de John Stuart Mill, apesar de nem sempre concordar com as posições de seu mestre. É considerado o último economista importante a escrever na tradição clássica.

³ Henry Sidgwick (1838-1900). Nascido em Skipton, Inglaterra, foi o último filósofo político inglês a realizar contribuições para a economia. Seu livro “Princípios de Economia Política”, de 1883, serviu de base para alguns dos pontos principais do influente trabalho de Marshall.

⁴ Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926). Nascido na Irlanda, formado em literatura tem sua obra quase toda dirigida aos economistas. Suas contribuições para a economia são enormes, porém seu estilo obscuro e conciso de escrever fez com que suas idéias fossem, e continuem sendo, consideradas descobertas originais de outros economistas.

⁵ Antoine Augustin Cournot (1801 – 1877). Nascido na França, foi matemático, filósofo, economista e administrador universitário. Foi o primeiro escritor a definir e desenhar uma curva de demanda e também o primeiro a usar, de forma séria, o cálculo para resolver problemas de maximização em economia. No entanto,

1838. Quando se tenta maximizar o lucro do produtor através das técnicas do cálculo, obtém-se como condição de maximização que a derivada da função lucro com relação à produção deve ser igual a zero. Surgia, por conseguinte, a questão de como a receita ($p \times q$) variaria com o produto. A partir desta indagação, Cournot definiu a concorrência como sendo a situação na qual o preço do produto não varia com a quantidade produzida, o que determina uma curva de demanda horizontal para a firma.

O tratamento dado ao conceito de concorrência por Cournot foi bem mais preciso e refinado que o de Smith. Um mercado se afastaria da concorrência quanto mais seu preço vier a exceder o custo marginal de produção, sendo que esta diferença se aproxima de zero quando o número de firmas competidoras se tende para o infinito. No entanto, ele não abordou a influência da entrada de novas firmas na indústria.

Já Jevons⁶, em seu “Theory of Political Economy” de 1871, ressaltou de forma mais explícita o papel do conhecimento dos agentes na formulação do conceito e no funcionamento dos mecanismos de concorrência. Seu conceito de concorrência demandava duas condições específicas, quais sejam: I - o perfeito conhecimento das condições de oferta e demanda pelos participantes do mercado; e, II - que haja competição perfeita nas trocas.

Como aspecto negativo, seu conceito de competição e seu conceito de mercado estavam extremamente relacionados. No entanto, a união dos conceitos de mercado e concorrência não é correta. Um mercado é uma instituição onde as trocas são realizadas. De forma que um mercado pode ser perfeito e monopolístico ou pode ser imperfeito e competitivo.

Edgeworth foi o primeiro a tentar dar um tratamento sistemático e rigoroso ao conceito de concorrência perfeita. Seu livro “Mathematical Psychics”, de 1881, é considerado um dos de mais difícil interpretação dentre as obras mais importantes na economia. Evitando entrar em detalhes de sua exposição, seu conceito de competição requeria: I - um número indefinidamente grande de participantes em ambos os lados do

a recepção de seu trabalho, totalmente ignorado quando apareceu, o desencorajou de tal forma que demorou vinte e cinco anos para que ele escrevesse novamente na matéria.

⁶ William Stanley Jevons (1835 – 1882). Nascido em Liverpool, Inglaterra, foi um dos principais descobridores da teoria da utilidade marginal, além de ser amplamente conhecido por seu trabalho em economia aplicada, em especial sua análise da indústria inglesa do carvão.

mercado; II - a total ausência de limitações sobre o comportamento individual; e, III - a completa divisibilidade das mercadorias trocadas.

Marshall⁷, por sua vez, tratava a concorrência de forma muito mais próxima à Adam Smith do que a seus contemporâneos. Apesar de invocar o conceito de concorrência, na primeira edição do seu “Princípios de Economia”, de 1890, ele discutiu o (“fear of spoiling the market”) e firmas com demanda negativamente inclinadas nos principais capítulos sobre a competição. Na única vez em que mencionou o conceito de concorrência perfeita, este foi rejeitado como irreal.

Somente algum tempo depois, quando da publicação da terceira edição de seu livro, apresentando o mesmo tratamento matemático de Cournot, ele utilizou amplamente curvas de demanda horizontal para a firma, considerando este o caso normal. No entanto, estas mudanças foram apenas revisões, não sendo levadas adiante em diversas outras passagens onde empregou conceitos menos precisos de concorrência.

1.2.3. A Formulação de Clark e Knight

Apenas mais dois elementos ainda eram necessários para que as condições de concorrência descritas por Edgeworth alcançassem o conceito moderno de concorrência perfeita. Estes dois elementos estavam relacionados à mobilidade dos fatores e ao modelo de economia estacionária. E foram apresentados, não pela primeira vez, mas de forma mais influente por John Bates Clark⁸.

⁷ Alfred Marshall (1842 – 1924) foi uma figura dominante na economia britânica desde os anos de 1890 até os de 1930. Ele realizou inúmeras contribuições à teoria econômica, como, por exemplo, a distinção entre períodos e a análise de equilíbrio parcial. Sua discussão sobre o poder de barganha nos mercados de trabalho é considerado por alguns como a contribuição mais importante à economia do trabalho desde Adam Smith.

Nascido em Londres, graduou-se em matemática no St. John’s College, em Cambridge, em 1865, onde foi eleito imediatamente para uma cadeira em matemática. No entanto, teve de renunciar a ela em 1877 por causa de seu casamento com Mary Paley (a época o celibato era uma exigência). Em seguida, passou cinco anos como diretor e professor de economia política na University College, em Bristol, e depois passou um ano como membro do Balliol College, em Oxford. Somente em 1885 ele retorna a Cambridge como professor de Economia Política, onde permanece até sua aposentadoria em 1908.

⁸ John Bates Clark (1847 – 1938). Nascido em Rhode Island, Estados Unidos, foi um pioneiro da teoria da distribuição baseada na produtividade marginal.

Foi o livro de Henry George “Progress and Poverty” (1879) que parece ter estimulado Clark a generalizar a teoria Ricardiana da renda, aplicando o princípio de retornos decrescentes não apenas à terra, mas a qualquer

Clark, em seu “The Distribution of Wealth”, de 1899, tinha a intenção de estudar uma economia estacionária, e para isso excluiu todos os fatores dinâmicos que pudessem perturbar esta ordem. Apesar dos conceitos serem independentes, ele acreditava que o conceito de concorrência era um elemento da análise estática.

A introdução da mobilidade perfeita dos fatores como um pressuposto explícito para a concorrência era novo, e Clark não ofereceu maiores explicações para isso. O que torna provável que somente de forma acidental a tenha postulado, já que mesmo a presença de fricções foi excluída. O verdadeiro ganho desta abordagem é o de se evitar a análise de “longo-prazo”⁹.

No entanto, somente em 1921 o conceito de concorrência perfeita recebeu sua formulação completa, no livro “Risk, Uncertainty and Profit”, de Frank Knight¹⁰. Foi a discussão metódica apresentada neste trabalho que mais fez para tornar o conceito de rigorosa definição, e assim preparar o caminho para a reação generalizada contra ele nos anos trinta.

Knigh buscava estabelecer uma economia com conhecimento perfeito, como um passo preliminar para analisar o impacto da incerteza sobre as relações econômicas. Porém, ajustes completos e sem erros necessitavam do conhecimento integral de todas as questões relevantes, o que só poderia acontecer, de forma realística, se as condições concretas não se alterassem, ou, de outro modo, quando a economia fosse estacionária.

Os pressupostos necessários à competição foram apresentados como parte das condições que descrevem uma economia de livre empresa. Estes eram: I - os indivíduos devem agir com completa racionalidade; II - deve haver perfeita mobilidade nos ajustamentos econômicos, sem custos; III - deve haver comunicação perfeita, contínua e

fator mantido constante e combinado com doses variáveis de outros fatores. No entanto, o uso que fez de sua teoria, como justificação ética para a distribuição funcional da renda onde os proprietários dos fatores de produção recebem exatamente o que “merecem”, foi tratado por muitos com repúdio.

⁹ Vale registrar que em 1905 foi publicado o que pode ter sido o primeiro artigo sobre uma definição formal de concorrência, “Paradoxes of Competition” de Henry Moore, no *Quarterly Journal of Economics*.

¹⁰ Frank Hyneman Knight (1885 – 1972). Nascido em Illinois, Estados Unidos, foi um dos mais influentes economistas de seu tempo. Como teórico lançou as bases para a teoria das finanças e do empreendedorismo. Em 1928, junto com Viner assumiu o editorial do *Journal of Political Economy*, e em 1950 foi eleito presidente da *American Economic Association*.

sem custo entre todos os membros da sociedade; IV - toda mercadoria deve ser divisível em um número indefinido de unidades possuídas separadamente; V - cada membro da sociedade deve agir de forma independente; e, VI - todos os fatores e condições devem permanecer completamente livre de mudanças¹¹.

Mais recentemente o conceito de competição ganhou um sentido mais restrito, de ausência de poder de monopólio em um mercado específico. No entanto, não pode ser realmente efetiva uma tentativa de se restringir o significado deste conceito, já que este vem sendo usado por muito tempo com sentido mais amplo.

O conceito mais amplo de concorrência perfeita é definido pela condição de haver igualdade na taxa de retorno de cada fator, em todos os usos. Este conceito requer: primeiro, que haja competição no sentido restrito em cada mercado; e também, que haja informação sobre os retornos obtidos em cada indústria; e, por último, a presença de livre movimentação dos recursos.

Em seu sentido mais amplo, a concorrência perfeita seria realizada continuamente se os recursos pudessem ser movidos instantaneamente. Já que, de outra forma, caso os recursos se movam apenas a uma taxa finita ao longo do tempo, a concorrência somente seria realizada a longo prazo¹².

¹¹ Stigler enfatiza que não cabe reclamar que Frank Knight não expôs os requisitos mínimos necessários à concorrência perfeita, já que esta enumeração era impossível. Os pressupostos mínimos para se definir um modelo teórico só podem ser descritos com precisão quando a teoria completa relativa ao modelo é conhecida, e a teoria da concorrência estaria sempre aberta a modificações.

¹² Destaca-se que a questão temporal não figurava explicitamente na teoria econômica anterior a Marshall. A teoria clássica não separava, ou dava atenção especial, a um período de curto prazo no qual a mobilidade era possível apenas para uma parte dos recursos. A teoria clássica era essencialmente de longo prazo.

2. A Crítica de Sraffa

2.1. Considerações Iniciais

Conforme já discutido, somente de forma lenta o conceito de concorrência perfeita evoluiu. O próprio Marshall, figura proeminente da Escola de Cambridge, só o introduziu em seu livro, “Princípios de Economia”, a partir da terceira edição em 1892.

Um ponto de seu trabalho, em especial, gerou muitos questionamentos e levou a hoje em dia famosa controvérsia sobre retornos crescentes. Este ponto advinha da questão de como reconciliar retornos crescentes com a hipótese de concorrência perfeita.

Marshall descreveu a existência de diferentes setores produtivos caracterizados por retornos constantes, crescentes ou decrescentes. A curva de oferta de longo prazo, de um setor em particular, não seria necessariamente crescente, podendo ser horizontal ou mesmo decrescente. Não sendo possível estabelecer a priori qual das três situações é mais plausível ou provável.

As questões da compatibilidade entre a hipótese de concorrência perfeita e retornos crescentes e também da adequação do método de análise de equilíbrio parcial estavam no centro das críticas ao trabalho de Marshall feita por Sraffa¹³.

Num artigo intitulado “Sule relazione tra costo e quantità prodotta” (Giornale degli economisti, 1925), Sraffa tentou mostrar que na presença de custos crescentes (decrescentes), uma elevação no nível de produto levaria a um aumento (diminuição) na remuneração dos fatores empregados na produção. De forma que a análise de equilíbrio parcial só seria compatível com custos constantes, ou então as variações no preço de um determinado mercado levariam a alterações significativas nos preços dos demais. Além disso, ainda seria necessário postular que retornos crescentes de escala deveriam ser causados por fatores externos à firma, senão haveria uma tendência à monopolização da indústria, o que é incompatível com condições de concorrência.

¹³ Piero Sraffa (1898 – 1983). Nascido na Itália, foi um dos gigantes da economia do século XX, sendo levado por Keynes a Cambridge nos anos 20. Apesar de escrever pouco, e ser muito tímido, seus escritos tiveram grande influência, por exemplo, no surgimento da teoria da concorrência imperfeita de Robinson, sobre os neo-ricardianos e a controvérsia sobre o capital. Foi responsável pela reedição dos escritos de Ricardo, tarefa que consumiu 20 anos para concluir, mas cuja introdução é considerada uma das melhores interpretações das sutilezas das teorias clássicas e neo-clássicas.

Este artigo de Sraffa interessou tanto a Edgeworth, que ele sugeriu a Keynes pedir um artigo menor, sobre o mesmo assunto, para o “Economic Journal”, do qual ambos eram editores. O novo artigo foi publicado em dezembro de 1926, sob o título “The Laws of Return Under Competitive Conditions”.

Após a reformulação de sua crítica de 1925, Sraffa passou a acreditar que retornos crescentes são de fato importantes em alguns setores industriais, e conseqüentemente suas curvas de custo típicas seriam negativamente inclinadas. Assim, ao invés de desenvolver a análise dos mercados competitivos sobre a hipótese de custos constantes, como chega a cogitar, ele propõe iniciar a partir de uma abordagem distinta, abandonando o caminho da concorrência para utilizar a teoria do monopólio como ponto de partida.

A crítica da análise de equilíbrio parcial de longo prazo se desenvolveu em duas direções, ambas indicadas por Sraffa. O dilema, criado para a tradicional teoria da concorrência perfeita pela assunção de custos decrescentes, poderia ser resolvido ou pela introdução de uma curva de demanda decrescente para a firma individual ou ainda pela suposição de que custos crescentes, relacionados à comercialização¹⁴ das mercadorias, poderiam prevalecer, impondo custos totais crescentes.

A partir deste artigo, um longo debate se desenvolveu no “Economic Journal”. Desta discussão, surgiu uma visão mais precisa sobre as estruturas de mercado, seus pressupostos e implicações. Alguns conceitos marshallianos foram considerados obsoletos, questões anteriormente abordadas pelos economistas clássicos foram novamente discutidas e alguns novos instrumentos de análise foram criados.

Em especial, uma nova forma de se pensar a economia, em oposição à tradicional análise baseada no conceito de concorrência perfeita, emergiu. A possibilidade de haver um grande número de firmas em uma indústria não operando em concorrência perfeita colocou a questão da forma como estas firmas agiriam, já que suas ações não mais poderiam ser tratadas de forma independente. A personalidade de Joan Robinson se destacou neste ponto, após um artigo onde expunha suas idéias básicas, construiu todo um aparato analítico, e a concorrência imperfeita ganhou um novo impulso para posteriores desenvolvimentos.

¹⁴ Por custos de comercialização se entende não somente gastos com propaganda e marketing, mas também com crédito, facilidades aos consumidores, etc...

2.2. “The Laws of Return Under Competitive Conditions” (1926)

O objetivo desta seção é fazer uma descrição mais aprofundada do artigo de Piero Sraffa, “The Laws of Return Under Competitive Conditions”, que tem por questão principal o modo como os retornos de escala, as formas de mercado e o comportamento da firma se relacionam.

Serão apresentadas transcrições maiores que o pretendido nesta monografia de alguns trechos do artigo original. Principalmente nos pontos em que a posição adotada por Sraffa em sua argumentação for mais relevante para questões levantadas em artigos posteriores.

Decidiu-se por separar a exposição deste artigo em três partes, a fim de melhor destacar os pontos de interesse para esta discussão. Na primeira parte, pretende-se expor em que sentido Sraffa defendeu que retornos de escala não-proporcionais são incompatíveis com a concorrência perfeita. Na segunda, se expõe como a análise de monopólio pode substituir a análise de concorrência. E, na terceira, se aborda as questões relativas ao monopólio múltiplo – de interesse não só para esta argumentação, mas também para se comparar o trabalho de Robinson com o de outros autores.

2.2.1. Retornos de Escala e Concorrência Perfeita

No início de seu artigo Sraffa argumenta haver uma característica marcante na teoria econômica de sua época. Esta seria o quase unânime acordo alcançado com relação à teoria do valor, teoria que estava baseada na simetria existente entre as forças de oferta e de demanda. Este fato estaria em tão flagrante contraste com relação às controvérsias existentes na economia política clássica, que, como é sugerido, se poderia pensar que da disputa entre idéias anteriores uma verdade final havia emergido.

Entretanto, ao iniciar sua crítica à teoria competitiva do valor, escreve:

“In the tranquil view which the modern theory of value presents us there is one dark spot which disturbs the harmony of the whole. This is represented by the supply curve, based upon the laws of increasing and diminishing returns. That its foundations are less solid than those of the other portions of the structure is generally recognised. That they are actually so weak as to be unable to support the weight imposed upon them is a doubt which slumbers beneath the consciousness of many, but which most succeed in silently suppressing.”

A finalidade do artigo não era acrescentar novas críticas à teoria do valor, mas sim organizar as já existentes, separando o que não mais seria relevante do que ainda era válido no conceito de curva de oferta, mostrando seus efeitos sobre a determinação do preço de equilíbrio em condições de concorrência.

Na simetria entre as leis de oferta e demanda se baseava a teoria do valor. A partir das leis de retorno, já presentes com outro sentido na teoria clássica, e agora visando demonstrar uma relação funcional entre custos e quantidade produzida, foi derivada uma lei de oferta que podia ser coordenada com a correspondente lei de demanda. Sobre este ponto Sraffa comenta:

“ In order to reach this result it was found necessary to introduce certain modifications into the form of the two laws. Very little was necessary as regards the law of diminishing returns, which merely required to be generalised from the particular case of land to every case in which there existed a factor of production of which only a constant quantity was available. The law of increasing returns, however, had to be subjected to a much more radical transformation: the part played in it by the division of labour – now limited to the case of independent subsidiary factories coming into existence as the production of an industry increases – was greatly restricted; while consideration of that greater internal division of labour, which is rendered possible by an increase in the dimensions of an individual firm, was entirely abandoned, as it was seen to be incompatible with competitive conditions. On the other hand, the importance of “external economies” was more and more emphasised – that is, of the advantage derived by individual producers from the growth, not of their own individual undertakings, but of the industry in its aggregate.”

No entanto, ao se tentar classificar as diversas indústrias segundo a categoria de retorno a que pertencem, surgem dificuldades muito grandes. A própria natureza da distinção faz com que quanto mais ampla seja a categoria de indústria, mais provável é que forças relativas aos retornos decrescentes estejam operando; e, quanto mais restritiva a classificação da indústria considerada, mais provável é que retornos crescentes estejam operando. Esta dificuldade seria paralela ainda a que surge quando se considera o elemento temporal, onde quanto menor o período permitido ao ajustamento, maior é a probabilidade de retornos decrescentes; e quanto maior o período, maior é a probabilidade de retornos crescentes.

Porém, para Sraffa o problema central aparece quando se considera em que extensão as curvas de oferta, baseadas nas leis de retorno, satisfazem as condições necessárias para permitir sua utilização no estudo do preço de equilíbrio de mercadorias isoladas, produzidas sob condições de concorrência. Supor que as condições de produção e demanda podem ser consideradas independentes, com relação a pequenas variações na produção, tanto uma com relação a outra, quanto com relação a oferta e a demanda de outras mercadorias, não seria ilegítimo simplesmente por não ser verdadeira a independência perfeita dos mercados; um pequeno grau de interdependência seria tolerável, caso as grandezas pudessem ser consideradas desprezíveis. No entanto, o pressuposto se torna ilegítimo quando uma variação na quantidade produzida na indústria sob estudo gere forças que atuam não só sobre seu próprio custo, mas também sobre o custo de outras indústrias.

Sraffa considera que é nesta última categoria que as aplicações da lei de retornos se encontram, na grande maioria dos casos. Com relação a retornos decrescentes, em mercadorias para cuja produção uma parte considerável de um determinado fator é empregado, o aumento do produto levaria a uma utilização mais intensa deste, e não só ao aumento do custo nesta indústria como também nas outras que o utilizam. Além disso, caso haja mercadorias substitutas, como seria provável no caso de produtos que utilizam fatores em comum, mudanças nos preços também poderiam afetar a curva de demanda das firmas¹⁵. Somente em indústrias em que uma pequena proporção de determinados fatores são utilizados, e que aumentam sua produção retirando quantidades marginais de fatores de outras indústrias, ao invés de intensificar a utilização de seu próprio, o efeito sobre o custo seria pequeno o suficiente para ser desprezado. Excluindo então estes casos e os em que os fatores de produção podem ser considerados apenas temporariamente fixos em relação a variações em sua demanda, muito pouco restaria: a estrutura de rendimentos decrescentes seria válida apenas para o estudo de indústrias que utilizem a totalidade de um fator de produção.

Sraffa afirma também que, não por acaso, as mesmas dificuldades aparecem, quase da mesma forma, quando se estudam rendimentos crescentes. Por um lado, reduções nos custos associados a economias externas deveriam ser ignoradas, por ser incompatíveis com

¹⁵ Joan Robinson mostra ser possível tratar deste ponto, caso se tenha suficiente conhecimento do problema em estudo. No entanto, este ponto só será tratado mais a frente, quando se discute a formas como os trabalhos resenhados nesta monografia se relacionam.

as condições de equilíbrio de uma indústria. E, por outro, reduções nos custos das mercadorias associados a aumentos na escala de produção, originadas por economias internas, ou pela possibilidade de distribuir os custos em uma quantidade maior de produto, deveriam ser postas de lado por ser incompatíveis com as condições de concorrência¹⁶. E assim, conclui da seguinte forma o que se pode considerar a primeira parte de seu artigo:

“Reduced within such restricted limits, the supply schedule with variable costs cannot claim to be a general conception applicable to normal industries; it can prove a useful instrument only in regard to such exceptional industries as can reasonably satisfy its conditions. In normal cases the cost of production of commodities produced competitively – as we are not entitled to take into consideration the causes which may make it rise or fall – must be regarded as constant in respect of small variations in the quantity produced. And so, as a simple way of approaching the problem of competitive value, the old and now obsolete theory which makes it dependent on the cost of production alone appears to hold its ground as the best available.”.

2.2.2. A Análise de Monopólio

Sraffa considera este resultado (retornos constantes) como uma primeira aproximação ao mesmo tempo útil e importante. Isto enfatizaria um fator fundamental, que é a influência proeminente do custo de produção na determinação do valor das mercadorias, e ao mesmo tempo não leva a um desvio, caso se deseje estudar as condições em indústrias particulares, já que tal aproximação se baseia claramente em pressupostos particulares.

No entanto, ao tentar efetuar mais uma aproximação, enquanto se mantém a hipótese de concorrência perfeita, as complicações não aparecem gradualmente como seria conveniente; elas se apresentam simultaneamente, como um todo. Tanto com retornos crescentes como com decrescentes, a impossibilidade de se confinar a análise dentro de condições estáticas, torna necessário que se estenda o campo de investigação a fim de se

¹⁶ Alguns comentadores chamam de ‘O Dilema de Sraffa’ a este ponto da argumentação. Para esta monografia, são dois os pontos principais da argumentação de Sraffa: o primeiro, é a própria sugestão de se abandonar a análise a partir da concorrência imperfeita; o segundo, é discussão sobre a forma como os fatores de produção influenciam no preço das mercadorias dos diversos mercados – um ponto que será muito criticado por Joan Robinson.

examinar o equilíbrio em diversas indústrias simultaneamente – uma teoria conhecida, mas cuja complexidade dificulta a obtenção de resultados mais claros. Num posicionamento crucial, conclui ser necessário abandonar a análise de concorrência perfeita:

“ It is necessary, therefore, to abandon the path of free competition and turn in the opposite direction, namely, towards monopoly.”

Entretanto, mesmo havendo uma teoria bem definida para o monopólio e outra para a concorrência, que deveriam ser vistas como casos extremos, ao aplicá-las ao estudo concreto das indústrias dever-se-ia esperar que estas não se encaixassem perfeitamente em nenhuma das categorias. De forma que as indústrias estariam distribuídas através de uma zona intermediária, e a natureza da indústria seria mais correspondente ou ao monopólio, ou à concorrência perfeita, segundo condições particulares, tais como o número de firmas e o fato de não haver acordos particulares entre as mesmas.

Sraffa argumenta então que isto induziria a se pensar que quando a produção está distribuída em um grande número de firmas, inteiramente independentes com relação ao seu controle, as conclusões apropriadas à concorrência poderiam ser aplicadas, mesmo que os mercados nos quais os produtos são trocados não o fossem. Já que suas imperfeições poderiam ser vistas apenas como fricções, que simplesmente retardam ou modificam levemente os efeitos das forças ativas de concorrência, mas que de qualquer modo prevaleceriam em sua essência. A esta visão de atribuir proeminência teórica sobre as evidências concretas, Sraffa opôs-se da seguinte forma:

“This view appears to be fundamentally inadmissible. Many of the obstacles which break up that unity of the market which is the essential condition of competition are not of the nature of “frictions”, but are themselves active forces which produce permanent and even cumulative effects. They are frequently, moreover, endowed with sufficient stability to enable them to be made the subject of analysis based on statistical assumptions.”

Dois aspectos considerados interligados, e de importância primordial por aparecer freqüentemente em indústrias em que as condições de concorrência parecem prevalecer, são destacados. Estes aspectos seriam relevantes por mostrar como as características teóricas do conceito de concorrência perfeita raramente se realizam e como pequenas divergências seriam suficientes para gerar, na forma como o equilíbrio é alcançado,

resultados similares aos do monopólio. Estes pontos seriam: que os produtores não poderiam influenciar o preço de seus produtos, considerando-os como constantes; e que cada produtor produz normalmente em condições individuais de custos crescentes.

Numa conclusão que gerará muita polêmica, Sraffa escreve sobre os produtores:

“The chief obstacle against which they have to contend when they want gradually to increase their production does not lie in the cost of production – which, indeed, generally favours them in that direction – but in the difficulty of selling the larger quantity of goods without reducing the price, or without having to face increased marketing expenses. This necessity of reducing prices in order to sell a larger quantity of one’s own product is only an aspect of the usual descending demand curve, with the difference that instead of concerning the whole of a commodity, whatever its origin, it relates only to the goods produced by a particular firm; and the marketing expenses necessary for the extension of its market are merely costly efforts (in the form of advertising, commercial travellers, facilities to costumers, etc...) to increase the willingness of the market to buy from it – that is, to raise that demand curve artificially.”

Sraffa conclui que a abordagem com curvas de demanda negativamente inclinadas é o método mais natural e o que mais se adequaria à realidade das coisas. Mas também considera possível, do ponto de vista formal, inverter estas relações e ver cada comprador como completamente indiferente em sua escolha entre os diferentes produtores, desde que estes últimos, para alcançar o consumidor, estejam dispostos em incorrer em despesas de marketing, que difeririam muito em diferentes casos. Ao se reconhecer estes como parte do custo de produção de cada firma, custos individuais crescentes podem ser obtidos em qualquer extensão desejada, e se obtém um mercado de concorrência perfeita no qual há uma demanda ilimitada aos preços correntes, para o produto de cada firma.

Entretanto, o método mais adequado não poderia ser decidido por critérios formais. Mas sim:

“What is important is to ascertain how the various forces at work can be grouped in the most homogeneous manner, so that the influence of each of them on the equilibrium resulting from their opposition may be more readily estimated. From this point of view the second of the methods mentioned must be rejected, since it entirely conceals the effects which the circumstances from which the marketing expenses originates exercise in disturbing the unity of the market. It

alters in a misleading way, moreover, the customary and well defined significance of the expression “cost of production”, with the result of rendering it dependent upon the elements quite extraneous to the conditions under which the production of a given undertaking takes place.”

2.2.3. O Monopólio Múltiplo

Ao aderir ao primeiro ponto de vista (a presença de curvas de demanda negativamente inclinadas), se é levado a considerar a medida correta da importância dos obstáculos principais que previnem o jogo da livre concorrência, mesmo quando esta parece predominar, e que ao mesmo tempo possibilitam um equilíbrio estável, mesmo que a curva de oferta para os produtos de cada firma individual seja decrescente – ou seja, a ausência de indiferença por parte dos compradores entre as mercadorias de diferentes produtores.

Há um grande número de razões que podem levar à diferença na preferência dos indivíduos e que se expressam na disposição de uma parte do grupo de consumidores, que constituem a clientela de uma firma, a pagar, se necessário, algo extra para obter o produto de uma firma específica ao invés de outra.

“ When each of the firms producing a commodity is in such a position the general market for the commodity is subdivided into a series of distinct markets. Any firm which endeavours to extend beyond its own market by invading those of its competitors must incur heavy marketing expenses in order to surmount the barriers by which they are surrounded; but, on the other hand, within its own market and under the protection of its own barrier each enjoys a privileged position wherewith it obtains advantages which – if not in extent, at least in their nature – are equal to those enjoyed by the ordinary monopolist.”

A partir deste ponto, Sraffa constrói uma ponte para discutir a diferença entre as curvas de demanda em mercados monopólicos e a dos mercados que visa analisar. Esta ponte é feita a partir do conceito de elasticidade da demanda, que é um dos fatores determinantes do preço de equilíbrio sob condições de monopólio.

Assim, afirma que aumentos no preço de determinadas mercadorias levam a uma redistribuição da demanda deste produto, e seguindo a esta mudança, ou a demanda recairia entre muitos outros bens ou se concentraria em alguns. Os efeitos diretos da mudança seriam o mesmo em cada caso, mas os efeitos indiretos não. De interesse

especial, é o caso onde esta mudança de gastos se distribui entre bens rivais, como ocorreria no caso dos empreendimentos em que, enquanto controlando apenas uma pequena parte do total da produção de uma mercadoria, se tem a vantagem de possuir um mercado particular próprio¹⁷.

Ao estender o método indicado por Marshall, que atribui curvas de demanda individuais para cada mercado, a aquele último caso, não se deve restringir seu emprego a ocasiões em que se considera apenas o produtor individual, mas também deve-se utilizá-lo quando se examina o modo pelo qual o equilíbrio é alcançado na indústria. Dessa forma, considera claro que de forma alguma estas curvas particulares poderiam ser compostas de modo a formar um par simples de curvas de oferta e demanda para o mercado. E distingue o caso em discussão como segue:

“The peculiarity of the case of the firm which does not possess an actual monopoly but has merely a particular market is that, in the demand schedule for the goods produced by it, the possible buyers are entered in descending order according to the price which each of them is prepared to pay, not rather than go entirely without, but rather than not to buy it from that particular producer instead of elsewhere. That is to say, that two elements enter into the composition of such demand prices – the price at which the goods can be purchased from those other producers who, in the order of a purchaser’s preference, immediately follow the producer under consideration, and the monetary measure of the value (a quantity which may be positive or negative) which the purchaser puts on his preference for the products of the firm in question.”

A interdependência entre as curvas de demanda das diferentes firmas pode ser demonstrada ao se considerar variações nos preços dos produtores individuais. No caso de uma diminuição no preço de uma firma em particular, o aumento nos lucros pode ser conseguido à expensa das firmas competidoras, o que poderia induzir ações defensivas por parte delas. Já no caso de aumentos nos preços, o interesse inicial por obter o lucro máximo leva a um aumento generalizado dos preços, mas, na medida em que tal prática se espalha, as curvas de demanda individuais se modificam.

Sraffa também analisa se o equilíbrio no monopólio múltiplo seria estável. Seguindo Edgeworth, afirma que o grau de indeterminação diminuiria com a diminuição do grau de

¹⁷ Tal caso é similar ao que posteriormente se chamaria de concorrência monopolística.

correlação entre os artigos produzidos por diferentes monopolistas, o que no caso em estudo representaria uma redução na elasticidade da demanda dos produtos – uma limitação cuja efetividade cresceria com a velocidade de redução dos custos em relação a aumentos da quantidade produzida cada vez menores. Além disso, a indeterminação do equilíbrio, no caso de múltiplos monopólios, é necessariamente dependente do pressuposto de que o monopolista estaria igualmente disposto tanto a aumentar quanto a reduzir o preço, o que não valeria para o caso em estudo.

Esta conclusão relativa à determinação do equilíbrio não pode ser estendida para o preço em uma determinada indústria, já que este pode diferir entre diferentes firmas, e depende, em grande extensão, de condições especiais afetando a indústria e as firmas que a compõe¹⁸.

De importante, porém, Sraffa não leva em consideração a influência exercida pela entrada de novas firmas, atraídas para uma indústria cujas condições permitem lucros de monopólio elevados. Em indústrias do tipo analisado, esta questão é crucial pois a entrada de novas firmas pode alterar todas as demandas individuais. No entanto, citando os elevados gastos necessário para se estabelecer em um mercado no qual outras firmas já estão estabelecidas, e ainda o fato deste elemento ganhar importância apenas quando os lucros de monopólio numa indústria estão consideravelmente maiores que em outras, Sraffa evita esta discussão.

¹⁸ Sraffa afirma que o único caso em que seria possível falar de um preço geral para a indústria, o caso que será analisado por Joan Robinson, seria aquele em que a organização produtiva das diferentes firmas fossem iguais, e que seus mercados particulares fossem idênticos com relação a natureza e a adesão dos consumidores. No entanto, com relação a este caso, escreve: “In itself, this case is of no importance, because it is extremely unlikely that such uniformity would actually be found; but is representative of a tendency, which prevails even in actual cases where the conditions of the various undertakings differ among each other, whereby the cumulative action of slight obstacles to competition produces on prices effects which approximate to those of monopoly.”

3. O Impacto da Crítica de Sraffa: O Debate no ‘Economic Journal’

3.1. Introdução

O “Economic Journal” (EJ) é o periódico da Royal Economic Society (RES) britânica, fundada em 1890, e por um longo tempo, ele foi o único de qualidade na Inglaterra. O primeiro editor do periódico foi Edgeworth que o dirigiu desde de sua criação em 1891 até 1911, quando passou suas funções a John Maynard Keynes (Edgeworth, porém, retornou depois para auxiliar o ocupado Keynes).

O controle sobre o “Economic Journal” foi fundamental para Alfred Marshall, que pretendia através dele estender a influência do Neoclassicismo de Cambridge. As instruções de Marshall para a política editorial – manter afastada a matemática, manter afastados os historiadores, etc.. – assegurou a tendenciosidade desejada, o que, porém, levou a um declínio na qualidade dos artigos, após uma primeira década brilhante.

Durante um certo tempo, apenas as revisões de livros e artigos brilhantes de Edgeworth e Pigou mantiveram o periódico vivo. No entanto, depois que Keynes o assumiu, a qualidade das contribuições aumentaram consideravelmente, com destaque especial para as controvérsias que se desenrolaram – o debate entre Keynes e Hayek; a revolução da concorrência imperfeita; o debate entre Keynes e a Escola de Estocolmo, etc...

Porém a controvérsia que nos interessa é a que se seguiu à publicação do artigo de Sraffa, “The Laws of Return Under Competitive Conditions”, em 1926. Muitos dos mais destacados economistas desta época tomaram, de alguma forma, parte neste debate.

A listagem dos artigos considerados integrantes de tal controvérsia pode ser encontrada em diversas fontes. Em especial, encontra-se uma descrição no livro “Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory” de Robert Triffin, que, mesmo apresentando alguns pequenos erros em sua enumeração, contém uma exposição interessante das controvérsias relativas à concorrência imperfeita, abordando ainda trabalhos de outros autores, como Pareto e Stackelberg, por exemplo. Além deste livro, no próprio Economic Journal, no artigo “Increasing Returns and the Representative Firm: A Symposium”, de 1930, há uma descrição dos artigos que compõe tal debate.

Ambas as fontes concordam com relação aos artigos principais que teriam participado desta controvérsia, apesar de discordar de sua origem. Os artigos mais importantes são os seguintes:

- P Sraffa “The Laws of Return Under Competitive Conditions” (1926) XXXVI
- A C Pigou “The Laws of Diminishing and Increasing Costs” (1927) XXXVII
- A C Pigou “An analysis of Supply” (1928) XXXVIII
- G F Shove “Varying Costs and Marginal Net Products” (1928) XXXVIII
- J A Schumpeter “The Instability of Capitalism” (1928) XXXVIII
- Lionel Robbins “The Representative Firm” (1928) XXXVIII
- Allyn Young “Increasing Returns and Economic Progress” (1928) XXXVIII
- D H Robertson, G F Shove, P Sraffa “Increasing Returns and The Representative Firm: A symposium” (1930) XL
- R Harrod “Notes on Supply” (1930) XL
- R Harrod “The Law of Decreasing Costs” (1931) XLI
- J Robinson “Imperfect Competition and Falling Supply Price” (1932) XLII
- A C Pigou “A Note on Imperfect Competition” (1933) XLIII
- G F Shove, J Robinson “The Imperfection of the Market” (1933) XLIII

O simpósio, de 1930, atribuí o início da discussão relativa aos retornos de escala a um artigo de J. H. Clapham chamado “On Empty Economic Boxes” de setembro de 1922. Este foi respondido por Pigou num artigo intitulado “Empty Economic Boxes, a Reply”, de dezembro de 1922, e ainda por D. H. Robertson em “Those Empty Boxes”, de janeiro de 1924. Todos estes artigos foram publicados no “Economic Journal”.

Já Triffin afirma que a discussão pode ter sido iniciada em dois artigos de Frank Knight intitulados “Cost of Production over Long and Short Periods”, publicado no Journal of Political Economy em 1921, e “Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost”, publicado no Quaterly Journal of Economics em 1924.

No entanto, nos parece que a informação que atribui o início sobre retornos de escala ao artigo de Clapham, “On Empty Economic Boxes” mais confiável.

Também foram publicadas pequenas no EJ que em geral apresentavam, com a utilização mais intensa do instrumental matemático, uma análise de pontos específicos dos

principais artigos desta controvérsia. Somente duas destas notas serão comentadas quando oportuno.

Como já explicitado, este trabalho se concentrará apenas nos artigos relacionados mais diretamente ao trabalho de Joan Robinson. As referências usadas para a escolha destes artigos são as encontradas nos próprios trabalhos da autora, seja em seu artigo para o periódico, seja em seu livro.

Os dois autores que a influenciaram de forma mais direta foram Shove¹⁹ e Harrod²⁰, sem contar Sraffa que teve influência ainda maior com a sugestão de que a análise de concorrência não era a adequada às situações concretas.

Do trabalho de Shove, Joan Robinson aproveitou a discussão relativa aos fatores de produção, à renda que eles recebem e a forma como são alocados entre usos distintos. Além da classificação dos tipos possíveis de economias ligadas à produção. A própria noção de curva de oferta de fatores é por ela descrita como uma abstração incorreta, porém útil para fins de análise.

O trabalho de Harrod, além de desenvolver a noção de receita marginal – que apesar de já estar presente no trabalho de Cournot teve de ser redescoberta – expõe de forma explícita, porém com um pequeno erro, a solução de equilíbrio da firma monopolista. Após a correção feita por Joan Robinson, esta se transformou na conhecida solução de tangência.

Dessa forma, são expostos nesta seção cinco artigos. Dois de Shove: I - “Varying Costs and Marginal Net Products”, de 1928; e II - “Increasing Returns and The Representative Firm: A symposium”, de 1930. E dois de Harrod: I - “Notes on Supply”, de 1930; e II - “The Law of Decreasing Costs”, de 1931. Além do artigo de Joan Robinson: “Imperfect Competition and Falling Supply Price”, de 1932.

Conclui-se esta seção com breves comentários sobre artigos posteriores ao de Joan Robinson. Tentando mostrar a recepção da solução apontada por Joan Robinson e algumas das controvérsias que seguiram à publicação de seu artigo.

¹⁹ Gerald F Shove (1887 – 1947). Economista de Cambridge, professor de Joan Robinson, se notabilizou pela defesa ortodoxa do trabalho de Marshall contra as críticas de Sraffa e Keynes.

²⁰ Roy F Harrod (1900 – 1970). Ensinou toda a sua vida em Oxford, fazendo parte do círculo de correspondência de Keynes. Apesar de ter realizado muitas contribuições, tornou-se notório por seu trabalho em teoria do crescimento que lançou todo um novo programa de pesquisa para a economia.

3.2. A Controvérsia Sobre Retornos Crescentes

3.2.1. “Varying Costs and Marginal Net Products” (1928)

Shove motiva este artigo afirmando que uma doutrina exposta por Pigou, na segunda edição de seu “Economics of Welfare”, necessitaria de qualificações. No entanto, é de interesse para esta discussão apenas seu tratamento concedido à noção de custo de produção, tanto o custo “marginal” quanto o “infra-marginal”.

Após expor sinteticamente a doutrina de Pigou, Shove afirma que, em condições de concorrência, o preço de oferta de longo-prazo de um dado produto é igual ao custo marginal de produção. No entanto, este custo marginal pode ser identificado com uma unidade cujo produtor não possui vantagens diferenciais para a produção, podendo haver unidades cujos produtores tenham tal vantagem. Neste caso, o custo nestas unidades seria menor que na margem, e cada uma contribuiria para a formação da renda com um valor igual à diferença entre seu próprio custo e o custo de produção na margem.

Assim, o efeito de uma mudança na escala de produção sobre a renda depende não apenas dos seus efeitos sobre o custo marginal, mas também de seus efeitos sobre os custos das unidades cujos produtores tem vantagens diferenciais – ou, como pode-se dizer, dos efeitos sobre as unidades infra-marginais.

Sendo que não é difícil se imaginar situações em que os efeitos nos custos infra-marginais – por exemplo, de economias externas de produção em larga escala – podem diferir em magnitude e até mesmo em direção ao efeito sobre o custo marginal. Dessa forma, diferentes partes do produto podem ser afetadas de forma distinta²¹.

São considerações deste tipo que fazem com que seja necessário se qualificar melhor a doutrina de Pigou. Esta qualificação é feita de forma extremamente semelhante à crítica de Jevons à teoria da distribuição de Ricardo²², e não será exposta por fugir muito aos objetivos desta monografia.

²¹ É fornecido como exemplo melhorias nos transportes, que favorecem produtores mais distantes de uma zona portuária, enquanto que prejudicam os produtores mais próximos por congestionar o porto.

²² Isto é, inserindo álgebra elementar num argumento anteriormente construído através de cadeias de raciocínios que parecem lógicos.

Shove se questiona sobre o que seria feito desta doutrina que diz ser de interesse social subsidiar indústrias com retornos crescentes e taxar as que apresentam retornos decrescentes. Concluindo que na forma como ela é exposta esta afirmativa não se sustenta.

Podem haver situações em que o governo poderia lançar mão deste tipo de incentivo para aumentar o produto nacional. Mas isto dependeria da razão entre o custo marginal e o custo final²³, e não do tipo de retorno presente numa indústria particular.

3.2.2. “Increasing Returns and the Representative Firm – A Symposium” (1930)

Este não foi apenas um artigo de um autor, mas sim dois artigos de dois autores distintos, com um comentário a respeito do primeiro artigo realizado por um terceiro economista.

Assim, pode-se dizer que este artigo possui duas partes, apesar delas não serem independentes. A primeira, é o artigo escrito por Robertson onde foram abordadas questões relativas a firma representativa e a retornos crescentes. Houve uma resposta de Sraffa a este artigo, seguido de uma réplica de Robertson e um comentário final de Sraffa. A segunda parte possui um artigo de Shove, onde ele trata de algumas questões próprias e aborda algumas concepções apresentadas por Robertson²⁴.

Robertson escreveu seu artigo tendo por origem os questionamentos feitos por Lionel Robbins sobre a necessidade, e a utilidade, da figura marshalliana da firma representativa. Noção esta que Robertson considerava ser um instrumento produtivo e mesmo indispensável à teoria do valor.

Porém o ponto relevante é a discussão apresentada sobre a relação entre retornos crescentes e a firma representativa. A dificuldade principal com relação a retornos crescentes, segundo Robertson, teria sido se entender como, onde estes retornos prevalecem, o equilíbrio pode existir sem que toda a oferta de uma mercadoria se concentre nas mãos de um único produtor.

²³ O custo final é definido pelo aumento dos custos agregados, sem contar a renda, ocasionado por uma expansão em uma unidade da produção.

²⁴ A forma como Joan Robinson constrói sua teoria, e a expõe de forma introdutória em seu artigo neste periódico, torna irrelevante as discussões sobre a firma representativa. E assim, de acordo com os objetivos deste trabalho, não será abordado de maneira extensiva as controvérsias relativas a este tema.

Shove inicia seu artigo abordando a questão da firma representativa. Ora se colocando a favor, ora contra as posições defendidas por Robertson. A partir daí expôs sua concepção de quais fatores acreditava fazer parte da figura da firma representativa e que deveriam ser mantidos para o estudo do equilíbrio da firma²⁵.

Após sua exposição sobre algumas questões relativas à firma representativa, Shove trata do que chama de economias de larga escala de produção, mais especificamente da inter-relação entre economias “internas” e “externas”. Procedendo a uma análise do significado atribuído a estes termos, sugere uma conceituação²⁶ que considera mais relevante para o problema.

O termo ‘economia de indústria em larga escala’ é usado para caracterizar o efeito que a expansão da indústria como um todo tem sobre a capacidade produtiva dos recursos nela empregados. E o termo ‘economia de expansão individual’ reserva para as mudanças de eficiência de uma firma individual em consequência de um aumento no seu produto enquanto que o da indústria como um todo permanece inalterado.

Shove cria ainda o rótulo de ‘economia de integração’ para o que ele acredita ser um tipo de economia de produção em larga escala que é excluído quando a indústria está em equilíbrio. Por considerar que o equilíbrio implica que nenhuma redistribuição de produção entre firmas é, ao mesmo tempo, praticável e lucrativo, afirma que estas ‘economias de concentração’ visam definir as alterações numa indústria que: (a) envolvem um aumento do tamanho médio das firmas; (b) e seriam praticáveis e lucrativas dadas as características da administração prevalentes. Shove chama ainda de ‘economias de racionalização’ mudanças que só aconteceriam se as pessoas no controle tivessem capacidade maior do que realmente têm.

Shove utiliza este sistema de classificação para analisar os fatores que manteriam em equilíbrio a indústria, apesar de haver o que chama de ‘economias internas de expansão individual’. Mas também o considerava de grande utilidade na resolução das dificuldades discutidas no artigo de Robertson.

A possibilidade de que deseconomias internas compensem as economias internas das firmas são também abordadas. Estas deseconomias estariam associadas a custos maiores de

²⁵ Neste artigo, Shove já expõe diversos aspectos que posteriormente reafirmará numa réplica ao artigo de Joan Robinson “Falling Supply Price”, de forma essencialmente idêntica.

²⁶ Esta conceituação é posteriormente utilizada por Joan Robinson.

comercialização e de transporte. O equilíbrio competitivo, no sentido da produção estar distribuída em um grande número de firmas, seria então reconciliado com retornos crescentes que surgem apenas devido a economias internas isoladas. E, neste caso, sem a necessidade de apelar para a presença de economias externas, como fizeram alguns autores²⁷.

Dois objeções, que pensava poder ser levantadas às suas conclusões, são apresentadas da seguinte forma: a primeira, seguindo o trabalho de Sraffa, seria que o equilíbrio atingido desta forma não deveria ser considerado competitivo, mas sim monopolístico; a outra seria que Robertson poderia considerar que o problema que se propôs não teria sido tratado de forma adequada.

Numa passagem um tanto estranha, Shove afirmou que uma determinada situação ser denominada competitiva ou monopolística seria apenas *uma questão de palavras!* O que seria necessário era determinar se, e em caso afirmativo, porque, as economias de produção em larga escala seriam consistentes com a permanência de um grande número de firmas.

Shove conclui seu artigo mostrando duas razões que, em sua opinião, tornariam a ‘firma representativa’ e a distinção entre economias ‘internas’ e ‘externas’ instrumentos com utilidade bem mais restrita que Robertson acreditava.

²⁷ Há também um ponto a mais para ser ressaltado com relação a esta passagem. Num trecho deste artigo percebe-se como o instrumental de receita marginal é capaz de enfrentar certos problemas de forma bem mais clara do que através dos métodos anteriores. Em especial, no trecho seguinte, a solução, desconsiderando os custos de comercialização, seria clara:

“In many cases (not all), a price-cut affords a means of capturing trade alternatives to expenditure on competitive advertisement. Where this is so, the firm may be able to reduce its average cost by expanding its output if it is prepared to cut prices sufficiently. Assuming the goods produced by the various firms to be precisely similar, the economies of individual expansion are then positive. *But if the price-cut required is so great as to render expansion by this means unprofitable, the economies of concentration may still be zero and the industry in equilibrium.*” << itálico próprio >>.

As curvas de custo e receita marginal determinam o produto de equilíbrio da firma de forma inequívoca. De tal forma que ao determinar o nível de produto, dados os pressupostos, tais considerações baseadas justamente no grau de variação dos preços seriam inúteis.

3.2.3. “Notes on Supply” (1930) e “The Law of Decreasing Costs” (1931)

No seu primeiro artigo nesta controvérsia, “Notes on Supply”, de 1930, Harrod se propõe a estudar as condições de custos no que chama de ‘fontes geradores de oferta’²⁸ de mercadorias. Apresentando os seguintes pressupostos:

1. Os custos de cada mercadoria dependem apenas de sua produção;
2. A indústria pode obter seus fatores de produção a um custo constante.

Estas ‘fontes de oferta’ seriam idealizadas a partir da união de fatores de produção para os quais pode-se fazer uma dicotomia entre custos fixos (secundários) e variáveis (primários). Estas fontes seriam distinguidas entre si com referência aos limites dentro dos quais as duas classes de fatores estivessem cooperando.

Harrod expõe o gráfico, agora tradicional, que representa as curvas de custo variável médio e marginal e de custo total médio. E, supondo uma curva de demanda horizontal, analisa graficamente as situações possíveis para a firma. Isto é, onde haveria prejuízos a curto prazo, onde ganha-se apenas o suficiente para cobrir os custos variáveis, onde os custos totais são cobertos e onde há lucro econômico.

No entanto, Harrod enfatiza que a noção de custo fixo é ambígua²⁹. Existe um determinado preço de mercado que deve ser pago para os fatores presentes no custo primário para que seja viável utilizá-los na produção. Já os fatores fixos estão por hipótese adquiridos e imobilizados, eles já não são mais capazes de obter seu preço de mercado; eles podem obter apenas o que for possível no melhor emprego a eles disponível³⁰.

Dessa forma, não haveria um nível de custo fixo predeterminado. A remuneração recebida pelos fatores fixos seriam, a curto prazo, determinadas pela diferença entre o preço de mercado do produto e o custo primário. A conseqüência seria que o conceito de custo suplementar não teria sentido. Para lidar com essa dificuldade, seria conveniente supor que os fatores fixos devem receber um retorno considerado “normal”.

Harrod mostra que sob concorrência perfeita o produto ótimo é aquele em que a curva de custo variável marginal corta a curva de custo total médio, isto se dá no ponto em que o

²⁸ Esta noção é retida por Joan Robinson em sua análise.

²⁹ Este é um aspecto que posteriormente geraria controvérsias na exposição de Joan Robinson, levando a críticas por parte de Shove. E mesmo em seu livro “The Economics of Imperfect Competition” o conceito é considerado ambíguo.

³⁰ Esta remuneração dos fatores fixos é o que Marshall chamou de quase-renda.

custo médio é mínimo. E a aparentemente freqüente ocorrência de firmas operando “abaixo da capacidade”, no sentido de que o custo variável médio (incluindo transporte e marketing) poderia ser reduzido por uma expansão do produto, seria uma evidência de que condições de “quase-monopólio” estariam muito mais espalhadas do que se supunha.

Harrod também aborda o caso em que as fontes de oferta não são pequenas com relação à indústria. Quando isto acontece, a firma seria confrontada com uma curva de demanda negativamente inclinada. Quando a curva de demanda não é horizontal, o produto de uma firma não seria determinado pelo ponto de interseção da curva de demanda com a curva de custo marginal.

A partir da curva de demanda Harrod deduz outra, que chama de curva de incremento da demanda agregada³¹ (increment of aggregate demand) que mostra o preço agregado que os ofertantes podem receber por χ unidades do produtos menos o preço agregado que podem receber $(\chi-1)$ unidades para todos os valores de χ .

A oferta de uma fonte monopolística seria determinada pelo ponto no qual a curva de custo marginal corta a curva de incremento da demanda agregada. No caso de concorrência perfeita a curva de incremento da demanda agregada seria igual ao próprio preço.

No seu segundo artigo nesta controvérsia, “The Law of Decreasing Costs”, de 1931, visava examinar a relação entre o tipo de condições expostas por Sraffa³² e a lei de rendimentos decrescentes. De forma que mais um caso poderia ser tratado utilizando sua curva de incremento da demanda agregada, além da concorrência perfeita e do caso onde a fonte de oferta não é pequena em relação ao mercado.

Harrod divide este artigo em quatro parágrafos, cada um deles tratando de um problema particular. Porém, somente os dois primeiros tem importância efetiva, enquanto que o último tem apenas uma relevância mais restrita.

O primeiro parágrafo é o relativo à compatibilidade entre o equilíbrio competitivo e custos decrescentes a curto prazo. Harrod afirma que as expressões relativas a custos crescentes e decrescentes são geralmente usadas no sentido de relacionar mudanças no preço de oferta em resposta a mudanças na demanda.

³¹ Harrod só não teve primazia na descoberta desta curva por que Keynes atrasou em dois anos a publicação de seu artigo.

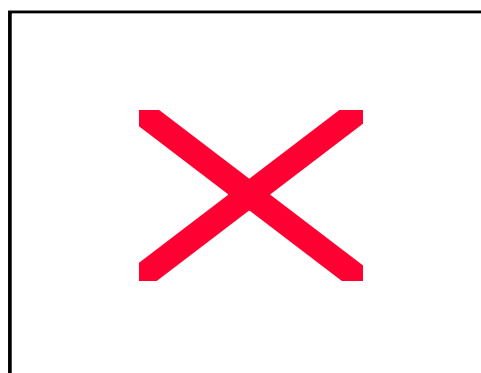
³² Isto é, o caso de firmas individuais pequenas mantidas em equilíbrio por estar sujeitas a crescentes gastos para a comercialização de seu produto.

Uma firma produzindo mercadorias não padronizadas, ou em um mercado que não é organizado da maneira adequada, enfrenta dificuldades para a comercialização de seus produtos de duas formas distintas: ou reduz seu preço; ou aumenta seus gastos com comercialização.

A partir desta interpretação, ele acredita ser possível haver compatibilidade entre o equilíbrio competitivo e custos decrescentes. Esta afirmativa é defendida através da argumentação de que os custos da firma, excetuando os custos de comercialização, são decrescentes e que os custos totais são crescentes, devido à influência deste último. Um aumento da demanda sem aumento correspondente nos gastos de comercialização geraria os efeitos considerados.

A segunda dificuldade que se propõe a lidar surge do fato de que havendo custos decrescentes a curto prazo, no sentido anteriormente enfatizado, o custo variável marginal seria provavelmente menor que o custo variável médio, e caso o preço fosse igual ao custo marginal, os custos variáveis totais não seriam cobertos. Esta dificuldade é resolvida lembrando que enquanto os custos de comercialização devem ser excluídos na determinação de se uma indústria estaria sujeita a custos decrescentes. A curva de custo marginal agregada é suposta crescente, e assim, em equilíbrio o custo variável marginal, ao qual o preço é igualado, estaria acima dos custos variáveis médios combinados.

Harrod estuda também o caso em que mesmo pequenas firmas possuem uma curva de demanda individual negativamente inclinada. A fim de ilustrar a forma como uma demanda decrescente afeta a relação entre preço e custo³³, mostra que é compatível a presença de lucros positivos com custos marginais decrescentes, já que os preços excederiam o custo marginal pela razão entre a quantidade produzida e a elasticidade da demanda. O diagrama abaixo³⁴ foi utilizado para ilustrar tal caso:



³³ Supondo não haver custos de comercialização caberia à firma variar apenas seu preço.

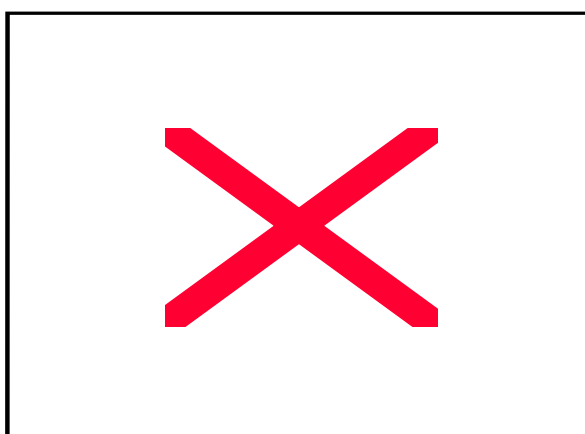
³⁴ Joan Robinson criticará este diagrama e o transformará na famosa solução de tangência.

No gráfico, DD' é a curva de demanda, DD'' a curva de incremento da demanda agregada, KC_m a curva de custo primário marginal, KC_p a curva de custo primário médio e LC_t curva de custo total médio. Nota-se que no equilíbrio a curva de demanda e a de custo médio se cortam, e não são tangentes como deveriam.

No terceiro parágrafo, ele estuda se este equilíbrio pode ser visto como um equilíbrio de longo prazo. E no quarto, analisa até que ponto custos decrescentes podem ser considerados normais em determinadas indústrias.

Harrod divide este último tópico em duas partes: primeiro, os custos seriam crescentes em resposta a aumentos de curto prazo na demanda, mas decrescentes em resposta a aumentos de longo prazo, caso a planta de equilíbrio da firma esteja sendo usada em sua capacidade máxima, mas tenha sido construída numa escala menor que a ótima; e segundo, os custos seriam decrescentes em resposta a aumentos de curto prazo da demanda, caso a planta de equilíbrio da firma não esteja sendo usada em sua capacidade máxima.

À primeira parte ele concede um tratamento mais superficial, se concentrando mais no segundo ponto. Assim, partindo do pressuposto de que aumentos na planta de produção podem levar a reduções no custo para quantidades maiores de produto, ele constrói uma curva de custo de longo prazo que é um envelope³⁵ de curvas de curto prazo (conforme o gráfico), e dessa forma mostra a possibilidade de utilização de plantas com capacidade ociosa e custos decrescentes a curto prazo.



³⁵ Em mais um caso em que Harrod não teve sua primazia respeitada, a curva de envelope descoberta de forma independente não foi reconhecida, sendo creditado a Viner sua elaboração.

3.2.4. “Imperfect Competition and Falling Supply Price” (1932)

Joan Robinson³⁶ tem como um de seus objetivos neste artigo demonstrar o fato de que enquanto a hipótese de que o custo médio para a firma seja decrescente é bem mais forte do que sugerem Sraffa e outros, o pressuposto de que o preço de oferta é decrescente é bem mais fraco.

Robinson exclui, de início, o tempo do objeto de sua análise, supondo que a eficiência e os custos não mudam com o tempo, mas apenas com mudanças na escala de produção. E se questiona se a existência de concorrência imperfeita é suficiente por si só para explicar o preço de oferta decrescente. Visando isolar a questão e reduzir o problema a termos mais manejáveis, decide fazer ‘hipóteses severas’³⁷.

A fim de isolar os efeitos da concorrência imperfeita sobre a oferta se eliminou qualquer outra possível fonte de mudanças nos preços. Assim, ela supôs que: I - os fatores são homogêneos; II - há uma oferta perfeitamente elástica dos fatores para a indústria; e, III - não há economias ligadas à produção em larga escala para a firma³⁸.

E, por último, supõe ainda que todas as firmas são similares com relação aos custos e com relação às condições de demanda para seu produto individual. Não se deve entender com isso que as firmas são similares do ponto de vista do consumidor, mas sim que

³⁶ Joan Violet Robinson (1903 – 1983). Nascida em Surrey, na Inglaterra, foi uma das mais proeminentes economistas do século XX. Suas contribuições são inúmeras, tornando difícil de se elucidar todas, realizou trabalhos até mesmo sobre a teoria de Marx. O fato de não ter recebido um prêmio Nobel é considerado por alguns como o mais ultrajante caso de negligência deliberada na economia.

Graduou-se em economia no Girton College, Cambridge, em 1925. Após casar-se com Austin Robinson foi trabalhar num comitê de pesquisa na Índia, retornando a Cambridge em 1929. Juntou-se à Academia Britânica em 1958, e foi eleita membro do Newnham college em 1962. Somente em 1965 ela se tornou professora integral e membro do Girton College. Em 1979, tornou-se a primeira mulher membro do King’s College.

³⁷ A fim de expor seu ponto de vista, Joan Robinson faz diversas hipóteses que simplificam o caso em estudo, que Sraffa chamou de monopólio múltiplo. É muito importante se atentar para estas hipóteses pois elas condicionam o grau de validade da análise. Outros autores que lidaram com este problema, tentando enfrentar mais diretamente estas dificuldades, ganharam muito mais destaque no desenvolvimento desta teoria.

³⁸ Economias externas, economias de desintegração vertical e lateral e mudanças na eficiência dos fatores com relação à quantidade utilizada.

indivíduos com diferentes preferências com relação às firmas são agrupados de forma simétrica.

Sendo a competição imperfeita, seria possível se traçar uma curva de demanda para o produto de cada firma na maneira sugerida por Sraffa. Esta curva seria influenciada pela demanda total pela mercadoria, pelos preços cobrados pelas outras firmas, pelo número de firmas e pela natureza da imperfeição do mercado.

Joan Robinson considera que a origem da imperfeição dos mercados vem apenas de custos de transporte e das preferências dos consumidores, isto porque questões relacionadas aos gastos com marketing, facilidades oferecidas aos clientes, e outras, ainda não tinham sido resolvidas de forma satisfatória.

A fim de determinar o equilíbrio da firma, supondo uma curva de demanda negativamente inclinada, Joan Robinson atribui um novo nome para uma curva que já havia aparecido em alguns outros trabalhos³⁹, e que se tornou bastante familiar, a curva de receita marginal. As firmas estariam em equilíbrio quando a receita marginal e o custo marginal são iguais, sendo este o ponto de lucro máximo e não havendo assim incentivos à mudança no nível de produto. Dado o pressuposto de que as firmas são similares, isto implica que todas as firmas agirão da mesma forma e haverá apenas um preço para todas as firmas.

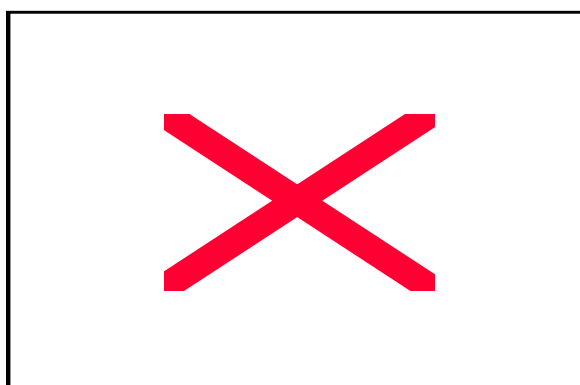
Já o equilíbrio da indústria envolve outras questões. Sendo possível a entrada de novas firmas, a indústria estará em equilíbrio apenas quando o lucro for normal, de outra forma haverá entrada, ou saída, de firmas⁴⁰. Este lucro normal, postulado sua existência, seria

³⁹ A noção de receita marginal já havia aparecido em diversos trabalhos de forma independente, em especial no artigo de Harrod já descrito. A própria Joan Robinson descreve os autores que realizaram tal descoberta nas páginas xiv e xv, no *foreword* de seu livro.

⁴⁰ Pode-se objetar que a própria noção de livre entrada na indústria parece incompatível com a noção de mercado de concorrência imperfeita, já que os próprios fatores que tornam o mercado imperfeito dificultariam a entrada. Joan Robinson afirma que esta objeção é irrelevante, justificando tal posição ao considerar que o nível “normal” de lucro numa indústria não precisa ser considerado o mesmo de outras indústrias, sendo independente do tamanho da indústria quando esta alcançou seu equilíbrio. Seria necessário apenas definir o nível de lucro considerado “normal” na indústria em particular. E a proposição de que a indústria estaria em equilíbrio apenas quando os lucros dentro dela são normais seria reduzida a uma mera tautologia. Ela ainda enfatiza que este argumento é artificial, pois acredita que lucros acima do normal seriam mais um sintoma da situação que leva a entrada de novas firmas do que a causa da mesma.

inserido no custo de longo prazo das firmas, de forma que no custo médio estaria contido uma parcela referente a ele. Assim, se conclui que a indústria estará em equilíbrio, apenas quando o nível de preço é igual ao custo médio.

Seriam necessárias, dessa forma, duas condições para que a firma esteja em equilíbrio ($C_{mg} = R_{mg}$ e $C_{me} = R_{me}$). Esta dupla condição de equilíbrio só pode ser preenchida quando a curva de demanda individual da firma for tangente à curva de custo médio. Conforme o seguinte diagrama:



Onde: MC é o custo marginal; MR a receita marginal; AC é o custo médio; e AR a receita média (demanda). O segmento MC representa a solução de tangência apresentada por Joan Robinson, onde o preço é igual ao custo médio e o custo marginal é igual à receita marginal, e tanto a firma como a indústria se encontram em equilíbrio.

Assim, em condições de equilíbrio de longo prazo não seria apenas verdade que o custo médio para a firma individual pode ser decrescente, ele deve ser decrescente, já que de outra forma a solução de tangência não seria alcançada. Porém a outra questão referente a preços decrescentes ainda permanecia por ser respondida.

Joan Robinson afirma que outros escritores que haviam contribuído para a discussão, pareciam tomar como estabelecido que o preço de oferta seria decrescente assim que fosse estabelecido o fato de que os custos médios são decrescentes para a firma⁴¹. Se propondo a desafiar esta visão ela mostra que mesmo quando o custo médio é decrescente, o preço de oferta não necessariamente deve ser decrescente.

Para estudar a questão ela supõe um aumento na demanda pelos produtos da firma e a entrada de novas firmas, restabelecendo o equilíbrio da indústria. A resposta relativa à

⁴¹ Esta passagem, um pouco desatenta, gerou protestos por parte de Shove, já que Robinson não escreveu quais autores a defendem. Harrod escreve isto num artigo seu, mas não Shove.

forma como os preços se alteram depende de como a curva de demanda se move. Mais especificamente, depende do modo como a inclinação da curva é afetada. Não havendo mudança na elasticidade da demanda o preço não se altera, reduções na elasticidade provocam aumentos nos preços e vice-versa.

Também se expõe, de maneira informal, que ocasiões podem levar a cada um dos tipos de mudanças nas curvas de demanda das firmas. Concluindo que o tipo de mudança na demanda que ocorre mais freqüentemente é aquela que leva à redução nos preços. E ainda quando relaxa os pressupostos feitos na análise, comentando o efeito da remoção de cada um sobre os preços, acredita que a visão de que o preço de oferta é decrescente, como resultado da concorrência imperfeita, é consideravelmente fortalecida⁴².

⁴² Robinson ressalta ainda que ao considerar a imperfeição do mercado como independente da ação das firmas, ela construiu uma visão muito simplificada das condições que prevalecem no mundo real. Por exemplo, no mundo real quando uma firma percebe que o mercado se aproxima da concorrência perfeita, ela pode apelar para a propaganda e outros tipos de mecanismos que fazem os consumidores ficar mais firmemente ligados à ela. Se o número de firmas agindo dessa forma aumentasse, o mercado se partiria novamente e o tamanho de equilíbrio das firmas se reduziria.

3.3. Conclusão

O diagrama fundamental da análise de Joan Robinson já é apresentado em seu artigo, constante desta controvérsia. Com ele, ela desenvolve todo o complexo de idéias que irá expor em seu livro. A análise apresentada neste artigo é tão importante que é transcrita de forma integral em seu livro sobre a concorrência imperfeita.

Há apenas mais um diagrama com a mesma importância, e este é similar ao apresentado. No entanto, ao invés de se estudar uma firma individual vendendo uma determinada mercadoria, analisa a firma adquirindo fatores de produção. Neste diagrama, se mostra como a presença de uma firma monopsônica leva a que os fatores não recebam sua remuneração máxima.

Entre a publicação de seu artigo e seu livro, alguns artigos apareceram ora concordando ora discordando de sua exposição. Alguns breves pontos serão comentados, ou por ter gerado algum impacto na época, ou pelo fato de a própria Joan Robinson ter se defendido das objeções levantadas

Num artigo intitulado “A Note on Imperfect Competition”, de 1933, Pigou descreve o trabalho de Joan Robinson, afirmando que por meio de uma técnica “genial” (ingenious) ela teria obtido resultados importantes. A técnica referida é sua abordagem geométrica, e o resultado sua solução de tangência.

A partir de seu estudo dos resultados de Robinson, ele questionou se as condições postuladas para o equilíbrio simultâneo das firmas e da indústria ($Cm_g = Rm_g$ e $Cm_e = P$) poderiam ser incompatíveis. Assim, resolveu aplicar a técnica algébrica, que considerava mais precisa, ao problema e os resultados obtidos teriam não só confirmado, como também estendido as conclusões de Joan Robinson⁴³.

Porém o ponto mais relevante foi levantado por Shove no seu “The Imperfection of the Market - A Further Note”⁴⁴, de 1933, onde crítica alguns resultados obtidos por Joan Robinson relativos à solução de tangência.

Shove argumenta que na forma como Joan Robinson definiu o “lucro normal”, o produto da indústria não se alteraria se o nível de lucro não estivesse acima do normal, e

⁴³ Em particular, ele retira primeiro a hipótese de que todas as firmas são de mesmo tamanho e em seguida retira também a hipótese de condições similares para as firmas permitindo que os preços diferissem .

⁴⁴ Apenas um ponto levantado por Shove, que gerou alguma crítica posterior deve ser abordado. Este artigo traz em seu final algumas considerações de Joan Robinson.

não apenas no nível normal como exposto. Estes lucros poderiam estar abaixo do normal, se isto não levasse a que houvessem firmas saindo da indústria. Haveria então um intervalo dentro do qual os lucros poderiam variar sem tirar a indústria do equilíbrio. Este limite coincidiria em um nível único apenas se não houvessem custos à entrada, fato que considerava difícil de conciliar com mercados imperfeitos.

Devido a esta questão levantada por Shove duas pequenas notas posteriores a este artigo apareceram. A primeira, de Harrod, chama-se “A Further Note on Decreasing Costs” e a segunda, de Joan Robinson, “Decreasing Costs: A Reply to Mr Harrod”.

De fato, a definição de lucro normal descrita por Robinson é a parte mais fraca de sua teoria. Assim Harrod escreve que para se usar um aparato de curvas de custo de forma efetiva e dar algum significado à expressão ‘custos decrescentes’, seria necessário especificar uma única taxa de lucro, que seria usada na determinação do custo suplementar.

Seguindo Shove no sentido de haver um espectro de possíveis taxas de juros, ele propõe uma taxa que poderia ser considerada *a taxa normal*, esta seria a taxa suficiente para induzir as firmas que estão no mercado a adquirir mais capital fixo. E considera não haver uma taxa normal de lucro neste sentido, concluindo que a condição do preço ser igual ao custo total médio não é uma condição necessária de equilíbrio.

Já Joan Robinson replica o ponto de Shove e Harrod, afirmando que acredita haver mesmo um espectro de taxas de lucro possíveis para a firma. E também concorda com Harrod quando este afirma que para seu aparato seja efetivo é necessário haver uma única taxa de lucro normal, porém considera ser possível especificar uma taxa apropriada para cada problema sob estudo. Assim, seria possível utilizar a taxa máxima quando se considera que a indústria está em expansão; a taxa mínima quando se considera que a indústria está em contração; e quando a indústria não está nem em expansão, nem em contração, de forma que não haverá nem aumento nem diminuição do número de firmas no mercado, a definição de taxa de lucro não seria mais importante, pois a relevância desta taxa era justamente tornar o equilíbrio da firma compatível com o equilíbrio da indústria.

4. “The Economics of Imperfect Competition” (1933)

4.1. Introdução

O ponto principal do livro “The Economics of Imperfect Competition” é provar, dentro paradigma da teoria ortodoxa, que o salário não é normalmente igual ao valor do produto marginal do trabalho. Ao afirmar que a concorrência perfeita não pode existir na indústria manufatureira, objetivava-se minar o complexo de idéias apoiadas no slogan “ o preço é igual ao custo marginal ”.

É fundamental para o entendimento desta argumentação a forma peculiar como Joan Robinson define o monopólio. Considera-se que todo produtor individual tem o monopólio sobre seu próprio produto, e caso um número suficiente de produtores estejam vendendo num mercado perfeito, então existe a situação que se costuma chamar de concorrência perfeita. Dessa forma, tomando a palavra monopólio no seu sentido literal, a análise de monopólio imediatamente encampa a análise competitiva.

Buscava-se mostrar que o problema da determinação do preço de oferta num mercado de concorrência perfeita é apenas um caso especial do problema geral de determinação do preço de oferta em concorrência. E as distinções relevantes para a análise seriam aquelas entre concorrência perfeita e imperfeita, e entre se considerar, ou não, o fator temporal, e não a distinção entre retornos crescentes ou decrescentes como se questionava.

Além disso, o princípio de monopsônio no mercado de fatores estaria associado quase de forma natural ao monopólio, e como a forma que os fatores são contratados em monopólio é diferente da forma de concorrência, isto tem implicações concretas sobre as o nível de emprego e salário nas indústrias.

A análise do que chama de “exploração” – a remuneração do trabalho ser menor que sua produtividade marginal física multiplicada pelo preço – e da distribuição do produto em condições de monopólio, são as contribuições principais que Robinson pretendia transmitir com este livro.

A ligação entre as políticas de salário mínimo e emprego, cujas conclusões estavam baseadas no pressuposto da concorrência perfeita, não seriam as corretas. Pequenos aumentos no salário mínimo poderiam levar a aumentos no nível de emprego.

A maneira principal que relaciona, e distingue, os trabalhos de Robinson, G F Shove e P Sraffa, que iniciou a controvérsia sobre retornos crescentes, é a forma como eles tratam

os fatores de produção⁴⁵. Tanto com relação à renda que recebem, quanto com relação a sua eficiência relativa nas diferentes indústrias.

O sistema de Joan Robinson é construído com base no de Shove. A diferença entre eles reside no fato de o trabalho de Robinson ser mais simplificado, devido à omissão da influência do tempo na sua análise. E também porque Shove rejeita a noção de uma curva de oferta de trabalho.

Shove expõe uma metáfora na qual a alocação dos recursos no mundo real é comparada a um jogo de quebra-cabeças. Joan Robinson afirma que ao abordar o problema a partir de curvas de oferta, ela estaria “reduzindo a escala do mapa”, sacrificando sua precisão e ganhando em utilidade.

A diferença com Sraffa é de outra natureza. No “mundo de Sraffa” os fatores seriam essencialmente iguais, tanto com respeito a sua eficiência nas indústrias em que são empregados quanto nas demais. Apenas em alguns pontos de sua análise há espaço para heterogeneidade. E assim, só reconhece duas de todas as possíveis condições de oferta dos fatores presente no quebra-cabeça de Shove.

Foi em conexão com este tipo de oferta de fatores que Sraffa propôs seu conhecido dilema. Se estamos interessados em estudar uma indústria que é suficientemente pequena para usar apenas uma pequena proporção dos fatores especializados, o fator não será escasso. E quando a indústria é suficientemente grande para o fator se tornar escasso as ferramentas do economista se fragmentariam, as inter-relações entre os mercados seriam fundamentais⁴⁶.

Mas é claro que as diferenças entre Sraffa e Shove se originam na forma como analisam o mundo real. E parece inegável que a visão mais complicada de Shove é também mais realista das situações presentes numa economia concreta..

⁴⁵ Conforme Joan Robinson: “It has been the intention of this this book to avoid wanton controversy. But the recent controversy over “the laws of return” is too important to be ignored, and it will be helpful to the reader to understand the points of difference between the system set out in this chapter and the systems of Mr. Shove on the one hand and Mr. Sraffa on the other.”.

⁴⁶ Numa outra inovação apresentada por Joan Robinson, ela mostra que os problemas originados do dilema de Sraffa podem ser remediados caso se tenha suficiente conhecimento das condições do problema em estudo. Quando uma nova incógnita é introduzida num problema, este pode ser resolvido caso se possa adicionar uma nova equação às originais.

A obra de Joan Robinson é dividida em dois temas principais: o monopólio e o monopsônio. Ou seja os princípios que regulam a venda das mercadorias por um único produtor e os princípios que regulam a compra com fins pecuniários por um único consumidor.

A fim de pintar um bom quadro dos problemas tratados neste livro, todos os capítulos foram de alguma forma resenhados, mesmo que os resultados obtidos já estejam tão incorporados no ensino moderno que sejam considerados básicos. Tenta-se focar mais fortemente na exposição das análises apresentadas sobre o produto de monopólio e a demanda de monopsônio, comparadas como o resultado de concorrência, dando ênfase especial para conclusões sobre a exploração e a distribuição

Dessa forma, divide-se esta exposição em três partes:

I - os primeiros cinco livros da obra, que abordam o monopólio, são expostos de forma mais superficial e em alguns pontos visa-se somente ilustrar os argumentos apresentados;

II - Os três livros seguintes, que expõe o princípio do monopsônio estarão agrupados em uma única sessão;

III - os dois últimos livros, nos quais Joan Robinson expõe sua análise da questão relativa aos salários e à distribuição, são expostos separadamente.

4.2. Os princípios do Monopólio

4.2.1. Livro I – A Técnica⁴⁷

O propósito deste livro é mostrar que a análise de preço e produto de uma única indústria pode ser conduzida através de uma técnica que se baseia no estudo de decisões individuais. A hipótese fundamental é a de que cada indivíduo age de maneira sensata do ponto de vista de seus interesses econômicos.

A análise separa dois elementos que influenciam a decisão dos indivíduos e os aborda de forma independente. O primeiro elemento seriam as condições de demanda, considerando-as fora do controle dos indivíduos e representadas pela curva de demanda⁴⁸. E o segundo elemento seriam as condições de custos para a produção de diferentes níveis de produto, que estariam representadas em curvas de custo.

A técnica desenvolvida visava estudar posições de equilíbrio, sem referência à passagem do tempo. Os equilíbrios de curto e longo prazos são introduzidos apenas para ilustrar alguns aspectos técnicos. Sendo o equilíbrio de longo prazo a situação que realmente se visa explicar⁴⁹.

São apresentadas como ferramentas necessárias para a análise do valor apenas um par de curvas. Estas seriam as curvas de custo total, médio e marginal. Este conceito de valores marginais e médios podem ser aplicados tanto a custos de produção, como a utilidade, a receita, a produtividade dos fatores de produção, entre outros.

Há uma descrição das curvas de custo e da forma como elas estão inter-relacionadas. E como as relações geométricas expostas são aplicadas a vários problemas estudados ao longo da obra, um pequeno exemplo é mostrado para que se tenha noção do método utilizado.

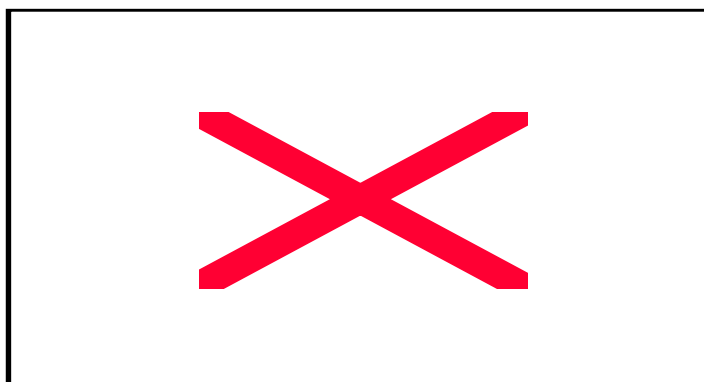
Em especial, mostra-se que caso a função seja linear, a taxa de variação da curva de custo marginal é duas vezes a taxa de variação da curva de custo médio. E, além disso, o ponto em que uma curva de custo marginal linear se cruza com uma curva de receita

⁴⁷ O livro primeiro é composto de dois capítulos. O primeiro é intitulado “As Hipóteses” e o segundo “A Geometria”.

⁴⁸ A curva de demanda abstrai a influência de gastos com propaganda e custos de comercialização.

⁴⁹ Dizendo basear-se em convenções, ela trata funções convexas como se fossem côncavas e vice-versa. A exposição que segue nesta monografia manterá tal padrão.

marginal, também linear, é o ponto médio do eixo das abscissas com relação ao ponto em que as curvas originais se cruzam ($BC=CD$).



4.2.2. Livro II – Equilíbrio de Monopólio⁵⁰

O primeiro problema proposto é a determinação do produto de um vendedor individual, dado seus custos de produção e as condições de demanda para sua mercadoria. Considera-se como o objetivo do produtor determinar o preço cujo excesso de receitas sobre os custos seria máximo. Isto ocorre quando se iguala o custo marginal à receita marginal^{51, 52}.

⁵⁰ Este livro é composto de três capítulos. O primeiro é intitulado “O Equilíbrio de Monopólio”, o segundo “Mudanças na demanda” e o terceiro “Mudanças nos custos”.

⁵¹ Também é analisado se há a possibilidade de haver múltiplos equilíbrios. Onde, ao se atingir um equilíbrio, não há tendência para o monopolista se mover, mesmo que seu ponto de lucro máximo seja outro. Conforme ilustrado abaixo:

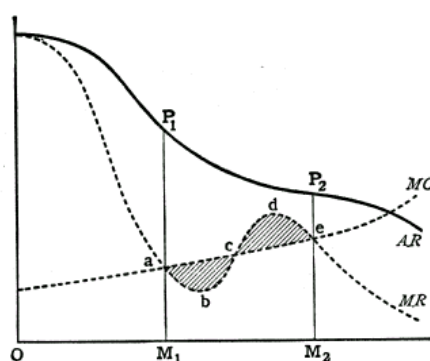


FIG. 22.

⁵² O método de análise apresentado é considerado muito artificial. Pois, mesmo que o monopolista não tente estimar as curvas relevantes, mas apenas analisar as variações nos custos e nas receitas que se seguem a uma mudança na produção, o ponto de lucro máximo só seria alcançável se as condições de oferta e demanda fossem constantes a longo prazo.

A elasticidade de demanda para o produto da firma, um fator importante na determinação do preço de equilíbrio, depende de diversos fatores. Dentre os quais, os mais importantes são: o número de firmas vendendo a mesma mercadoria; e o grau de substituição possível entre mercadorias de diferentes firmas, do ponto de vista do consumidor.

Quando o número de firmas produzindo mercadorias suficientemente homogêneas é grande, é a concorrência entre estas firmas que terá influência preponderante sobre a curva de demanda de cada uma. A elasticidade da demanda para cada uma das firmas será maior que a elasticidade da demanda para a mercadoria como um todo. No limite, apesar de provavelmente nunca ocorrer realmente, haveria concorrência perfeita⁵³.

O passo seguinte na análise é estudar os efeitos de mudanças na demanda sobre o preço cobrado pelo produtor individual, o que dependerá das mudanças no custo marginal e na elasticidade da demanda. A partir de hipóteses predeterminadas, estuda-se os efeitos em alguns casos particulares.

O primeiro caso analisado supõe custos marginais constantes. Neste caso um aumento da demanda, que mantenha a elasticidade ao preço inicial inalterada, mantém o preço de monopólio constante e há um aumento na quantidade produzida. Donde se segue que, com custos constantes, caso a curva de demanda se torne menos elástica ao preço inicial, o preço subirá; e caso se torne mais elástica, o preço será reduzido⁵⁴.

Considerando-se o mesmo tipo de mudança na demanda, e mantendo a elasticidade inalterada, com a presença de custos não-constantes, o preço de monopólio se alterará. Se os custos marginais estão caindo o aumento da demanda reduzirá o preço, e se os custos estão subindo, o preço aumentará.

⁵³ Este método de análise marginal, hoje em dia considerado básico, produz exatamente o mesmo resultado que o método anteriormente empregado por Marshall, de achar o preço cuja área representando a “receita líquida de monopólio” é máxima. Ambos os métodos poderiam ser aplicados aos problemas de competição e monopólio. Entretanto, Marshall, em seu sistema, introduziu uma separação artificial entre monopólio e competição, tratando apenas os problemas relacionados à competição pelo método marginal, e o monopólio pelo método das áreas.

⁵⁴ O preço de monopólio é igual ao custo marginal multiplicado por $\frac{\epsilon}{\epsilon - 1}$, onde ϵ é a elasticidade da demanda.

Assim, a mudança no preço será o resultado de duas forças: dos custos marginais e da elasticidade. Mostra-se também que, em geral, a presença de concavidade nas curvas engrandece o efeito de mudanças no preço das mercadorias.

Em geral, o efeito sobre o produto do aumento da demanda é positivo. Quando o preço aumenta o produto cresce menos, e quando o preço cai o produto aumenta ainda mais. Já a presença de concavidade nas curvas atuaria de forma contrária sobre a produção, diminuindo o efeito das mudanças.

A análise de mudanças no custo, por sua vez, é considerada mais simples que as de variações na demanda, porque aumentos no custo sempre reduzem a produção. Uma mudança nos custos pode ser causada por mudanças nas técnicas de produção e por mudanças nos preços dos fatores. Porém, para fins de análise, foi suposto que o aumento nos custos é resultado de um aumento nos impostos, já que não induz mudanças no formato das curvas de custo marginal e custo médio.

Inicialmente é estudado o caso em que a curva de demanda é uma linha reta, para posteriormente se analisar a curva com concavidade. A inclinação da curva de custo marginal é fundamental para se determinar se o aumento no preço será maior, menor ou igual ao valor cobrado como imposto. Por exemplo, quando o custo marginal é constante, o aumento do custo é igual ao valor do imposto, e o preço é aumentado em metade do imposto.

Em geral, o efeito do imposto por unidade de produto é um aumento no preço em um valor um pouco menor do que o total do imposto. Apenas quando o custo marginal decresce mais rapidamente que a curva de demanda, ou quando a curva de demanda é suficientemente côncava, o aumento no preço será igual ou maior que o valor do imposto⁵⁵.

⁵⁵ Há ainda um caso particular interessante, pois mostra uma curva com inclinação quebrada, que se tornará clássica em outro contexto, para explicitar uma situação onde um aumento no custo não levaria a um aumento no preço.

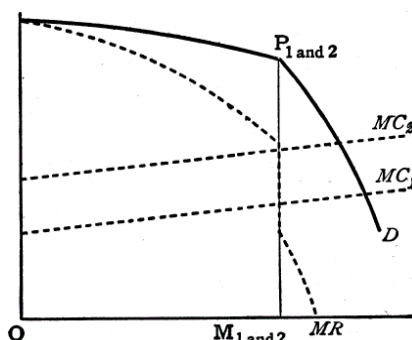


FIG. 33.

4.2.3. Livro III – Equilíbrio Competitivo⁵⁶

Em concorrência perfeita, para cada firma o preço é igual ao custo marginal, e o produto ofertado a qualquer preço dado é igual à soma das ofertas das firmas individuais. Entretanto, esta noção “ortodoxa” de curva de oferta, associada com a concorrência perfeita deveria ser reconsiderada para se estudar condições em que a concorrência não é perfeita.

A noção de mercado de concorrência perfeita se baseia no fato da concorrência se dar somente via preços, o que não ocorre de fato, já que também há outros fatores que levam um consumidor a preferir um produtor a outro, como: a localização, a oferta de crédito, diferenças de qualidade, marketing, entre outros.

Mesmo a relação definida entre preço e nível de produto numa indústria operando em condições de concorrência perfeita, só pode ser mantida, em concorrência imperfeita, se houver uma associação única entre a receita marginal e o preço⁵⁷. A relação fundamental para a concorrência imperfeita é entre receita marginal e produto, e não entre preço e produto. E, um determinado número de preços diferentes são compatíveis com a mesma receita marginal, dependendo do formato da curva de demanda individual.

Há ainda o fato de que em mercados imperfeitos a mesma mercadoria poder ser vendida a diferentes preços, por diferentes produtores. Este problema poderia ser superado supondo-se que as curvas de custo e de demanda individuais são iguais, e que as curvas de demanda se alteram da mesma maneira. De forma que haveria um preço único⁵⁸.

⁵⁶ Este livro é composto de quatro capítulos. O primeiro é intitulado “A curva de oferta”, o segundo “O equilíbrio competitivo”, o terceiro “uma digressão sobre a renda” e o quarto “A curva de oferta em concorrência perfeita”.

⁵⁷ A curva de demanda para cada firma é suposta independente de seus custos, mesmo sendo este um pressuposto irreal no caso da concorrência imperfeita.

⁵⁸ Ao supor que todas as curvas custo e de demanda individuais são iguais e que as curvas de demanda se alteram da mesma maneira, Joan Robinson exclui prontamente de sua análise a complexa questão de como as firmas se comportam num ambiente não competitivo. As ações das firmas individuais não podem mais ser tratadas como independentes, já que podem gerar reações por parte das outras firmas. Esta questão é uma das que mais limita a análise apresentada.

Assim, seriam necessários pressupostos altamente restritivos e irreais para se construir a curva de oferta sob concorrência imperfeita. De forma que o efeito de um aumento na demanda total sobre a oferta, variará de acordo com seu efeito sobre as demandas individuais. E, mesmo uma redução do produto associado a um aumento na demanda é teoricamente possível⁵⁹.

Até este ponto, considerou-se apenas um dado número de firmas. Uma mudança no número de firmas irá alterar a curva de demanda para cada firma, podendo ainda alterar seus custos.

Além disso, todas as formas de competição, exceto a por preços, envolvem um aumento nos custos da firma, e em muitos casos os custos de comercialização não podem ser separados dos custos de produção, pois envolvem mudanças na qualidade do produto. Já o fato das curvas de demanda e oferta não ser totalmente independentes representa um grande problema à análise econômica, problema para o qual não havia solução satisfatória⁶⁰.

Ainda restaria considerar a relação entre o lucro de monopólio e o número de firmas produzindo uma dada mercadoria. É comum se considerar o nível de lucros como governando a entrada de novas firmas. Os lucros normais são definidos com relação a uma indústria particular, já que as dificuldades de se entrar numa indústria podem se refletir no seu nível de lucros⁶¹. Por exemplo, o nível de lucro em indústrias que apresentam maiores

⁵⁹ Em seu artigo para o “Economic Journal”, Joan Robinson afirma que apesar de sentir que em concorrência perfeita a curva de oferta é realmente uma curva num sentido em que as outras não o são, isto é um equívoco. Já que para se construir uma curva de oferta seriam necessárias algumas hipóteses sobre a demanda, e a concorrência perfeita é apenas a hipótese mais simples.

⁶⁰ Há um outro grupo de dificuldades para se desenhar uma curva de oferta, que tem sua origem na passagem do tempo. A qualquer momento todas as firmas em uma indústria podem não estar em equilíbrio, algumas podem estar crescendo, e outras declinando, e ainda a indústria como um todo estar em equilíbrio (Conforme exposto por Robbins, citando Marshall). A figura da firma representativa foi sugerida para se superar este problema. No entanto, mesmo sendo possível se traçar uma curva de oferta sem que as firmas individuais estejam em equilíbrio, esta tentativa não foi feita, porque os métodos usados para o tipo de análise empreendida não foram feitos para lidar com as dificuldades mais fundamentais envolvidas na noção de curva de oferta em concorrência imperfeita.

⁶¹ Uma indústria está em equilíbrio quando não há tendência de alteração do número de firmas. Os lucros obtidos pelas firmas nestas condições são considerados normais.

custos de entrada, como as indústrias que requerem grande investimento inicial, provavelmente serão maiores que outras, como as de comércio de varejo.

Para se descobrir se os lucros são normais ou não é necessário introduzir na análise a curva de custo médio da firma. O custo médio deve incluir o lucro normal do produtor. E esta curva deve ser decrescente para pequenos níveis de produção. Quando o preço é igual ao custo médio o lucro é normal.

Assim, o equilíbrio efetivo requer duas condições. Primeiro, que a receita marginal seja igual ao custo marginal, e que o preço seja igual ao custo médio. Essa condição só pode ser preenchida quando a curva de demanda individual for tangente à curva de custo médio^{62, 63}.

Visando proceder a um estudo mais detalhado das curvas de custo é feita ‘uma digressão sobre a renda’. O conceito de renda tem por essência a noção de um excedente recebido por uma fração específica de um fator de produção⁶⁴, além e acima do necessário para induzir o seu uso.

Como não se visa tratar da produção como um todo, mas apenas do produto de uma firma particular. E do ponto de vista de uma indústria particular, o pagamento mínimo por um fator é o pagamento que levará o fator a prestar seus serviços naquela indústria ao invés de outras. O custo de cada unidade de um fator é determinado pela remuneração que esta unidade pode receber em outras indústrias. Assim, ao se estudar a oferta de um fator para uma indústria, é importante se considerar o nível de remuneração necessária para induzir a transferência de unidades deste fator de outras indústrias para a em questão. O preço necessário para manter uma certa unidade de um fator numa indústria pode ser chamada de *preço de transferência*.

⁶² Comparando com a solução competitiva, a firma operando sob condições de concorrência imperfeita é menor que o tamanho ótimo (preço igual ao custo médio mínimo), já que seus custos médios são decrescentes.

⁶³ Também é exposto um estudo, idêntico ao já apresentado no artigo anteriormente comentado, de como variações na curva de demanda afetam a oferta das firmas. Por isso, ele não é novamente exposto, apesar de ser relevante para os argumentos que seguem, em especial, para a exposição relativa ao último capítulo deste livro.

⁶⁴ As unidades produtivas consideradas são divididas em quatro categorias: terra, trabalho, capital e empreendedorismo.

Uma unidade particular de um fator pode estar na margem de transferência, se o rendimento recebido na indústria onde é empregado é apenas suficiente para preveni-lo de se transferir para outro uso. Uma unidade que se manteria na indústria, com uma remuneração menor do que a atualmente recebida, pode ser chamada de *unidade intra-marginal*.

A transferência de fatores entre as indústrias envolvem questões referentes à lucratividade relativa dos fatores. No entanto, seria um erro supor que a unidade de um fator que primeiro será transferida é mais lucrativa que outra por si. A unidade que primeiro será retirada de uma indústria é aquela para a qual o preço de eficiência é máximo. Porém, este preço de eficiência pode ser alto porque, mesmo a unidade sendo muito produtiva, é muito cara, ou porque, sendo de qualidade inferior do ponto de vista da indústria, pode obter um preço melhor em outras aplicações.

A fim de para se analisar a questão relativa à renda dos fatores foi utilizada a noção de curva de oferta, mesmo que esta abstração não capte certos aspectos da realidade. Numa tentativa de se traçar a curva de oferta de um fator, dois passos são necessários: no primeiro, deve-se reunir diferentes unidades produtivas em um grupo conveniente, chamando cada grupo de fatores de forma única; e segundo, escolher uma unidade de medida para o fator.

Duas unidades produtivas quaisquer, que são substitutas perfeitas, devem ser incluídas no mesmo fator. Entretanto, caso se adote uma visão muito restrita, ao se agrupar fatores com relação ao grau de similaridade entre as unidades, pode acontecer de se ter tantos pequenos fatores que cada processo produtivo requereria um grande número deles, e a maioria dos problemas se tornaria intratável. Deve-se proceder tentando alargar os grupos de fatores, sempre da forma mais ampla possível.

A solução geral para o problema da unidade de medida dos fatores, é resolvido supondo que cada fator pode ser contado consistindo de um igual número de unidades de eficiência, podendo ser substituídos um pelo outro sem alterar a produtividade física. A unidade de eficiência deve ser determinada com referência à indústria para a qual se está desenhando a curva de oferta do fator^{65, 66}.

⁶⁵ A curva de oferta dos fatores em uma indústria pode ser afetada também pela preferência das pessoas por trabalhar em certas ocupações, levando a diferença nos custos de transferência mesmo que a eficiência dos trabalhadores seja a mesma.

Se a curva de oferta de um fator, desenhada a partir destes princípios, é perfeitamente elástica para a indústria, então nenhuma das unidades contidas nela obtém renda do ponto de vista da indústria⁶⁷. Caso a curva de oferta de um fator seja crescente há a possibilidade de uma fração do fator estar recebendo renda. No entanto, isto não é uma condição suficiente, ainda que seja necessária, para a existência de renda do ponto de vista da indústria⁶⁸.

A curva de oferta pode ser crescente em três tipos de casos: no primeiro, o custo de transferência do fator é crescente, quando progressivamente mais unidades são utilizadas; no segundo, quando a indústria se expande ela pode ser obrigada a empregar unidades de um fator que são progressivamente menos eficientes em seu novo uso, e que não tem diferença no seu preço de transferência; e no terceiro, pode-se empregar unidades do fator que são pelo menos tão eficientes quanto as já empregadas, do seu ponto de vista, mas com empregos cada vez mais lucrativos em outras indústrias.

A combinação da análise dos efeitos de uma mudança na demanda total pela mercadoria sobre a curva de demanda individual, com a dos efeitos das mudanças na escala da indústria sobre a curva de custo da firma individual, tornaria possível a análise da curva de oferta de todos os tipos possíveis.

A fim de isolar o efeito de um aumento na escala da indústria sobre seus custos, é discutido o caso de uma indústria operando sob concorrência perfeita. Considerando não haver economias de indústria em larga escala, e que todos os fatores têm oferta perfeitamente elástica, o aumento na demanda do mercado provocará o aumento no número de firmas operando sob as mesmas condições e o preço de oferta será constante.

Já em se considerando a possibilidade de haver fatores de produção escassos, do ponto de vista da indústria, uma expansão no tamanho da mesma levará a um aumento nos preços

⁶⁶ Supondo que as firmas que compõe a indústria formam um mercado perfeitamente competitivo, o preço de cada unidade de eficiência deve ser o mesmo

⁶⁷ É possível que mesmo quando a oferta total de um fator é perfeitamente inelástica, a sua oferta para uma indústria em particular seja perfeitamente elástica

⁶⁸ Por exemplo, dado um fator com quantidades fixas a curto prazo, a expansão de uma indústria retirando fatores das outras, faz com que haja um aumento no preço de transferência do fator gerando uma curva de oferta crescente para a indústria, e a ausência de renda. Quando um fator tem sua oferta perfeitamente inelástico é chamado de fator escasso do ponto de vista da indústria.

dos fatores escassos. E para se descobrir o preço de oferta da mercadoria e a quantidade de renda na indústria, deve-se estudar o custo de produção na margem⁶⁹.

Quando a demanda pela mercadoria aumenta, mais de todos os fatores são requeridos pela indústria. Entretanto, como o aumento na quantidade do fator escasso aumenta seu preço, é lucrativo aumentar o uso dos fatores com preços de oferta constante, relativamente ao fator escasso. Assim, a elasticidade da oferta de uma mercadoria é governada por dois fatores: ela depende da elasticidade da oferta do fator escasso e da elasticidade de substituição⁷⁰.

Para todas as firmas o custo marginal deve ser igual ao preço, mas apenas para as firmas marginais o custo médio será igual ao preço. Para cada firma intra-marginal a diferença entre suas receitas totais e seu custo total, incluindo o preço de transferência do fator escasso, é renda deste fator. Caso se exclua essa renda dos custos da firma, e se inclua apenas o preço de transferência do fator, as firmas intra-marginais terão seu tamanho maior que o ótimo, o que traz uma sugestão equivocada de que é de alguma forma indesejável que as firmas tenham tal dimensão.

4.2.4. Livro IV – Comparação entre o Produto Competitivo e de Monopólio⁷¹

O objetivo deste livro, conforme o título, é comparar a produção competitiva e a de monopólio. Mas, após a discussão da curva de oferta competitiva, percebe-se que a curva de custo que governa o produto de monopólio é diferente da que governa o produto em concorrência perfeita. E, a fim de se efetuar a já aludida comparação foi necessário discutir esta relação.

Apenas quatro curvas de custo são usadas para se efetuar estas comparações. Um sistema de curvas de custo pode ser tabulado, da seguinte forma:

⁶⁹ Para uma firma que emprega apenas unidades marginais dos fatores, não haverá renda. E o custo nesta firma deve ser igual ao preço da mercadoria.

⁷⁰ A elasticidade de substituição, mais um dos novos conceitos apresentados, mede a possibilidade técnica de substituição entre os fatores.

⁷¹ Este livro é composto de quatro capítulos. O primeiro é intitulado “Uma digressão sobre as quatro curvas de custo”, o segundo “Comparações entre o produto competitivo e de monopólio”, o terceiro “Comentários sobre as comparações” e o quarto “Objeções às comparações”.

- I. α é a curva de custo marginal incluindo renda;
- II. β é a curva de custo médio incluindo renda, e coincide com a curva de oferta de uma mercadoria;
- III. γ é a curva de custo marginal excluindo renda;
- IV. δ é a curva de custo médio excluindo renda.

Dado o pressuposto de que o custo de transferência de uma unidade de um fator é independente do total do fator empregado, as inter-relações entre curvas podem ser sumariadas como segue:

1. Quando não há economias de indústria em larga escala:

- γ coincide com β
- α é marginal a β e γ
- β e γ são marginais a δ

2. Quando não há fatores escassos:

- α coincide com γ
- β coincide com δ
- α e γ são marginais a β e δ

3. Quando não existem nem fatores escassos nem economias:

- γ coincide com β
- α coincide com γ
- β coincide com δ
- todas as curvas coincidem

4. Quando há fatores escassos e economias:

- todas as curvas são distintas
- α é marginal a β
- γ é marginal a δ

Além disso, pode-se definir as seguintes relações:

- $\alpha - \gamma$ = incremento marginal da renda
- $\beta - \delta$ = renda média por unidade do produto
- $\beta - \gamma$ = economia induzida

E a partir destes conceitos, obter as seguintes relações:

- (a) Quando não existem economias, mas há fatores escassos o preço de oferta é crescente. β ($=\gamma$) deve ser crescente, α deve estar acima de β . E δ está abaixo de β .
- (b) Quando existem economias mas não há fatores escassos o preço de oferta é decrescente. $\beta(=\delta)$ deve ser decrescente, e $\alpha(=\gamma)$ fica abaixo de β .
- (c) Quando não há nem renda nem economias o preço de oferta é constante e todas as quatro curvas coincidem e são horizontais
- (d) Quando existem economias e fatores escassos o preço de oferta pode ser crescente, decrescente ou constante:

Quando o incremento da renda ($\alpha - \gamma$) é maior que a economia induzida ($\beta - \delta$), o preço de oferta será crescente, assim como β , e α estará acima de β .

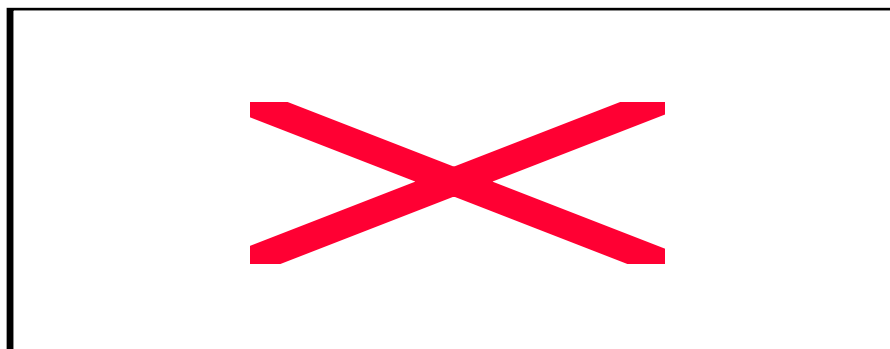
Quando o incremento da renda ($\alpha - \gamma$) é exatamente igual às economias induzidas ($\beta - \delta$), o preço de oferta será constante, e β e α coincidirão numa reta horizontal.

Quando o incremento da renda ($\alpha - \gamma$) é menor que a economia induzida ($\beta - \delta$), o preço de oferta será decrescente, assim como β , e α estará abaixo de β .

Para a comparação entre o produto competitivo e o de monopólio, algumas hipóteses são feitas. A primeira que é necessário um entendimento definido sobre o que é uma mercadoria. E, o segundo, que as curvas de custo e demanda da produção não se alterem à medida que o setor se torne monopólico.

Parte-se do pressuposto de não haver fatores escassos e economias de larga escala, de tal modo que todas as quatro curvas coincidem numa linha horizontal. E das seguintes relações: I - o monopolista iguala o custo marginal à receita marginal; II - em concorrência perfeita o custo médio é igual ao preço; e, III - para o monopólio o custo marginal é igual ao custo médio.

Estuda-se a relação entre o produto de equilíbrio do monopólio e de concorrência. Concluindo que quando a curva de demanda e de oferta são linhas retas, o produto de monopólio é metade do produto de concorrência, independentemente da curva de oferta ser crescente ou decrescente.



Quando a curva de oferta é côncava e a curva de demanda é convexa tem-se uma alta razão produto de monopólio - produto de concorrência. E quando a curva de oferta é convexa e a curva de demanda côncava, tem-se uma razão baixa.

Em todos os casos, o produto de monopólio não pode ser maior que o produto de concorrência. Em casos especiais, o produto de monopólio pode, no máximo, ser igual ao produto competitivo.

Estes resultados foram obtidos supondo-se que o monopolista paga completamente a renda aos fatores escassos. No entanto, isto não é efetivamente verdadeiro, o monopolista tem poder de barganha na negociação para a contratação dos fatores, poder este que varia segundo o fator contratado. Isto lhe permite pagar pelos fatores um mínimo correspondente ao preço de transferência do fator e um máximo correspondente à renda total.

Mostra-se que⁷² quando o monopolista não paga a renda total de um determinado fator escasso, sendo a curva de custo marginal excluindo renda igual à curva de custo médio, o produto de monopólio é uma proporção maior do produto competitivo do que quando a renda é paga totalmente. Mas, mesmo neste caso, o produto de monopólio não pode exceder o produto competitivo.

Já para o caso em que há fatores escassos, para os quais o monopolista não paga renda, e há economias de indústria em larga escala, os resultados obtidos são distintos. Como a

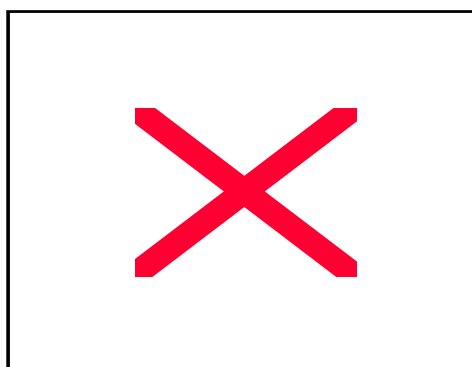
⁷² Supondo que o custo de transferência das unidades produtivas individuais é independente da escala da indústria, que não há economias de indústria em larga escala e que não é paga nenhuma renda. Os resultados obtidos seriam o mesmo ainda que apenas uma parte da renda seja paga.

curva de custo marginal excluindo renda, se situa abaixo da curva de custo médio incluindo renda, o produto de monopólio pode ser maior do que o competitivo⁷³. Este resultado é mais provável de ocorrer quanto maior for a elasticidade da demanda no ponto competitivo e maior a quantidade de economias de escala induzidas.

No entanto, os motivos que levam ao monopólio em concorrência perfeita são menores que sob concorrência imperfeita. Neste último tipo de organização do mercado, além de se restringir a produção pode-se tornar a produção mais eficiente, já que as firmas não operam na escala ótima. E, ao mesmo tempo, é mais difícil de se impor e manter um monopólio sobre setores operando em concorrência perfeita. Assim, é difícil de haver um caso real que forneça a oportunidade de comparação entre o produto em concorrência perfeita e o em monopólio.

O monopolista também seria capaz de alterar as proporções dos fatores utilizados, quando isso levar a redução em seus custos, de forma que os resultados apresentados são considerados mais imprecisos. Quanto maior as possibilidades técnicas de variação na proporção dos fatores, e maior a divergência entre as elasticidades de oferta dos fatores individuais, o que gera um maior escopo para melhoria sobre os custos competitivos, menos precisos serão os resultados.

Também se estuda a possibilidade de se controlar os preços do monopolista a fim de obter o máximo produto possível. Quando um preço máximo é imposto, a demanda do ponto de vista do monopolista se torna perfeitamente elástica até o ponto em que o produto pode ser vendido àquele preço. A partir deste ponto a curva de demanda e a curva de receita marginal continuam da mesma forma original (BDAR e BDTMR no gráfico seguinte).



⁷³ Este é o único caso no qual o produto de monopólio pode ser maior que o produto competitivo.

Caso se fixe o preço de concorrência, quando o custo é crescente, o monopolista produzirá menos que o produto de concorrência, com a possibilidade do produto ser menor que o anteriormente produzido. Podendo ser impossível se manter o preço imposto, a menos que as autoridades adotem alguma forma de se racionar o consumo.

4.2.5. Livro V – A Discriminação de Preços⁷⁴

A venda de uma mesma mercadoria, produzida sob único controle, a preços distintos para consumidores diferentes, é chamada de discriminação de preços. Sob condições de concorrência perfeita a discriminação de preços não existiria, mesmo que o mercado pudesse ser facilmente dividido em partes separadas. Apenas na presença de algum grau de imperfeição dos mercados, pode haver discriminação de preços⁷⁵.

A existência de discriminação de preços depende da diferença entre as elasticidades da demanda nos mercados. Se as curvas de demanda tiverem, para cada preço, a mesma elasticidade em cada mercado, então o mesmo preço seria cobrado em cada um deles. E, neste caso, não há vantagem na discriminação de preços.

Só se considerou o caso em que a curva de demanda em mercados distintos, são independentes do preço cobrado em cada um dos outros mercados. O monopolista cobrará preços diferentes em cada mercado, ajustando suas vendas de forma que a receita marginal obtida com a venda de uma unidade a mais de produto seja a mesma em cada mercado. E seus lucros serão máximos quando a receita marginal em cada mercado é igual ao custo marginal do produto como um todo⁷⁶.

A lucratividade do monopólio dependerá da forma como o mercado é dividido. Em alguns a sub-divisão do mercados é ditada de forma arbitrária pelas circunstâncias, em

⁷⁴ Este livro é composto de dois capítulos. O primeiro é intitulado “A discriminação de preços” e o segundo “A moral da discriminação de preços”.

⁷⁵ A discriminação pode ter origem em barreiras geográficas, tarifárias, peculiaridades de alguns setores, em bens produzidos com diferentes qualidades, ignorância sobre o preço cobrado de outros consumidores, e até mesmo no costume.

⁷⁶ Um caso especial seria onde um dos mercados fosse de concorrência perfeita. Isto pode ocorrer se um dos mercados é o do próprio país, e o outro, um mercado externo onde seu produto compete com rivais.

outros o monopolista pode influenciar, em algum grau, a forma como os consumidores são distribuídos entre os mercados. Supondo que o monopolista pudesse dividir seu mercado de forma completamente livre, de modo que lhe for mais lucrativo, cada sub-mercado deveria conter um único consumidor, ou grupo de consumidores, cujas elasticidades são iguais.

Também é realizada uma comparação entre o produto de monopólio, quando apenas um preço pode ser cobrado por uma mercadoria, e o produto quando há discriminação de preços.

Há a possibilidade do preço de monopólio ser tão elevado, que a discriminação não seja possível, e apenas os consumidores com demanda mais elevada seriam atendidos. Já quando a receita marginal no mercado com demanda mais elevada, é igual ao preço máximo em que algum produto seja comprado no mercado “mais fraco”, passa a ser a lucrativo a venda de mercadorias neste mercado. E assim, o produto com discriminação, será maior, já que é mais lucrativo para o monopolista não-discriminador vender apenas no mercado com demanda mais elevada.

Caso seja lucrativo se fixar o preço de monopólio simples, em um nível no qual membros do mercado mais fraco possam comprar, ambos os mercados serão atendidos, tanto no monopólio simples quanto no discriminador. E se no monopólio simples as elasticidades da demanda são diferentes em dois mercados distintos, a receita marginal obtida com a venda de uma unidade do produto no mercado em que a elasticidade da demanda é menor, será menor que a receita marginal obtida com a venda do produto no mercado mais elástico. E quando a discriminação se torna possível, cortar o produto e aumentar o preço no mercado menos elástico, e aumentar o produto e reduzir o preço no mercado mais elástico, até se igualar as receitas marginais, é eficiente.

Foi estabelecido o seguinte resultado: o produto total com discriminação será maior, ou menor, que o produto de monopólio simples, caso a curva de demanda mais elástica nos mercados separados é mais, ou menos, côncava do que a curva de demanda menos elástica. O produto total será o mesmo se as curvas de demanda são linhas retas, ou ainda caso as concavidades sejam iguais. Este resultado não é alterado se os custos marginais não forem constantes.

A partir destes resultados é possível discutir até que ponto a discriminação de preços é vantajosa ou prejudicial para os consumidores do monopolista, e para a sociedade como um todo.

Primeiro, podem haver casos nos quais nenhum produto seria produzido se a discriminação não fosse realizada, isto ocorre quando a curva de custo médio estiver abaixo da curva de demanda apenas em um trecho. De forma que seria desejável se permitir a discriminação, já que a receita média do monopolista não pode ser maior que a utilidade média dos consumidores. E se a receita média é maior que o custo médio, a utilidade média também será maior, o que levará a ganhos para a sociedade.

Já quando algum produto é produzido no monopólio simples, só é possível dizer definitivamente se a discriminação de preços é prejudicial aos interesses dos consumidores, quando comparada com um preço de monopólio simples, se nos identificarmos com um ou outro grupo de consumidores. Entretanto, podem haver razões para se preferir os interesses de um dos grupos ao invés de outro⁷⁷.

Mas, mesmo neste caso, a discriminação de preços não necessita sempre ser desvantajosa, já que na presença de custos marginais decrescentes, o produto de monopólio com discriminação pode ser maior que o de monopólio simples. A discriminação pode até favorecer os membros do mercado mais elásticos, já que o custo marginal de todo o produto será reduzido, e o preço cobrado pode ser reduzido.

Do ponto de vista da sociedade como um todo, é impossível se dizer se a discriminação de preços é desejável ou não. A discriminação de preços pode ser superior ao monopólio simples em todos os casos em há um aumento na produção, porém a discriminação de preços leva a uma má-distribuição dos recursos entre os diferentes usos. De forma que para se dizer se a discriminação é, ou não, vantajosa, é necessário se pesar os prós e os contras que ela apresenta. Nos casos em que a discriminação reduz o produto, ela é indesejável nos dois sentidos.

⁷⁷ Por exemplo, os membros dos mercados mais elásticos (para quem o preço é reduzido) podem ser mais pobres que os membros dos mercados menos elásticos, e pode-se considerar o ganho dos consumidores mais pobres mais importante que a perda dos consumidores mais ricos. Por outro lado, o mercado menos elástico pode ser o nacional e o mercado mais elástico o exterior, e os interesses dos membros mais fortes podem ser considerados mais importantes que os interesses do mercado mais fraco.

4.3. Os princípios do Monopsônio

4.3.1. Livro VI - Monopsônio⁷⁸

Para a análise das decisões de um comprador individual, uma curva de utilidade marginal descoberta por métodos behavioristas, e uma definição puramente formal de utilidade são utilizadas. De forma que o conceito de excedente do consumidor não teria um significado preciso, sendo usado de maneira puramente formal. E, não se tenta realizar uma investigação da natureza da curva de utilidade marginal desenhada.

É atribuído o nome monopsonista⁷⁹ ao comprador individual, o correspondente ao termo monopolista para o vendedor individual. O critério de concorrência perfeita entre vendedores é que a curva de demanda para o vendedor individual deve ser perfeitamente elástica; e, de forma similar, o critério para concorrência perfeita entre compradores é que a curva de oferta para o comprador individual seja perfeitamente elástica.

No entanto, é impossível se desenhar uma curva de demanda para uma mercadoria comprada por um certo número de compradores, sem se postular as condições de oferta para os compradores individuais⁸⁰. De forma que foram tratados apenas dois casos, a saber: I - o que há apenas um vendedor; e, II - o que há concorrência perfeita. O problema de mercados de concorrência imperfeita para os compradores foi ignorado.

O princípio que rege a análise das decisões de um consumidor, de quanto de uma mercadoria ele irá comprar, é que ele irá igualar a utilidade marginal ao custo marginal. Se a oferta da mercadoria para um comprador é perfeitamente elástica, ele igualará a utilidade marginal ao preço. Isso ocorre quando há um grande número de compradores ou quando o preço de oferta é constante.

É estudada a forma como a quantidade adquirida de uma mercadoria muda quando um mercado com um número indefinidamente grande de compradores que competem entre si,

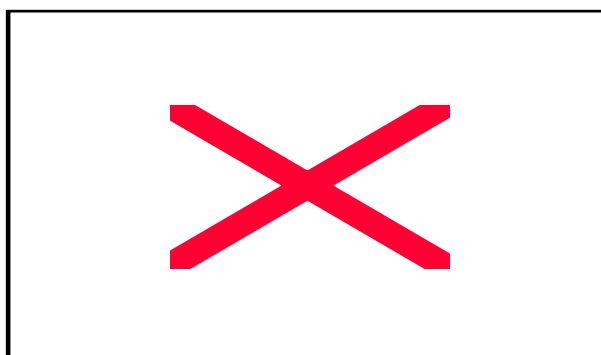
⁷⁸ Este livro é composto de três capítulos. O primeiro é intitulado “Uma discriminação sobre o comprador”, o segundo “O monopsônio” e o terceiro “Relações entre o monopsônio e o monopólio com a concorrência perfeita”.

⁷⁹ O termo é mais uma das contribuições originais de Joan Robinson.

⁸⁰ Neste caso, se postular que há concorrência perfeita entre os compradores é mais realista do que supor que a competição entre os vendedores é perfeita, já que o número de compradores em qualquer mercado, geralmente, é relativamente grande em relação ao número de vendedores.

se transforma em um em que há apenas um comprador. Ao contrário das comparações anteriores, a objeção principal a esta comparação advém da condição postulada de concorrência perfeita, raramente encontrada no mundo real⁸¹. Porém pode-se tomar este caso mais como regra do que exceção, e usar as curvas de utilidade marginal e de oferta utilizadas nos dois casos, sem reservas que na prática isto não ocorrerá.

Um monopsonista deve pagar o preço de oferta da mercadoria que compra, mas ele regula estas compras de forma que o custo marginal seja igual à utilidade marginal; enquanto que em concorrência é o preço que é igualado à utilidade marginal⁸². No gráfico, a quantidade comprada pelo monopolista é ON, enquanto que em concorrência é OQ⁸³.



Da mesma forma em que há discriminação de preços para o monopolista, há para o monopsonista, o que ocorreria quando grupos de vendedores podem ser tratados separadamente. E a possibilidade de se discriminar preços, de forma vantajosa, dependerá das diferentes elasticidades da oferta dos diversos vendedores.

A perfeita discriminação seria conseguida, se cada unidade da mercadoria fosse comprada a preços diferentes. Isto seria possível, se cada vendedor individual fosse proprietário de apenas uma unidade da mercadoria, ou se fosse possível lidar com cada vendedor fazendo uma proposta do tipo pegar ou largar, pela quantidade da mercadoria

⁸¹ Somente em concorrência perfeita a curva de demanda possui um significado preciso.

⁸² A análise do monopsonio é usualmente feito de uma forma similar à análise convencional do monopólio. Parte-se da noção de que o monopsonista visa maximizar seu excedente do consumidor.

⁸³ Com preço de oferta constante, a quantidade comprada pelo monopsonista é a mesma que em competição, já que o custo marginal é igual ao preço neste caso.

cujo custo marginal para o vendedor é igual à utilidade marginal do monopsonista, a um preço igual ao custo médio⁸⁴.

Os mais importantes casos de monopsônio podem ocorrer em conexão com o monopólio, um monopolista deve necessariamente ser um monopsonista dos fatores que ele emprega. E o monopsônio discriminador pode ocorrer quando o monopolista emprega fatores de produção não-homogêneos⁸⁵. O princípio de monopsônio dos fatores de produção, estaria em alguma extensão, latente na análise do monopólio. Ao calcular a variação de seus custos, seguido a um aumento na produção, o monopolista reconhece a mudança nos preços dos fatores. Assim, quando se diz que o monopolista regula seu produto, através de seu custo marginal, já está implícito que ele é um monopsonista com respeito aos fatores de produção que ele usa.

4.3.2. Livro VII – A Demanda por Fatores de Produção⁸⁶

Para continuar a análise do monopsônio foi necessário examinar a natureza da curva de demanda por um fator de produção⁸⁷. Para uma unidade de controle, não haveria uma curva de demanda.

Chama-se o salário em que um dado número de homens seriam empregados, se a oferta de trabalho fosse perfeitamente elástica neste salário, de “preço de demanda” por

⁸⁴ Neste caso, o monopsonista seria capaz de comprar cada unidade de produto ao seu preço mínimo de oferta, e assim evitar o pagamento de tudo que, em concorrência perfeita, seria renda recebida pelos fatores de produção utilizados na produção da mercadoria.

⁸⁵ No caso da terra é fácil se imaginar a ocorrência de discriminação perfeita, já que pode-se barganhar separadamente com cada pedaço de terra, de acordo com sua qualidade. Já a discriminação no emprego do trabalho é capaz de ocorrer, mas é improvável que seja perfeita.

⁸⁶ Este livro é composto de três capítulos. O primeiro é intitulado “Uma digressão sobre a produtividade marginal líquida”, o segundo “A demanda por trabalho do produtor individual” e o terceiro “A curva de demanda por trabalho da indústria”.

⁸⁷ Foi utilizado o fator trabalho de forma ilustrativa, e para simplificar a análise se supôs que todos os homens são de igual eficiência.

aquele número de homens. E se chama a curva conectando o preço, neste sentido, e o número de homens empregados de “curva de demanda” pelo trabalho⁸⁸.

Em geral se diz que “os salários tendem a ser iguais à produtividade marginal líquida do trabalho”, e que, para um determinado número de homens, a produtividade marginal destes representa o preço de demanda por eles. Entretanto, o termo “marginal” só tem significado definido do ponto de vista de um grupo, ou de um indivíduo, já que não há uma produtividade marginal de um dado grupo de trabalhadores em si, há apenas a sua produtividade marginal para um dado empregador.

Assim, as definições apresentadas gerarão resultados diferentes de acordo como o fato de elas serem aplicadas a uma firma vendendo em um mercado perfeito ou imperfeito, de uma indústria competitiva, ou de uma combinação monopolística das firmas.

A produtividade marginal física do trabalho é o incremento de produto causado pelo emprego de uma unidade adicional de trabalho, com um gasto fixo com outros fatores⁸⁹. Já a produtividade marginal é o incremento do valor do produto total causado pelo emprego de um homem adicional, com o valor total dos outros valores se mantendo inalterados. Ou seja, é a produtividade marginal física multiplicada pela receita marginal do produto.

A produtividade marginal do trabalho, em cada firma, é igualada ao custo marginal do trabalho para ela⁹⁰. Porém, quando se aumenta o número de trabalhadores na produção, pode ser necessário aumentar a quantidade de outros fatores. Assim, outros conceitos se fazem necessários.

A produtividade bruta média é igual ao valor do produto dividido pelo número de homens. A produtividade marginal bruta é o incremento de valor do produto causado pelo emprego de um homem adicional, conjuntamente com a adição de outros fatores.

A produtividade líquida média é o valor médio do produto por homem, menos o custo médio dos outros fatores empregados também por homem. A produtividade marginal líquida é o incremento marginal líquido do valor do produto causado pelo emprego de um

⁸⁸ A curva de demanda por um fator de produção depende da curva de demanda pela mercadoria, das condições técnicas de produção, e das curvas de oferta dos outros fatores.

⁸⁹ A produtividade marginal a curto prazo é muito diferente da produtividade marginal de longo prazo, pois os fatores estão fixos não apenas em quantidade, como também em forma.

⁹⁰ Em concorrência, a produtividade marginal é igualada aos salários.

homem adicional, ou seja, é a produtividade marginal bruta menos a adição de custo dos outros fatores⁹¹.

As definições apresentadas também podem ser usadas para descrever a forma como uma dada quantidade de uma mercadoria é produzida, quando as condições de oferta de todos os fatores são conhecidas. Cada firma, produzindo um dado produto, é suposta manter seus custos de produção em um mínimo. Isto é alcançado quando o custo marginal de cada fator, para a unidade de controle, é igual à sua produtividade marginal. As produtividades marginais dos vários fatores manterão a mesma razão entre si e com seus custos marginais.

Como se sabe, em concorrência o custo marginal do fator é igual a seu preço. Donde se segue que as proporções dos fatores usados na produção de uma certa quantidade de uma mercadoria só serão as mesmas em monopólio e em concorrência perfeita, quando o custo médio dos fatores para a indústria competitiva (isto é, seus preços) estão na mesma razão que os custos marginais para a indústria monopolista.

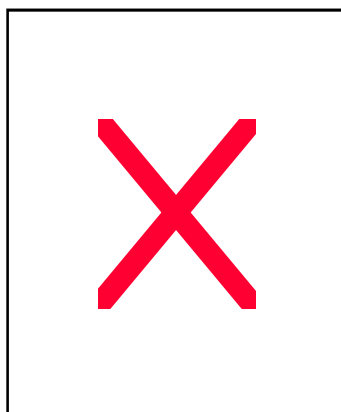
Isto aconteceria se todos os fatores tivessem sua oferta perfeitamente elástica, ou ainda se os fatores estivessem sujeitos a preços de oferta crescentes, ou decrescentes, a taxas em que seus custos marginais variem na mesma razão que seus custos médios⁹².

Na construção da curva de demanda por trabalho da firma supõe-se que a remuneração do empresário é independente do produto, e conseqüentemente, do número de operários empregados. E o capital é suposto como o único fator, além do trabalho e do empreendedorismo. Dessa forma, a curva de produtividade marginal líquida deve representar a curva de demanda por trabalho da firma individual.

Como exemplo, mostra-se o caso particular em que a demanda pela mercadoria e a oferta de capital são perfeitamente elásticas. Supondo que cada homem trabalhe com a quantidade apropriada de capital, traça-se a curva de produtividade média bruta. Dessa curva de produtividade média bruta se subtrai o custo médio por homem dos outros fatores, para se obter a curva de produtividade média líquida. Esta curva mostra em cada ponto o incremento de valor causado pelo emprego de um homem adicional, com a apropriada adição de outros fatores, menos o incremento de custo destes fatores.

⁹¹ Para uma firma individual, a produtividade marginal líquida do trabalho é igual à produtividade marginal do trabalho.

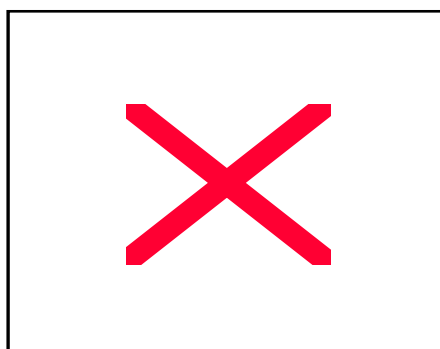
⁹² Esta condição corresponde a que as elasticidades de oferta dos fatores sejam as mesmas.



Já quando a demanda pela mercadoria e a oferta de fatores não são perfeitamente elásticas, não é possível supor que o preço da mercadoria e do fator são independentes do número de trabalhadores empregados. Assim, quando se aumenta o número de trabalhadores o preço da mercadoria pode cair e o preço dos fatores variar⁹³.

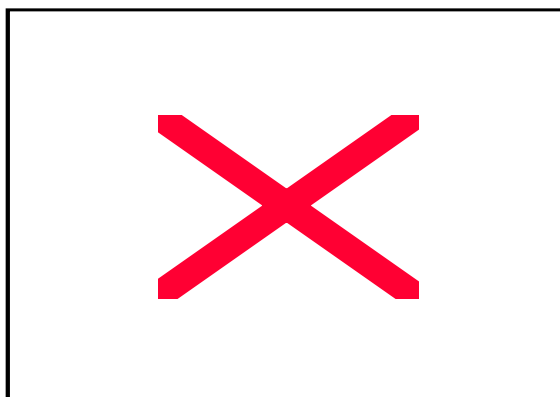
Além do equilíbrio da firma, também é necessário analisar o equilíbrio da indústria. Quando o salário é igual à produtividade média líquida do trabalho, o empresário receberá o lucro normal e o valor total do produto será igual ao custo total da produção, de forma que também a indústria estará em equilíbrio.

Assim, para o equilíbrio completo é necessário que o custo marginal do trabalho seja igual à produtividade marginal líquida, e que o custo médio do trabalho (o salário) seja igual à produtividade média líquida. Quando a oferta de trabalho para a firma individual é perfeitamente elástica, as curvas de custo médio e marginal do trabalho são iguais, e a dupla condição de equilíbrio só pode ser preenchida, quando o salário for igual ao valor no qual as curvas de produtividade marginal e média se cortam, isto se dá no valor máximo da curva de produtividade média líquida.



⁹³ Entretanto, mesmo quando a competição não seja perfeita, as curvas são desenhadas a partir dos mesmos princípios. Além disso, a curva de produtividade marginal líquida continua sendo a curva de demanda por trabalho, ainda que esta curva se altere com a mudança no grau de competição.

Quando a oferta de trabalho para a firma individual não é perfeitamente elástica, as condições de equilíbrio total com lucros normais são preenchidas quando a curva de oferta de trabalho é tangente à curva de produtividade média líquida. Para a quantidade de trabalho na qual as curvas de custo médio são tangentes, as curvas de custo marginal se cortam. E para este número de trabalhadores o salário é igual à produtividade média líquida, o custo marginal do trabalho é igual à produtividade marginal líquida.



É possível se discutir a natureza da curva de demanda por trabalho de uma indústria perfeitamente competitiva nas quais os lucros são normais. Os salários devem ser iguais à produtividade média líquida para cada firma, e como a produtividade média líquida é a mesma tanto para a indústria como as firmas, é a curva de produtividade média líquida para a indústria que estabelece a curva de demanda por trabalho^{94, 95}.

Em cada ponto de uma curva de demanda por trabalho de uma indústria perfeitamente competitiva a produtividade marginal líquida e a produtividade média líquida do trabalho são iguais para a firma individual⁹⁶. Já a produtividade média e a marginal do trabalho não são iguais do ponto de vista da indústria.

⁹⁴ A curva de demanda por trabalho mostra a produtividade média líquida do trabalho da mesma maneira que a curva de oferta de uma mercadoria mostra o custo médio de produção.

⁹⁵ Neste resultado está presente o pressuposto de que as condições de oferta dos outros fatores que não o trabalho, e as condições de demanda pela mercadoria são dadas.

⁹⁶ Da mesma forma que em cada ponto da curva de oferta competitiva, o custo médio e o marginal de uma unidade de produto são iguais para a firma individual.

Supondo que a oferta dos outros fatores para a indústria seja perfeitamente elástica, pode-se mostrar que a elasticidade da demanda por trabalho será maior ou menor segundo a possibilidade de substituição de trabalho por capital⁹⁷.

Quando há uma proporção fixa entre capital e trabalho, a elasticidade da demanda por trabalho será menor que a elasticidade da demanda pelo produto. Quando há a possibilidade de substituição de trabalho por capital, a elasticidade da demanda por trabalho tende a ser maior do que quando as proporções não podem ser alteradas. A proporção dos fatores será sempre tal que suas produtividades marginais físicas estejam na mesma razão que seus preços, em concorrência perfeita.

O grau em que a substituição de fatores é possível, pode ser medida considerando-se a mudança na razão dos fatores, que ocorre quando os preços relativos se alteram. Chama-se à mudança proporcional, na razão das quantidades dos fatores empregados dividido pela mudança proporcional na razão de seus preços, que origina esta mudança, de elasticidade de substituição. A conclusão exposta anteriormente pode ser expressa dizendo-se que a elasticidade da demanda por trabalho será maior quanto maior for a elasticidade de substituição.

4.3.3. Livro VIII – A Comparação da Demanda por Trabalho de Monopólio e de Concorrência⁹⁸

Os pressupostos necessários para se comparar o produto competitivo e o de monopólio estão expostos a muitas objeções, e muitas destas objeções se aplicam também à comparação entre a demanda por trabalho de monopólio e a competitiva, com a mesma força. Além disso, esta última comparação seria impossível se as proporções dos fatores utilizados em monopólio e em competição, para produzir um dado produto, não fossem iguais, mesmo que as outras objeções fossem superadas.

⁹⁷ Quando a oferta de capital não é perfeitamente elástica, a curva de demanda por trabalho será ainda menos elástica. E quando há economias de indústria em larga escala, a curva de demanda por trabalho será mais elástica, havendo mesmo a possibilidade da curva de demanda ser crescente.

⁹⁸ Este livro é composto de dois capítulos. O primeiro é intitulado “Comparações entre a demanda por trabalho competitiva e de monopólio” e o segundo “Correções às comparações”.

No entanto, as comparações são feitas da mesma forma que anteriormente, baseando-se no pressuposto de que os fatores de produção são usados na mesma proporção, tanto em monopólio e quanto em concorrência perfeita.

Neste caso, a curva de produtividade bruta da indústria é a mesma nos dois casos, o custo de capital por homem é o mesmo⁹⁹, e as curvas de produtividade marginal e média são as mesmas. A curva de demanda por trabalho da indústria em concorrência é dada pela curva de produtividade média líquida, e a curva de produtividade marginal líquida é a curva de demanda por trabalho de monopólio¹⁰⁰. De forma que, a curva de demanda por trabalho do monopolista é marginal à curva de concorrência.

O mesmo aparato gráfico e resultados similares à comparação entre o produto de monopólio e o de concorrência são apresentados neste caso. Se a curva de demanda e oferta são linhas retas, o monopolista empregará metade do número de homens empregados em concorrência. A convexidade da curva de demanda por trabalho, e a concavidade da curva de oferta por trabalho, tenderão a aumentar a razão entre o emprego do monopólio e o emprego em concorrência.

Em qualquer caso o nível de emprego em monopólio será menor do que o em concorrência, e apenas em casos especiais o nível de emprego pode ser igual. Isto é verdadeiro, mesmo que a curva de demanda competitiva por trabalho seja perfeitamente elástica ou crescente, já que a oferta de trabalho deve crescer mais rapidamente que a curva de demanda para garantir o equilíbrio.

Supondo que o monopsonista está em posição de exercer discriminação perfeita, ele contratará cada unidade de trabalho a seu preço de transferência e assim não pagará renda. O custo marginal do trabalho para o monopolista será igual ao custo médio da indústria competitiva, e a quantidade de trabalho no monopólio será regulada não pela curva de custo marginal, mas pela curva de custo médio do trabalho para a indústria competitiva.

Neste caso, o monopolista empregará mais da metade do número de trabalhadores em concorrência quando a curva de oferta e de demanda são linhas retas, e o emprego relativo

⁹⁹ Supondo que o monopolista pague renda para qualquer fator escasso.

¹⁰⁰ Baseado em qualquer princípio, a curva de demanda construída deve supor que há um número fixo de firmas na indústria e que elas agem em alguma forma de conluio, já que a alteração do número de firmas, num monopsonio, altera a curva de demanda por trabalho.

de trabalho em monopólio será maior, quanto maior for a elasticidade da curva de demanda competitiva. Se a curva de demanda por trabalho de concorrência é perfeitamente elástica, a quantidade de emprego será a mesma tanto em monopólio quanto em concorrência, e se a curva de demanda de concorrência é crescente o emprego será maior no monopólio¹⁰¹.

No entanto, pode-se ter como objetivo também comparar a produtividade de um dado número de homens em monopólio e em concorrência. Porém condições normais, na qual os fatores utilizados na produção de um dado produto, serão os mesmos em monopólio e em concorrência, não darão um caso no qual os fatores empregados com um dado número de homens serão o mesmo – a quantidade de capital utilizada pelo monopolista será menor que em concorrência¹⁰².

Quando a elasticidade da oferta de capital é maior em monopólio, a produtividade média bruta em monopólio, de um dado número de homens, é maior; e quando a elasticidade da oferta de capital é menor, a produtividade tende a ser menor do que seria em concorrência. Porém, independente do monopolista empregar mais ou menos capital, a produtividade média líquida em monopólio é maior que em concorrência.

¹⁰¹ Caso não se pague renda também aos demais fatores, as curvas de produtividade líquidas de monopólio estarão acima das de concorrência, e a quantidade de emprego em monopólio será maior que as nos casos estudados anteriormente.

¹⁰² Apenas em condições muito peculiares, a quantidade de outros fatores empregados, com um dado número de homens, será a mesma. Em especial, somente quando a elasticidade da demanda pela mercadoria é igual a elasticidade da oferta de capital, tanto em valor numérico quanto em sinal.

4.4. O Argumento Central

4.4.1. Livro IX – A Exploração¹⁰³

Há um grupo de problemas ligados à “exploração”, que a análise desenvolvida para a comparação da demanda por trabalho, pode ser aplicada de um modo útil¹⁰⁴.

É comumente dito que a exploração se origina do poder de barganha desigual entre patrões e empregados, e que isto poderia ser remediado pela ação dos sindicatos, ou pela do Estado. Entretanto, a causa fundamental da exploração, pode ser encontrada na oferta de trabalho com elasticidade menos que perfeita, mesmo sendo o poder de barganha importante, em alguns casos.

É freqüentemente sustentado, que um fator de produção é explorado, se é empregado a um preço menor que sua produtividade marginal líquida. Se o mercado do fator é perfeito, este receberá uma remuneração igual à sua produtividade marginal líquida para o empregador individual, de modo que a exploração seria impossível. Assim, a não ser que a curva de oferta de trabalho para a firma não seja perfeitamente elástica quando o salário é menor que o custo marginal para a firma, não haverá exploração. Dessa forma, a função do sindicato, ou de uma lei de salário mínimo, na remoção da exploração não se pauta muito no fato de melhorar o poder de barganha dos trabalhadores, mas sim no fato de reproduzir artificialmente as condições de perfeita elasticidade da oferta dos serviços dos trabalhadores individuais.

Esta definição de exploração, porém, é desnecessariamente restrita. O que realmente se entende por exploração é que o salário é menor que o produto marginal físico do trabalho multiplicado pelo seu preço de venda. Deste ponto de vista, a imperfeição no mercado pela mercadoria, assim como a imperfeição no mercado de trabalho, podem gerar a exploração. Quando o mercado pelo produto é imperfeito, a produtividade marginal líquida do trabalho é igual à produtividade marginal física do trabalho multiplicado pela receita marginal, que por sua vez é menor que o preço. E assim, mesmo que o salário fosse igual à produtividade marginal líquida, ainda haveria exploração.

¹⁰³ Este livro é composto de dois capítulos. O primeiro é intitulado “Exploração monopolista do trabalho” e o segundo “Exploração monopsonística do trabalho”.

¹⁰⁴ É estudado o caso que em uma única indústria, é removida a exploração do trabalho. Supôs-se que não há efeitos em outras indústrias, que o nível geral de preços não é afetado, e que uma variação nos salários produz uma mudança equivalente nos salários reais.

Os casos em que pode haver exploração do trabalho foram divididos em três classes¹⁰⁵, a saber:

1. Os que ocorrem apesar da oferta de trabalho ser perfeitamente elástica, devido ao monopólio no mercado do produto;
2. Os que ocorrem quando a oferta de trabalho é imperfeitamente elástica, ainda que a mercadoria seja vendida em condições competitivas;
3. Os que ocorrem quando a oferta de trabalho é imperfeitamente elástica, e ainda, o empregador tem o poder de discriminação na aquisição do trabalho.

Um aumento no salário não seria capaz de remover a exploração no primeiro caso.

Para se estudar o tipo de exploração que se origina de uma oferta de trabalho imperfeitamente elástica¹⁰⁶, limitou-se a analisar um tipo de situação: aquela em que os trabalhadores são parecidos em sua eficiência na indústria em questão, e salários progressivamente maiores são pagos para atrair uma oferta maior de trabalhadores.

Este tipo de exploração pode ser removida pela imposição de um salário mínimo. A imposição deste salário para a indústria, por um sindicato por exemplo, torna a curva de oferta de trabalho perfeitamente elástica em um determinado intervalo e parte do lucro de monopsonio se reverteria num incremento do emprego. E mesmo com o salário que garanta o maior nível de emprego, a exploração pode não desaparecer completamente, caso haja elementos monopólicos no mercado do produto.

A exploração monopsonística também ocorre quando é possível a discriminação na aquisição de trabalho. A discriminação pode ocorrer quando homens com distintos graus de eficiência recebem salários iguais ou homens de igual eficiência recebem salários distintos. Neste caso, o monopolista pode reter toda a renda do fator, de forma que a introdução de um salário mínimo faz com que o trabalhador recupere-a.

¹⁰⁵ Há um outro caso onde a exploração pode ocorrer. Este ocorre quando não há livre entrada na indústria. Neste caso, o aumento de salários pode restabelecer o equilíbrio, apesar de não ser este o método mais desejável.

¹⁰⁶ Mesmo assim, a noção de oferta de trabalho imperfeitamente elástica apresentará dificuldades, já que a elasticidade da oferta varia grandemente de acordo com o período de tempo em consideração. Por exemplo, a oferta tende a ser mais elástica quanto maior o período de tempo em consideração, ou ainda, uma vez atraída para uma certa região ou indústria, após um aumento nos salários, a oferta de trabalho pode não se tornar indisponível imediatamente após uma queda nos salários.

A análise da exploração é muito simplificada, mas uma visão superficial das condições existentes parecem sugerir que deve haver contrapartida nos casos reais. Para se analisar as condições reais, muitos refinamentos e complicações devem ser introduzidas neste tipo de análise. No máximo, isto pode ser indicativo de uma primeira aproximação útil, ainda que inadequada, das condições reais do mercado de trabalho.

4.4.2. Livro X – Um Mundo de Monopólios¹⁰⁷

Joan Robinson afirma ser comum em economia se iniciar uma análise a partir de um mundo de concorrência perfeita, e tratar o monopólio como um caso especial. Era um propósito da argumentação apresentada, mostrar que este processo pode ser revertido de forma vantajosa, e mesmo que é melhor se utilizar a análise de monopólio tratando a concorrência perfeita como um caso especial.

Mas para que esta teoria do valor baseada no conceito de monopólio seja realmente relevante seria necessário se descobrir o que acontece com a teoria da distribuição quando baseada no monopólio¹⁰⁸. No entanto, o método para se resolver este problema não é o mesmo que o utilizado para se estudar uma indústria separadamente, pois a inter-relação entre as indústrias, neste caso, é fundamental.

Preocupa-se apenas com a discussão de sistemas econômicos em equilíbrio, sem discutir como este é alcançado. Deve-se supor que tanto em concorrência como em monopólio as condições necessárias para o pleno emprego são mantidas, mesmo não havendo de fato tal tendência, que depende dos níveis de investimento e de poupança.

A partir dos pressupostos apresentados, tem-se que o produto nacional será o mesmo e as proporções em que os fatores são usados também serão as mesmas, de forma que suas

¹⁰⁷ Este livro é composto de um capítulo intitulado “Um mundo de monopólios” e uma conclusão.

¹⁰⁸ Para resolver este problema teórico foram feitas oito hipóteses, algumas já apresentadas anteriormente. A hipótese número três é a mais relevante para esta exposição: (3) A oferta de cada fator para as indústrias, consideradas separadamente, é perfeitamente elástica, e não há economias de indústria em larga escala. As mercadorias são produzidas com retornos constantes, e as proporções dos fatores empregados não se alteram com as mudanças no produto. A oferta de cada mercadoria separadamente é perfeitamente elástica, e a oferta de todas juntas é perfeitamente inelástica.

remunerações relativas não se alterem. A distribuição do produto nacional, no entanto, se alterará por causa da exploração dos fatores.

Enquanto que em concorrência perfeita os fatores são remunerados pelo seu produto marginal físico multiplicado pelo preço do produto, no monopólio a remuneração é o produto marginal físico multiplicado pela receita marginal. Assim, tomando o preço de concorrência como índice, o salário real pode ser representado pelo produto marginal físico multiplicado pela razão entre a receita marginal e o preço em cada indústria.

A extensão na qual o pagamento de todos os fatores seriam reduzidos dependerá da elasticidade da demanda pelas mercadorias. A razão entre receita marginal e preço é igual a $\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon}$, onde ε é a elasticidade da demanda, donde segue que quanto menor a elasticidade da demanda das diferentes mercadorias maior será o grau de exploração¹⁰⁹.

Quando se remove a hipótese de oferta perfeitamente elástica dos fatores os resultados se alteram. A proporção dos fatores, em cada indústria, será a mesma que antes, assim como o produto nacional. O único efeito será uma mudança na remuneração relativa dos mesmos. Aqueles que tiverem menor elasticidade da oferta estarão pior que aqueles que tiverem elasticidade maior.

O custo marginal de cada fator será igualado ao seu produto marginal físico multiplicado pela receita marginal, já que há a possibilidade de exploração monopsonística. O salário real é reduzido agora não só pela razão entre receita marginal e o preço, mas também pela razão entre o custo médio e o marginal do fator em cada indústria¹¹⁰. De forma que o salário real será igual ao produto marginal físico multiplicado por $\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon} \times \frac{E}{E + 1}$ ¹¹¹.

¹⁰⁹ Pode-se verificar que o grau de exploração devido à concorrência imperfeita deve ser bem grande. Por exemplo, mesmo com uma elasticidade tão grande quanto dois, os fatores recebem metade do seu salário real de concorrência.

¹¹⁰ Ou seja, $M \times \frac{E}{E + 1}$, onde M é o custo marginal e E a elasticidade da oferta.

¹¹¹ A existência de economias de indústria em larga-escala teriam o mesmo efeito de um aumento na elasticidade dos fatores, e assim conduziriam a uma redução do grau de exploração.

O monopólio também gera efeitos sobre a distribuição dos recursos entre seus usos alternativos. Supondo que a elasticidade da oferta dos fatores é diferente, haverá uma mudança na composição do produto nacional, com os fatores sendo transferidos dos usos em que sua oferta é relativamente mais elástica. Pode-se mostrar que a distribuição ótima dos recursos é alcançada em concorrência perfeita¹¹², e como a distribuição gerada pelo monopólio é diferente desta o produto nacional é reduzido.

Porém, o produto de monopólio está sujeito a outro tipo de má-distribuição dos recursos¹¹³. Em concorrência perfeita, pode-se dizer que o custo marginal do produto para a sociedade é igual à utilidade marginal. No entanto, o monopolista distribuirá seus recursos igualando a receita marginal ao custo marginal, e a receita marginal não pode ser vista como igual à utilidade marginal.

No entanto, não se pode concluir que um espalhamento de combinações monopolísticas é prejudicial, pois não há de fato concorrência perfeita, mas sim concorrência imperfeita. Como em concorrência imperfeita as firmas são de tamanho menor que o ótimo, a monopolização levará a uma organização mais eficiente da indústria. E podem haver ganhos, mesmo que não hajam possibilidades de desintegração vertical e lateral¹¹⁴.

Assim, a partir desta análise, percebe-se que ao se comparar um mundo monopolizado com um mundo de concorrência imperfeita, podem haver melhorias consideráveis nas técnicas de produção quando a unidade de controle na indústria aumenta. Mas também descobriu-se que um aumento no tamanho da unidade de controle, levará a um aumento na desigualdade de renda. E o problema de um mundo de monopolistas se resolve no dilema familiar entre eficiência e equidade.

¹¹² Caso haja economias de produção em larga escala, a distribuição ótima dos fatores não é alcançada em concorrência perfeita, mas sim em monopólio.

¹¹³ Para se isolar os efeitos das diferentes elasticidades dos fatores, supõe-se que o custo de produção é constante.

¹¹⁴ Podem haver ganhos no salário real, quando o ganho de produtividade compensar o aumento na exploração. Mas evidências fortes sugerem que os fatores não ganharão com a mudança.

5. Conclusão

O objetivo principal desta monografia foi mostrar não só os desenvolvimentos teóricos gerados a partir da, hoje em dia famosa, controvérsia sobre retornos crescentes, mas também, a mensagem que Joan Robinson pretendia transmitir com seu livro, que juntamente com o de Edward Chamberlin puseram um fim a esta controvérsia.

No prefácio à segunda edição de seu livro, escrito em janeiro de 1969, Joan Robinson afirma:

“Since this book has long been used as a text for students, some of its weaknesses have been frozen into orthodox teaching but its strong points, I think, have had very little influence. The strong points are negative. They should have cleared away a lot of rubbish. Of course, nothing can be proved about the nature of reality by a purely *a priori* argument, but the analysis opened up some lines of thought which are still important, and still neglected, today.”

Pretende-se, nesta conclusão, apenas abordar a inter-relação do livro de Joan Robinson com outros desenvolvimentos na teoria de concorrência imperfeita. Além de mencionar, de forma superficial, algumas inovações apresentadas no trabalho de Joan Robinson.

Juntamente com Robinson, Edward Chamberlin, em 1933, publicou o livro “A Teoria da Concorrência Monopolística”. Pode-se dizer, de forma geral, que os trabalhos de Joan Robinson e Edward Chamberlin se sobrepuseram em aspectos significativos, a ponto da própria Robinson o chamar de seu livro gêmeo, lidando com uma gama ampla de problemas idênticos. Ainda que diferissem em aspectos importantes – o que Chamberlin particularmente enfatizava.

Por exemplo, pode-se destacar o tratamento concedido, apenas por Chamberlin, ao caso em que há poucos vendedores no mercado, que foi tratado sob a nomenclatura “oligopólio” – um termo que logo se tornou corrente na literatura econômica.

Robert Triffin¹¹⁵ considera que para a teoria pura, os aspectos realçados pela teoria da concorrência imperfeita traziam pouca coisa nova. Cournot, no século XIX, já havia adotado a postura de considerar a solução de monopólio como o caso geral, a partir do qual se deveria discutir os outros casos, iniciando sua investigação a partir do monopólio para depois estudar os casos de competição limitada e ilimitada (perfeita). Porém, este

¹¹⁵ “Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory”.

procedimento teve que ser descoberto novamente, um século depois, de forma independente, por Sraffa e pela Escola de Cambridge.

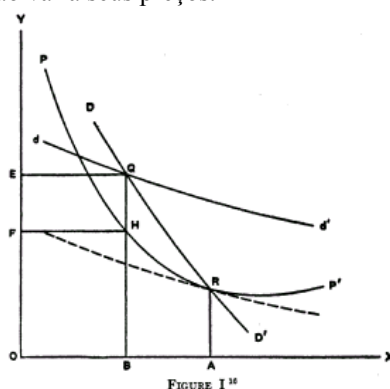
Triffin, que pretendia usar a teoria da concorrência imperfeita para unir as análises de equilíbrio parcial e geral, e por isso dá grande valor ao estudo da inter-relação entre as firmas, sustenta que a discussão de Chamberlin relativa aos custos de venda e diferenciação do produto como sendo variáveis a se considerar, juntamente com o preço, na busca pela maximização do lucro deveriam ser consideradas as contribuições principais para a teoria da concorrência imperfeita.

Com a concorrência imperfeita, não apenas o comportamento da firma é sistematicamente integrado na análise, mas, mais importante, a ênfase é definitivamente mudada da indústria para a firma. Enquanto a indústria era considerada a principal unidade da análise econômica, o problema do equilíbrio dentro dela era o que preocupava essencialmente os teóricos do equilíbrio parcial. Com o quebra da análise da indústria para a da firma, surgiu o problema do equilíbrio alcançado na relação entre as pequenas unidades econômicas.

Marshall não discute o problema da competição entre as várias indústrias; seu problema é apenas determinar as condições de equilíbrio de uma indústria, isolada do resto do sistema econômico. E Joan Robinson dispensa, em poucas palavras, os problemas que a inter-relação entre as firmas colocam para o equilíbrio da indústria.

Chamberlin é o autor que, na época, vai mais a fundo neste problema. Em especial, seu gráfico de equilíbrio da firma é diferente do de Robinson, por ter duas curvas de demanda expostas. Uma com o pressuposto de todos os outros monopolistas cobrarem sempre o mesmo preço que o em estudo, e a outra com a hipótese dos preços dos demais monopolistas estar fixos¹¹⁶.

¹¹⁶ Gráfico presente em Triffin. A curva DD' supõe preços iguais entre os monopolistas. A curva dd' supõe que apenas o monopolista em questão varia seus preços.



No entanto, apenas com o surgimento da teoria dos jogos considera-se que estes problemas começaram a ser tratados de forma mais adequada.

Vários novos conceitos foram criados, ou redescobertos, por Joan Robinson em seu artigo, ou em seu livro. Uma destas realizações foi o resgate definitivo da noção de receita marginal, que já estava presente, de forma implícita, no trabalho de Cournot. O conceito de elasticidade de substituição também foi uma inovação importante presente neste trabalho. Porém, a contribuição mais específica à teoria da concorrência imperfeita realizada, foi a celebrada solução de tangência da firma, cuja formulação inicial ela atribui a Roy Harrod. Além disso, o equilíbrio, em concorrência monopolística, implicava também na existência de capacidade excessiva na indústria – questão que gerou muita controvérsia.

Uma longa digressão sobre estas inovações é feita pela própria Joan Robinson no *'Foreword'* de seu livro, onde ela tenta mencionar todos os pesquisadores que chegaram aos mesmos conceitos, de forma independente. De forma que se remete à esta fonte os interessados em uma discussão mais aprofundada desta questão.

6. Bibliografia :

Blaug, Mark “Great Economists Before Keynes – An Introduction to the Lives & Work of one Hundred Great Economists of the Past” – Cambridge University Press

Harrod, R “Notes on Supply” (1930) XL – Economic Journal

_____ “The law of decreasing costs” (1931) XLI – Economic Journal

Pigou, A C “A Note on Imperfect Competition” (1933) XLIII– Economic Journal

Robbins, Lionel “The Representative firm” (1928) XXXVIII – Economic Journal

Robertson, Shove, Sraffa “Increasing Returns and The Representative firm: A symposium” (1930) XL – Economic Journal

Robinson, J “Imperfect Competition and Falling Supply Price” (1932) XLII – Economic Journal

_____ “ The Economics of Imperfect Competition” (2ª edição – 1969) – The MacMillan Press

Schumpeter, J A “The Instability of Capitalism” (1928) XXXVIII – Economic Journal

Screpanti, Zaman “An Outline of the History of Economic Thought”

Shackle, G L “The Years of High Theory” – Cambridge University Press

Shove, G F “Varying Costs and Marginal Net Products” (1928) XXXVIII – Economic Journal

Shove, Robinson “The Imperfection of the Market” (1933) XLIII – Economic Journal

Spiegel, H W “The Growth of Economic Thought” (1991) – Duke University

Sraffa, P “The Laws of Return Under Competitive Conditions” – Readings in Price Theory - vol. VI – American Economic Association

Stigler, George J. “ Essays in Economic History”

Triffin, Robert “Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory” – Harvard University Press

Young, Allyn “Increasing Returns and Economic Progress” (1928) XXXVIII – Economic Journal