

## **Piero Sraffa e o predomínio da crítica interna construtiva na formação da disciplina de organização industrial**

Tiago Camarinha Lopes<sup>1</sup>

### **Resumo**

Este texto apresenta as origens da microeconomia heterodoxa que desemboca na disciplina de organização industrial e dá uma interpretação peculiar à existência desta abordagem específica. É argumentado que a teoria da concorrência imperfeita que se desenvolve ao longo do século XX foi o produto colateral do objetivo primordial de Sraffa (1925) de realizar uma crítica interna do tipo destrutiva à teoria marginalista do valor. Assim, os autores contemporâneos envolvidos neste debate e na construção da teoria de estruturas de oligopólio, focam apenas em aspectos construtivos quando criticam a teoria neoclássica. Por isso, é aconselhado retomar a crítica original para que seja possível teorizar a economia de modo completo e modelar estruturas produtivas não-capitalistas.

**Palavras-chave:** Sraffa, estruturas de mercado, organização industrial, história do pensamento econômico

**Classificação JEL:** B21, D40, L00

### **Abstract**

This paper presents the origins of heterodox microeconomics which leads to the discipline of Industrial Organization. It gives a peculiar interpretation to the existence of that specific approach to economics. It is argued that the theory of imperfect competition which develops along the 20<sup>th</sup> century was a collateral product of the major goal of Sraffa (1925) of realizing an internal critique of the destructive type. Therefore, contemporary authors involved in this debate and in the construction of theories of oligopoly structure focus only on constructive aspects when criticizing Neoclassics. Therefore, the paper recovers the original critique so that it becomes possible to theorize the economy in general and to model non-capitalist productive structures.

**Key-words:** Sraffa, market structures, industrial organization, history of economic thought

**JEL:** B21, D40, L00

---

<sup>1</sup> Universidade Federal de Uberlândia, MG, Brasil. Instituto de Economia – IEUFU.  
Contato: tiagocamarinhalopes@gmail.com

## Introdução

A confluência de diferentes correntes de pensamento, que toma forma na obra principal de Adam Smith, inaugurou a economia como ramo científico autônomo e demarcou um campo em comum a todos pensadores que antes estavam aparentemente desconectados. No entanto, o período homogêneo da Economia Política Clássica durou pouco, e logo a disciplina se ramificou em distintos grupos. A teoria econômica pós-clássica se divide em escolas do pensamento que em várias circunstâncias entram em conflito pelo domínio das ciências econômicas.

Apesar da crítica do tipo externa já ter sido iniciada por Marx com a Crítica da Economia Política, o predomínio da abordagem naturalista sobre as relações de produção capitalista continuaram predominando no ensino oficial. A Economia Política se tornou então *Economics* quando da dissolução da Escola Ricardiana e da consolidação da aproximação marginalista como determinante do valor, processo esse que abriu caminho para seu estabelecimento no *mainstream* ainda no século XIX. Contudo, como a transformação do sistema capitalista em uma estrutura de grandes oligopólios era latente, a centralidade do conceito de concorrência perfeita na teoria neoclássica caiu em crítica.<sup>2</sup>

Neste contexto histórico, SRAFFA ([1926] 1982) inicia então um ataque diferente à teoria econômica: uma crítica interna à teoria marginalista do valor. Este ataque é uma das manobras mais importantes da história do pensamento econômico no século XX, e seu resultado mais imediato foi o desenvolvimento de um tópico especialmente de interesse para as empresas que se viam no jogo concorrencial de grandes oligopólios.<sup>3</sup> TSOULFIDIS (2010) resume esse acontecimento assim:

Sraffa's critique of the theory of the perfectly competitive firm encouraged the research toward the development of a theory of monopolistic competition. In this theory, firms are assumed to possess some power over the market forces, and this gives rise to phenomena such as price discrimination, price rigidity, exploitation of labour, excess capacity, etc. The

---

<sup>2</sup> Para uma apresentação das circunstâncias históricas que alimentam as transformações teóricas da teoria tradicional, ver ALMEIDA FILHO (1985).

<sup>3</sup> Existem outras perspectivas desse mesmo evento na história do pensamento econômico, que incluem as contribuições de Pigou, Robertson, Shove, Robbins, Young, Schumpeter e Kalecki nos anos 1920. Para uma apresentação complementar, com foco nos trabalhos de Frank Knight e nos fundamentos do dilema de Marshall, ver Marchionatti (2003). Sobre a corrente crítica de Kalecki, ver ALMEIDA FILHO (1985). Sraffa será considerado aqui o ponto de referência porque seu compromisso intelectual apresentado no prefácio de *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias* (e que simboliza sua posição madura) é o mais explícito em termos de efetivar a eliminação da teoria marginalista do valor, além de que seus artigos de 1925 e 1926 são referenciados por diversos autores como os iniciadores do ataque à teoria da concorrência perfeita.

detailed analysis of these phenomena led to the development of industrial organization as a branch of economic theory that deals with the structure of markets and the rationale of government intervention. (TSOULFIDIS (2010), p. 237)

Este artigo argumenta que esse ramo específico, a teoria da concorrência imperfeita, que se desenvolve ao longo do século XX foi o produto colateral do objetivo primordial de SRAFFA ([1925] 1989) de realizar uma crítica interna do tipo destrutiva.<sup>4</sup> Ou seja, Sraffa pretendia em primeiro lugar mostrar logicamente as inconsistências gerais da teoria marginalista do valor, para que fosse possível posteriormente erigir uma teoria alternativa da economia. Mas, devido a uma abertura no artigo em inglês de 1926 que Sraffa só fecha com o livro **Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias**, os autores utilizam tal ataque como uma forma de construir o arcabouço teórico que substitui o modelo de concorrência perfeita por um que se adéqua às condições concretas do capitalismo monopolista sem abandonar a teoria marginalista do valor.<sup>5</sup>

Como resultado, os autores que embarcam na construção da teoria de estruturas de oligopólio, focam apenas em aspectos construtivos quando criticam a teoria neoclássica. O problema é que isso inviabiliza a modelagem de estruturas produtivas não capitalistas. Por isso, sugere-se que a retomada da crítica interna destrutiva seja feita como maneira de complementar a crítica interna construtiva ao modelo de concorrência imperfeita que já está consolidado na disciplina de economia industrial. Assim, será possível futuramente fazer uma aproximação dos dois tipos de ataque ao *mainstream* personificado na economia neoclássica: o interno e o externo.

O artigo segue a seguinte divisão: a segunda seção relembra o início da crítica interna de Sraffa e explica sua subdivisão em “destrutiva” e “construtiva”. As duas seções seguintes indicam que o debate tomou o caminho da acumulação de dados empíricos com o objetivo de se determinar a teoria de determinação dos preços. A quinta seção mostra que as estruturas de oligopólio se tornaram o centro das atenções na contemporânea disciplina de economia industrial. A sexta seção sugere que o retorno à

---

<sup>4</sup> Os termos Teoria da concorrência imperfeita, Teoria da Organização Industrial e Economia Industrial serão usadas para designar de modo geral o ramo de estudos sobre as indústrias no século XX.

<sup>5</sup> Uma abordagem similar relacionando Sraffa e a disciplina de microeconomia foi feita por COHEN (1983), que questiona o progresso da teoria microeconômica devido ao fato da crítica original não ter sido levada adiante. Este artigo diferencia as críticas de Sraffa, apontando que essa à qual COHEN (1983) se refere é a crítica do tipo destrutiva. MANESCHI (1986) por sua vez enfatiza as diferenças entre os artigos de 1925 e 1926, ressaltando que o original em italiano de 1925 tinha um elemento crítico destrutivo muito mais decidido do que o de 1926. A versão em português do artigo de Maneschi foi publicada na Revista Ensaios FEE, Porto Alegre; ver MANESCHI ([1986] 1987). POSSAS (1985), por sua vez, sustenta parcialmente o argumento aqui defendido ao afirmar que, em relação ao ataque iniciado nos anos 1920, Sraffa “não dá por concluído neste ponto o trabalho de crítica que iniciou” (POSSAS (1985), p. 158).

abordagem de Marshall significa que tópicos mais abstratos em teoria foram deixados de lado conforme o debate avançou para a modelagem de mercados concentrados. Uma breve conclusão, indicando que o caminho da crítica “construtiva” prevaleceu sobre a “destrutiva” fecha o texto e menciona que a retomada da crítica à teoria marginalista do valor pode ajudar a disciplina de economia industrial a não excluir as formas sociais de produção não-capitalistas.

### **A crítica interna de Sraffa e sua subdivisão em destrutiva e construtiva**

A corrente de microeconomia heterodoxa que hoje lida com temas como concorrência monopolística e inovações se iniciou no primeiro quarto do século XX. Depois do período concorrencial do capitalismo ter se esgotado, novas estruturas de mercado começaram a definir o cenário econômico. O contexto histórico dessa passagem de uma fase concorrencial para uma de capitalismo monopolista incentivou os teóricos a buscarem formulações mais adequadas à nova realidade. Como os pressupostos da economia neoclássica inicial moldavam mundos de concorrência perfeita, e esta era cada vez menos presente nos setores reais da economia, era preciso partir para a construção de um arcabouço que pudesse dar conta de explicar os mecanismos de concentração de poder de mercado.<sup>6</sup> Segundo TOLIPAN E GUIMARÃES (1982), os economistas em Cambridge na Inglaterra buscavam já há algum tempo uma maneira de criticar o modelo tradicional que culminava invariavelmente na situação de concorrência perfeita.

É o uso dessa brecha que dá destaque a Sraffa e o transporta ao círculo alto da escola inglesa. O artigo de Sraffa de 1926, **As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência**, se adéqua muito bem à situação e inaugura o movimento de ataque ao modelo marshalliano que Keynes provavelmente já pressentia ser inevitável. Este texto, que é uma reformulação do trabalho anterior publicado por Sraffa em italiano em 1925, contém uma crítica interna à economia neoclássica, que irá continuar a se desenvolver ao longo dos anos seguintes.

---

<sup>6</sup> A estrutura inicial da escola neoclássica ou marginalista foi estabelecida por JEVONS ([1871] 1970), MENGER ([1871] 1950), WALRAS ([1874] 1954) e MARSHALL ([1890] 1985), sendo que tal arcabouço foi erigido sobre as idéias de equilíbrio e competição que vinham sendo desenvolvidas por economistas anteriores, como Cournot. Nesse estágio inicial, a concorrência perfeita tinha uma centralidade fundamental, visto que nesse período histórico do capitalismo, não era impossível encontrar mercados reais com alto grau de concorrência, ainda que o problema da contradição entre a teoria da concorrência perfeita e a realidade empírica já fosse reconhecida, principalmente por Marshall. Tal contradição é chamada por vezes de “dilema de Marshall”.

O adjetivo “interno” na crítica significa que os pressupostos do modelo criticado não são atacados, nem que a posição ideológica dos economistas-autores é avaliada, mas que dentro dos próprios termos neoclássicos surgem dificuldades teóricas que necessitam tratamento. A importância de SRAFFA ([1926] 1982) se dá justamente porque até então, as correntes heterodoxas não eram formalmente seguras e se fixavam na questão dos postulados ou enfatizavam que as teorias refletiam interesses burgueses. Isso fazia com que os ataques de tipo externo fossem facilmente relegados aos “subterrâneos do mundo”, como diria KEYNES (([1936] 1992), p. 43), de onde exerciam pouquíssima influência sobre o ensino oficial de economia.

O artigo de SRAFFA ([1926] 1982), publicado no **The Economic Journal**, cujo editor era o próprio Keynes, pode ser dividido em duas partes: a primeira, um resumo do trabalho original em italiano, é a chamada crítica “destrutiva” do modelo neoclássico. Ela considera retornos constantes para analisar a concorrência, o que implica em voltar à teoria clássica do valor. A segunda parte, desenvolvida posteriormente, incorpora as evidências empíricas de economias de escala e abandona a análise da concorrência perfeita, direcionando-se à modelagem de estruturas de mercado concentradas.

É notório que a segunda parte em especial, também chamada crítica “construtiva”, inspirou uma série de trabalhos que consolidaram o ramo das ciências econômicas que mais tarde será designada economia industrial.<sup>7</sup> Por outro lado, o enfoque “destrutivo”, desenvolvido com maior cuidado no artigo em italiano de 1925, seguirá um caminho menos popular, ressurgindo de tempos em tempos naquilo que ficou conhecido como controvérsia da teoria do capital, ou nos termos de ROBINSON (1953-54), controvérsia acerca da função de produção. Esse caminho é retomado por SRAFFA ([1960] 1984) e ele envolve, segundo TOLIPAN e GUIMARÃES (1982), uma fratura na linha do argumento.

Desse modo, tem-se com SRAFFA ([1926] 1982) a crítica interna subdividida em duas frentes: a crítica “destrutiva” e a “construtiva”. SRAFFA ([1926] 1982), de fato, no início do artigo, se esforça para dar peso ao lado destrutivo da apresentação. O

---

<sup>7</sup> Em inglês o termo referente é “Industrial Organization”. Para uma introdução geral, ver TIROLE (1988), CABRAL (2000) e KUPFER e HASENCLEVER (org.) (2002). Para a organização do ramo de Economia Industrial na história do pensamento econômico em geral, ver TSOULFIDIS (2010), especialmente o capítulo 9. Ver também sobre a origem da disciplina, ALMEIDA FILHO (1985). JONG e SHEPHERD (2007) fazem uma organização histórica do tópico, porém com ênfase na biografia dos autores pioneiros e sem destacar o elemento crítico destrutivo.

“ponto obscuro” do qual fala, uma falha na teoria econômica tradicional do valor, recorrentemente “varrida para debaixo do tapete”, para usar a expressão cunhada por POSSAS (1987), é atribuída à curva de oferta baseada nas leis dos rendimentos crescentes e decrescentes em conjunto com a idéia de concorrência perfeita. Nota-se que não se trata de lidar com uma matéria de todo nova, que teria sido descoberta pelo autor, mas sim de um problema já reconhecido só que não solucionado. De fato, a situação é mais grave, de acordo com o que indica o tom de crítica de SRAFFA ([1926] 1982): não só o problema não é abordado, como ele está posto de modo disperso nas publicações e é também, ao que parece, evitado propositalmente. Assim, Sraffa pretende juntar as notas espalhadas na literatura que já reconheceram tal ponto obscuro para elucidar a incompatibilidade da lei dos rendimentos não-proporcionais com o conceito de equilíbrio. Essa coleta de notas dispersas nos escritos que explicitam o “dilema de Marshall” é uma contribuição genuína de Sraffa, segundo SHACKLE ([1967] 1983).

A origem da lei que afirma que os retornos em termos de produto são não-proporcionais às alterações dos insumos pode ser identificada em Ricardo, quando este formula a lei dos rendimentos decrescentes da terra. Sraffa aponta que, enquanto se analisa a dinâmica com referência a terra, a lei dos rendimentos decrescentes tem sua validade e foi por isso incorporada largamente pelos economistas clássicos. Já a lei dos rendimentos crescentes era primordialmente associada ao movimento de divisão do trabalho e contínuo aumento de produtividade via organização espacial e funcional dos trabalhadores. Com o passar do tempo e refinamento dos argumentos acerca da determinação do preço a que se chegava no mercado, o fato de que havia uma relação funcional entre custos e quantidades produzidas se perdeu e deu espaço à formulação da moderna teoria do valor, que seria a lei da oferta e da demanda enquanto forças opostas e simétricas que determinam o nível do preço de equilíbrio.

Em relação à aproximação clássica contida na lei dos retornos não-proporcionais, acreditou-se que para se chegar a esse resultado formalmente, seria necessário alterar as leis dos rendimentos decrescentes e crescentes. Para a lei dos rendimentos decrescentes, bastou estender o caso da terra a todos os fatores de produção que eram tidos em quantidades constantes. A lei dos rendimentos crescentes por sua vez teve incorporada a importância crescente às “economias externas”, ou seja, o fato de que o crescimento do setor onde a firma se encontra, dá vantagens a esta firma individualmente. Dessa maneira, a lei dos rendimentos não proporcionais a que os economistas tentavam

chegar, e que formatava a curva de custo em forma de “U” pôde ser concebida como a junção das formulações ricardiana sobre os rendimentos da terra e da teoria smithiana acerca do aumento da produtividade via progresso técnico. De acordo com TOLIPAN e GUIMARÃES (1982), esse esforço pretendia montar uma disposição geométrica das curvas de oferta e demanda de tal maneira que elas se tornassem simétricas. Nesse sentido, SRAFFA ([1926] 1982) pretende mostrar que o enunciado da lei funciona como fundamento teórico para a teoria do valor com que se trabalha dentro da escola econômica marginalista.

Essa lei dos rendimentos não-proporcionais, construída a partir de dois postulados de contextos distintos, não é compatível com a situação ideal da teoria tradicional de Marshall. Por um lado, a lei dos rendimentos decrescentes é em geral contraditória à análise de equilíbrio parcial, por outro, a lei dos rendimentos crescentes, quando justificada a partir de economias externas à firma, é incompatível com a análise de equilíbrio parcial e quando justificada a partir de economias internas à firma, é incompatível com a hipótese de concorrência perfeita. Por essa razão, Sraffa explicita uma bifurcação: ou se abandona a lei dos rendimentos não-proporcionais e se assume rendimentos constantes para manter a análise da concorrência, ou se aceita a lei e abandona-se a análise da concorrência perfeita em detrimento de focar a atenção no monopólio.

Essa última alternativa pode ser identificada como o caminho “construtivo”. De acordo com VERNENGO (2001), Sraffa achava que esse caminho era o único sentido lógico de desenvolver a teoria do valor dentro dos limites da teoria de Marshall. Essa é a linha que seguirá tal desenvolvimento em direção à formulação de uma teoria concorrencial que irá sair do mundo ideal de firmas atomizadas em busca de um modelo de concorrência que descreva a formação de monopólios e oligopólios, presentes na nova situação do capitalismo internacional.

TOLIPAN E GUIMARÃES (1982) sugerem que Sraffa, seguindo a crítica positiva, abandona a hipótese de equilíbrio em concorrência perfeita sem deixar de lado a análise do equilíbrio parcial. Essa abordagem seria mais consistente com a “experiência cotidiana”, além de ter o respaldo da empiria no que se refere à lei dos rendimentos não-proporcionais. LESSA (1998), por sua vez, enfatiza que o rumo tomado reflete um movimento estratégico do neoclassicismo ao escrever que este

obviamente, em vez de escolher o caminho aberto por Sraffa, adotou o tratamento de Chamberlin: a concorrência e o monopólio não são categorias excludentes, mas sim ‘elementos a uma situação global onde estão implicados e inter-relacionados entre si’. (...) Concorrência monopolística é uma excelente síntese ideológica entre o real (o truste e o monopólio) e a matriz da boa performance tradicional (a concorrência). (LESSA (1998), p. 159).

Portanto, a crítica “construtiva” acaba predominando nos desenvolvimentos posteriores a SRAFFA ([1926] 1982), mesmo que a crítica “destrutiva” tivesse sido o enfoque do trabalho original de 1925. COHEN (1983), por sua vez, acredita que tal predomínio ocorreu por que o caminho destrutivo não fora suficientemente desenvolvido, relativizando, portanto, o aspecto político defensor da escola neoclássica ao qual LESSA (1998) alude.<sup>8</sup>

A parte do trabalho de Sraffa que constitui o ataque destrutivo à teoria econômica tradicional, que fora inicialmente o ponto de partida para o desenvolvimento da crítica, será retomada posteriormente pelo próprio Sraffa em sua principal obra, **Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias**, agora com uma abordagem mais precisa e decididamente voltada ao ataque formal à escola neoclássica.<sup>9</sup> De acordo com TOLIPAN E GUIMARÃES (1982), Sraffa parecia esperar um efeito demolidor a partir de seus artigos iniciais. No entanto, tal choque não chegou a ocorrer porque, de certa forma, o próprio Sraffa teria possibilitado um caminho que o permitiu ser “silenciado”.

Como isso foi possível? MANESCHI (1986) argumenta que Sraffa foi persuadido por Keynes a desenvolver o caminho construtivo no artigo de 1926, o que teria gerado involuntariamente a teoria da concorrência imperfeita. Já HARCOURT (1972) lembra que existia uma demanda grande na Inglaterra por análises teóricas úteis aos problemas concretos da concorrência monopolística. Por isso, toda ironia e força crítica que abre o artigo de 1926 e que compunha o de 1925 não se converteram na prática em iluminação daquilo que Sraffa apontava como “ponto obscuro” na moderna teoria do valor. Como resultado, a crítica interna é predominantemente “construtiva” e resultou no desenvolvimento de uma teoria mais concreta, a da concorrência imperfeita com o

---

<sup>8</sup> Sobre a permanência das contradições entre a teoria da concorrência perfeita e realidade empírica, ver ainda HICKS ([1939] 1987), p. 75.

<sup>9</sup> POSSAS (1985) tem uma visão em acordo com essa interpretação. Também em consonância com essa tese, Maneschi escreve que ‘a maior parte da crítica de Sraffa (1925) à metodologia marshalliana acha-se completa e construtivamente refletida na **Produção de mercadorias**’ (MANESCHI ([1986] 1987), p. 18). VERNENGO (2001), de modo semelhante, defende que Sraffa não tinha intenção de tomar o caminho da crítica construtiva. O preparo cuidadoso e longo de *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias* indica que a crítica interna destrutiva era uma tarefa de alta prioridade para Sraffa, senão a mais importante, conforme o prefácio do livro.

conceito de incerteza, sem, no entanto, se livrar do próprio quadro da teoria do valor neoclássica.

### **Hall e Hitch em busca da empiria quanto à determinação dos preços**

Em 1933 são publicados dois livros que tratam das condições de mercado distintas das de concorrência perfeita e que servem como marco na história do pensamento econômico como a inauguração da análise dos mercados dominados por grandes capitais. Um dos livros é **The Economics of Imperfect Competition**, de autoria de Joan Robinson, e que vem a público na Inglaterra, enquanto o outro, intitulado **The Theory of Monopolistic Competition** e escrito por Edward Chamberlin, sai independentemente nos Estados Unidos. Ambos argumentam que, diferente do que geralmente se propõe quando se idealiza um mundo de concorrência perfeita, as firmas têm poder sobre o preço do produto que vendem. Com isso, o instrumental da análise na margem será direcionado a discutir casos entre os extremos “concorrência perfeita” e “monopólio”, sendo que o motivo condutor do comportamento da empresa é a busca do lucro. Em conjunto com esses desenvolvimentos, a insatisfação com a abordagem tradicional se faz crescente, mesmo porque os eventos relacionados à crise de 1929 colocam a teoria de mercados atomizados em questão.<sup>10</sup>

Sabe-se que as mudanças na teoria econômica são indicadores razoáveis das transformações reais do sistema econômico. A dupla Robinson-Chamberlin fixou-se na historiografia da teoria econômica como um episódio importante de mudança de paradigma e que antecede a Revolução Keynesiana. Essa fase faz parte, portanto, de uma transição histórica que vai da era liberal, refletida no predomínio da ideologia do *laissez-faire*, para uma nova etapa da história do capitalismo, onde as unidades de capital são grandes conglomerados com poder significativo de mercado.

Esse é o pano de fundo histórico existente quando Hall e Hitch publicam **Price theory and business behaviour** em 1939 no **Oxford Economic Paper**.<sup>11</sup> Os autores

---

<sup>10</sup> A analogia entre Robinson e Chamberlin ocorre, segundo LESSA (1998), porque a própria Robinson, apesar de muito mais afoita em revelar as falhas da teoria tradicional que Chamberlin, manuseia o mesmo *framework* marginalista estático. Sobre as semelhanças e diferenças entre Robinson e Chamberlin, ver também SZMRECSÁNYI (1985). É importante ressaltar que, se o trabalho de Robinson estava sob influência do pontapé inicial de Sraffa, Chamberlin começou a pensar no seu trabalho já em 1921 durante a preparação para seu doutorado, segundo SCHUMPETER (1954), portanto independentemente dos artigos de SRAFFA (1925) e (1926). Mas como reporta TSOULFIDIS (2010), o orientador de Chamberlin estava ciente sobre os desenvolvimentos de teoria na Europa, e isso pode ter influenciado na determinação do projeto de tese de Chamberlin e que foi defendida em 1927.

<sup>11</sup> A versão em português foi publicada no Brasil em 1986. Ver Hall e Hitch ([1939] 1986).

anunciam ao início do texto que objetivam examinar, com base nas entrevistas com empresários, a forma pela qual decidem que preço cobrar e qual a quantidade a produzir. Além de apresentar os dados acumulados referentes à determinação do preço de oferta, o artigo sugere a existência de uma regra prática seguida pelos empresários que Hall e Hitch chamam de “princípio do custo total”. A relevância desse artigo se deve ao fato de até então terem sido publicados poucos dados sobre o comportamento real das firmas no que concerne à decisão do preço a ser cobrado e a quantidade a ser produzida. A entrevista e coleta de dados pode nesse sentido ser vista hoje como inocente<sup>12</sup>, mas não se deve esquecer de que tal empreitada se encaixou perfeitamente ao contexto histórico-científico de então, que estava em uma fase de reformulação do modelo de concorrência perfeita para um mais próximo da realidade, que pudesse explicar a determinação prática dos preços e das quantidades produzidas em mercados limitados.

O princípio ou política do custo total é apresentado após HALL e HITCH ([1939] 1986) fazerem uma breve recordação sobre a doutrina dominante explicativa da política de precificação do empresário. Dentro do arcabouço tradicional, remetem os autores, preço e quantidade a ser produzida são dados no ponto em que a receita marginal iguala o custo marginal, sendo que no caso de concorrência perfeita, estes dois se igualam também ao preço. Dada a classificação de estruturas de mercado apresentado por Chamberlin, ou seja, dividido os casos em i) concorrência pura, ii) monopólio puro, iii) concorrência monopolística, iv) oligopólio e v) concorrência monopolística com oligopólio, HALL e HITCH ([1939] 1986) consideram que apenas os três primeiros casos são corretamente solucionados pela regra da doutrina tradicional. O oligopólio e a concorrência monopolística com oligopólio necessitam de uma outra especificação quanto à determinação de preço e quantidade. Esta é a falha que se pretende superar desde os desenvolvimentos teóricos de SRAFFA ([1926] 1982).

Agora, feita as entrevistas com os empresários, Hall e Hitch têm em mãos dados concretos que dão prosseguimento à construção teórica da concorrência imperfeita. Eles apontam que o aspecto mais notável das respostas foi o fato delas não permitirem concluir que as firmas tentam maximizar os lucros através da igualação da receita marginal com o custo marginal. As firmas colocam os preços simplesmente calculando o custo médio direto e adicionando a ele uma margem para cobrir demais custos e

---

<sup>12</sup> Foram entrevistados apenas 38 empresários com base em formulários nem sempre adequados.

oferecer um lucro “razoável”, freqüentemente de uma taxa de 10%. Esta seria a regra prática que realmente seguem os empresários na condução de seus negócios, algo muito diferente das abstratas determinações contidas nos manuais de Economia Política. Inicialmente isso foi tido como um abalo no alicerce da teoria neoclássica da hipótese da maximização do lucro, pois os dados pareciam indicar que os empresários agiam de forma diferente do que pregoava a teoria ortodoxa. Mas logo críticos de Hall e Hitch contra-atacaram de diversas formas, apontando as limitações das entrevistas e relativizando os resultados obtidos. As críticas a HALL e HITCH ([1939] 1986) podem ser organizadas em dois níveis, segundo BARCELOS DA COSTA (1986): as de reação e as de superação.

As do primeiro tipo negam decisivamente os resultados de Hall e Hitch com o seguinte argumento: ainda que os empresários não conheçam a teoria econômica, ou seja, os parâmetros que determinam os preços e as forças que operam no mercado, eles são capazes de agir adequadamente de modo a atingir o objetivo de maximização de lucros. Assim, mesmo sem fazer os cálculos de receita e custo marginal, os agentes agem de tal forma que o resultado é aquele que a teoria pura prediz. Por isso, a teoria marginalista não seria atingida pelo trabalho empírico de Hall e Hitch. O iniciador dessa vertente foi Fritz Machlup com seu artigo **Marginal Analysis and Empirical Research** de 1946.

Já as críticas de superação tentavam conectar a regra prática com a teoria pura de maximização do lucro. As críticas deste tipo, de superação, foram aquelas que aceitavam os resultados de HALL e HITCH ([1939] 1986), mas que consideravam que o princípio do custo total deveria ser melhor formulado para que se obtivesse uma teoria adequada de determinação dos preços. BARCELOS DA COSTA (1986) indica que a motivação fundamental dessa corrente foi o fato de que não se explicava o que determinava o percentual (*mark-up*) adicionado aos custos para formar os lucros. Ou seja: porque a taxa usual de lucro utilizada como criação de margem sobre o preço é exatamente 10% e não de outro percentual? A busca por uma explicação dessa grandeza dessa taxa será o caminho adotado por Labini, Bain e Eichner.<sup>13</sup>

Além de trazer descobertas práticas de validade como o conceito de curva da demanda quebrada, desenvolvida paralelamente por Sweezy em 1939, a importância do artigo de Hall e Hitch se deve também ao fato de ter inaugurado uma série de

---

<sup>13</sup> Ver LABINI ([1956] 1984), BAIN (1956) e EICHNER ([1973] 1985).

contribuições que debatiam com foco mais aguçado os problemas indicados por Sraffa, Robinson e Chamberlin. Por ter pegado um problema teórico passado e o submetido à análise concreta com dados e terem incitado o debate posterior, o artigo de HALL e HITCH ([1939] 1986) se tornou um clássico de economia industrial que sintetiza as dificuldades e desafios da crítica interna construtiva no final da primeira metade do século XX.

### **A determinação dos preços e do tamanho da margem**

A problemática da determinação quantitativa do preço e, conseqüentemente, da margem de lucro ocupou então boa parte dos teóricos envolvidos no debate que se estendia à segunda metade do século XX. Isso corrobora o argumento de que a preocupação teórica se voltou para aspectos práticos do cotidiano dos grandes conglomerados e abandonou o esforço de reconstrução da teoria econômica. Seria ao menos de se esperar que tal atenção pelo lado quantitativo da teoria do valor abrisse caminho para uma explicação política do montante do lucro, mas não foi o que aconteceu no âmbito de consolidação da disciplina de economia industrial.

Motivado pela situação de estado fluído da teoria do oligopólio, ou seja, pela desorganização geral dos casos solucionados “um a um” sem que existisse um elemento central que permitisse abarcar todas as situações de concorrência imperfeita, LABINI ([1956] 1984) busca dar prosseguimento às análises de Hall e Hitch. Para Labini, o caminho adequado era o de “construir uma ponte” entre os resultados empíricos atingidos e a teoria formal da concorrência. Apesar de Chamberlin, Robinson e Harrod terem trabalhado também nesse sentido, tal conexão não podia ser vista como terminada, pois não existia ainda uma explicação para a grandeza do preço fixado através da regra prática inicialmente explicitada por HALL e HITCH ([1939] 1986). LABINI ([1956] 1984) aponta que quando a conciliação é feita, ou seja, quando a regra prática e a determinação do preço em teoria são postas em harmonia, é preciso reconhecer que a grandeza dos preços tinha sido posta como dada no problema. Em outras palavras, a quantidade do lucro já era conhecida. Isso significa que já se tinha de antemão o resultado que se pretendia encontrar, qual seja, o do por que a margem colocada pelo empresário é exatamente daquele tamanho e não de outro.

Referindo-se a Andrews e Bain, LABINI ([1956] 1984) afirma que é necessário analisar toda a indústria em que a firma opera, considerando as condições que

possibilitam a entrada de novas concorrentes. Essa é, resumidamente, a maneira como se irá atacar o problema de determinação do preço e da taxa de lucro. Assim, a determinação do preço será buscada a partir da dinâmica entre a firma e a estrutura de seu setor, sendo que a análise se coloca no longo prazo. O preço que o empresário coloca está assim sujeito às possibilidades de entrada, ou melhor, o nível do preço está em estreita relação com a localização da barreira à entrada. Como forma de ilustração, Labini recorre à definição de dois preços normalmente praticados na dinâmica da concorrência: o preço de exclusão e o preço de expulsão. Enquanto o primeiro é aquele preço que impede a entrada de novas empresas (ao possibilitar um lucro mínimo desmotivador de entrada), o segundo é aquele que visa eliminar empresas já no setor por ser um preço menor que os custos diretos das firmas a serem eliminadas. Para Labini, existe a tendência de que o preço de equilíbrio fique próximo do preço de exclusão, o qual corresponde ao equilíbrio em condições de oligopólio.

Isto posto, ou seja, determinado o equilíbrio, verifica-se que “cada empresa calcula o percentual de custo direto que deve acrescentar a esse custo para chegar ao preço, e usa esse percentual como base para modificar o preço no caso de variação dos elementos de custos.” E é aqui que o critério prático dos empresários transpareceria, segundo Labini. Seria de fato uma solução se não se supusesse o equilíbrio já atingido. Por isso, apesar de ter realmente a pretensão de explicar a grandeza do *mark-up*, LABINI ([1956] 1984) não consegue se desvencilhar de seu problema circular.

BAIN (1956) tratou paralelamente das mesmas questões e colocou a questão da grandeza da taxa de lucro também como função da relação entre concorrência e barreiras à entrada no setor, o que naturalmente não implica em nenhuma chance de descoberta nova. De qualquer modo, esse procedimento sugeriu desenvolvimentos posteriores que podem ser consideradas contribuições desses autores ao processo de formação da teoria da concorrência imperfeita. Entre elas estão, em primeiro lugar o estabelecimento da relação entre barreiras e a determinação do preço, a noção de concorrência potencial e o foco no longo prazo para a teoria dos preços. É a partir daqui que a idéia de oligopólio estará ligada sempre ao conceito de barreira à entrada. Acima de tudo, deve-se ter em mente que é só a partir de então que a análise da concorrência passa a ser fundamentalmente dinâmica, ou seja, focada na transição entre estados de equilíbrio, e não no equilíbrio em si, como costuma ser o caso da microeconomia tradicional.

À parte do mencionado fracasso quanto à solução do problema de determinação quantitativa da margem, existem fraquezas nas abordagens tanto de Labini quanto de Bain que podem ser listadas. Algumas delas são: a não consideração das barreiras à saída, a consideração apenas de estratégia de preços, pouca ênfase nos aspectos de inovação tecnológica (esta uma crítica que ganhou espaço depois que tal enfoque se popularizou) e a não consideração de estratégias cooperativas. Uma crítica recorrente na literatura se refere também ao fato de as empresas produzirem sempre o mesmo produto.

Outro autor que se esforçou para desenvolver um modelo de determinação de preços e lucro foi Alfred S. Eichner. Seu artigo de 1973, **The Theory of the Determination of the Markup under Oligopoly**, publicado no **The Economic Journal**, tem a pretensão de oferecer uma explicação completa do que determina a percentagem de “markup” sobre os custos. O resultado a que chega, é que o tamanho da margem é uma função da demanda e da oferta de fundos adicionais de investimento por parte das empresas do setor que têm poder de estabelecer o preço, ou seja, algum poder de monopólio. EICHNER (1973), depois de ressaltar as vantagens dessa abordagem, explicita que, de fato, não se está explicando o nível de preço absoluto, se não a variação na margem devido à variação do preço de um período para outro. Com isso, o nível de preço e o tamanho da margem estão sendo explicados a partir dos dados passados dos mesmos, algo que o próprio autor admite em uma nota de rodapé a afirmar que “o nível de preços corrente depende, em parte, dos níveis de preços passados e não podem ser explicados sem se fazer referência a esses marcos históricos”. Neste ponto, fica em aberto se Eichner conseguiu cumprir seu plano de explicar o tamanho do adicional aos custos, ou se apenas deu uma forma alternativa de imaginar o movimento concorrencial e da própria margem.

Quanto à limitação indicada, a de que as firmas só produziriam a mesma coisa, trabalhos posteriores foram na direção de incorporar a disputa intersetorial pelo excedente total, ou seja, a possibilidade da unidade de capital poder mudar de indústria, o que quer dizer que ela vislumbra também a estratégia de produzir outro valor de uso. Este é o principal enfoque de KUPFER (2002) que aponta para a falta dessa análise como a principal deficiência das análises industriais anteriores. Para ilustrar melhor a diferença da tradicional aproximação marshalliana, que se limitava a observar a concorrência de cada mercado fechado em si, KUPFER (2002) apresenta dois conceitos

de concorrência: a concorrência real e a concorrência potencial. Enquanto a primeira se refere à disputa existente entre firmas na mesma indústria, a segunda se refere à disputa por excedentes que ocorre entre empresas que estão em setores diferentes.

Dessa maneira, uma firma operando em determinada indústria se vê em competição com outra que pode entrar no setor. Essa possibilidade de entrada é o que remete a idéia de concorrência potencial, ou seja, mesmo que o confronto direto não esteja acontecendo (as firmas estão em indústrias distintas, ou seja, produzindo valores de uso de natureza distinta), a força do oponente é real devido à possibilidade de entrada no setor. Com isso, o conceito de barreira à entrada, que já era importante em BAIN (1956) e LABINI ([1956] 1984), torna-se central na análise contemporânea de KUPFER (2002), que salienta que este enfoque traz conseqüências importantes para a modelagem sobre a determinação dos preços e das quantidades a serem produzidas.

Na verdade, o nível de preço relacionado com a tentativa de entrada de novos *players* já estava razoavelmente colocada por LABINI ([1956] 1984) quando este discutia preço de exclusão e expulsão. A diferença é que KUPFER (2002) explicita que o preço de equilíbrio seria aquele que impediria a entrada ao mesmo tempo em que possibilitaria lucros contínuos às empresas estabelecidas. Essa diferença seria possível devido às vantagens competitivas que as estabelecidas possuem em relação às entrantes. Essa situação, analogamente ao preço de exclusão de Labini, é chamado de preço limite por Kupfer.

Além desse ponto, Kupfer chama a atenção para o processo de diferenciação de produtos e para a necessidade de discutir mais profundamente barreiras à saída como caminho de desenvolvimento da teoria da concorrência imperfeita. De qualquer modo, o importante a destacar aqui é que em KUPFER (2002), a pergunta acerca do tamanho da margem não é mais central, de tal modo que a problemática crucial do debate parece ter perdido espaço para discussões mais imediatas e relevantes para o dia-a-dia das empresas que vivem o período de capitalismo monopolista. Dessa maneira, a busca pela determinação da grandeza do preço e do tamanho da margem, ou volta a ser feito circularmente pela descrição do processo de concorrência, ou simplesmente desaparece, como se o problema não existisse.

No primeiro caso, David Kupfer, por exemplo, escreve que o diferencial econômico entre empresas estabelecidas e entrantes explica o markup praticado pelas empresas. Agora, como se deu o processo que originou esse diferencial fica totalmente em aberto,

explicitando que a questão levantada acerca do por que o preço de equilíbrio (e conseqüentemente, a margem) ser este e não outro, não foi solucionada. No segundo caso, nem se chega a formular a questão, o que ilustra o desaparecimento completo de qualquer vínculo com a crítica teórica inicial de Sraffa e Robinson em relação à teoria neoclássica do valor.

### **O oligopólio como estrutura de mercado real e a permanência de Marshall**

O desenvolvimento subsequente do debate sobre a concorrência imperfeita levou a modelagens cada vez mais condizentes com a situação real de estruturas de mercado concentrados. Em particular, a coordenação entre oligopolistas, apesar de já há muito reconhecida como prática mercadológica<sup>14</sup> passou a receber atenção cuidadosa, mesmo porque o instrumentário de análise para tal, a teoria dos jogos, também se desenvolvia a toda força na segunda metade do século XX.

Resumidamente, notou-se que as firmas em concorrência de oligopólio, freqüentemente seguem regras tácitas, ou seja, regras não formalizadas que permitem auferir lucros maiores caso entrassem em conflito. O exemplo clássico desse tipo de situação é o da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), em que os países membros mantêm os preços do petróleo acima daquele que imperaria se não houvesse acordo tácito entre os concorrentes. ROCHA (2002) aponta justamente para o fato de que o conluio é uma estratégia racional em certos casos e visa por isso elucidar aspectos que facilitam ou prejudicam a coordenação oligopolística.

Com a ajuda das bases fornecidas pela teoria dos jogos, ROCHA (2002) lista as condições que dificultam a formação de coordenação entre oligopolistas. São elas a dificuldade de detecção de violação ao acordo, as assimetrias nas estruturas de custos, a heterogeneidade do produto, o número de firmas no mercado e as alterações das condições presentes. Já os fatores que facilitam o conluio são aquelas que, sob o aspecto dominante da incerteza, colocam os competidores em posição defensiva. Assim, todo condicionante que direcionar a empresa para uma posição de resguardo tem o potencial de facilitar o acordo entre oligopolistas.

ROCHA (2002) remete a LABINI ([1956] 1984), que com base nos resultados de HALL e HITCH (1939) e SWEEZY (1939), tinha elaborado a hipótese da “curva de

---

<sup>14</sup> Adam Smith teria reconhecido o problema ao comentar que colegas de profissão geralmente discutem formas de conspiração contra o público em geral, segundo ROCHA (2002).

demanda quebrada”, para enfatizar que existem duas possibilidades para o oligopolista quando este determina seu preço: ou a elevação não é acompanhada pelas rivais, ou a elevação é seguida. Isso havia implicado em rejeitar a determinação do preço com base na igualdade entre custo marginal e receita marginal e tinha servido como apoio ao modelo de oligopólio. Agora a ênfase que se dá, com base nessa dinâmica, é a de que isso permite não só a competição como a cooperação, um caso estranho ao modelo original de Marshall.

Um dos autores clássicos da economia industrial que deu contribuições para a modelagem das estruturas de oligopólio e reconheceu a necessidade de se retornar às origens da disciplina que se desenvolvia foi Josef Steindl. Inicialmente em 1945, quando publica **Pequeno e o grande capital**, Steindl aponta limitações da apresentação de Marshall que podem ser organizadas em duas frentes, segundo GUERRA E TEIXEIRA (2010): a superestimação da importância da aptidão pessoal do empresário e a rapidez com que novos empresários providos de capital surgiam no cenário. Ao contrário de uma situação em que a reposição de pequenas firmas falidas ocorre muito facilmente com o nascer contínuo de novas pequenas empresas, STEINDL (1945) aponta que a estrutura de mercado é tal que a dificuldade de se iniciar um negócio cresce progressivamente com o desenvolvimento capitalista.

Dessa maneira, não basta mais começar pequeno, para usar uma linguagem simples, agora as empresas já nascem grandes, o que limita a possibilidade de qualquer empresário dar início a um pequeno projeto. São diversas as dificuldades do pequeno capital em uma “floresta de grandes árvores”: restrições de crédito, metas incompatíveis com a estrutura diminuta e custos de competição impossíveis de serem alcançados. Portanto, a firma representativa, aquela de tamanho médio resultante da competição, é negada como representação da realidade por Steindl. Essa questão do movimento em fuga ao resultado da concorrência perfeita, a qual o autor dá ênfase, foi de fato reconhecida pelo próprio Marshall, mas este não teria dado um tratamento específico para o problema, conforme as reações à sua obra indicam.

Desse modo, retomando este “ponto obscuro” na obra marshalliana, para aludir à linguagem utilizada por SRAFFA (1926), STEINDL (1945) procurou mostrar que existia uma tendência clara de eliminação dos pequenos negócios e direcionamento ao monopólio. Contudo, em diversos casos pontuais, as pequenas empresas continuavam surgindo e operando, o que o levou a concretizar sua abordagem e a apontar

mecanismos que impedem a realização completa da monopolização pura. Assim, em sua obra posterior, **Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano**, de 1952, Seindl procura relativizar suas previsões ao afirmar que o processo de maturação do sistema em forma de uma estrutura altamente concentrada se dá de forma lenta e que existem casos em que não existe o interesse por parte das grandes de tomar o mercado e eliminar as pequenas firmas. GUERRA e TEIXEIRA (2010) apontam que Steindl, avaliando posteriormente sua tese de monopolização do sistema, julgou que suas previsões não se confirmaram, de tal forma que no capitalismo contemporâneo, o pequeno capital continua a existir apesar das correntes de tendência concentradoras.

Como se vê, a discussão sobre estrutura de mercado concentrada pode dialogar diretamente com a exposição de Marshall. Isso implica que a formalização do modelo neoclássico não esgota as possibilidades já conhecidas pela ‘economia ricardiana reformada’ como nomeia SHOVE (1942) a escola marshalliana. O fato da teoria de Marshall poder ser resgatada de forma direta pelos desenvolvimentos posteriores da microeconomia significa que as limitações ao modo de produção do capital permanecem no âmbito da teoria. Outra forma de expressar isso é reconhecer que esse resgate ilustra a permanência da teoria marginalista do valor, base de apoio para o argumento da remuneração do capital.

Com isso mostramos que a análise fica razoavelmente subordinada a casos reais do capitalismo monopolista, e que estes estão diametralmente em oposição ao caso de concorrência perfeita no modelo marshalliano. Contudo, e isso é o importante aqui, essa contraposição não é levada às últimas conseqüências, como parecia ser o intento original de SRAFFA ([1925] 1986) e que foi retomado apenas no livro **Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias**.<sup>15</sup>

Na prática, houve uma “adequação” do antigo modelo à nova realidade, o que contribuiu para o afastamento das críticas originais à escola neoclássica.<sup>16</sup> Esta acabou então incorporando todas as “melhorias” realizadas ao longo dos anos de forma

---

<sup>15</sup> De maneira semelhante, Maneschi defende que ‘com efeito, não existe nenhum traço de concorrência monopolística na **Produção de mercadorias**, o qual pode ser encarado como um descendente linear do artigo de 1925, no sentido de que ele é compatível com a sua crítica à metodologia marshalliana’ (...) (MANESCHI (1987), p. 17)

<sup>16</sup> SHACKLE ([1967] 1983), p. 10, se espanta diante de tal fenômeno ao anotar que os autores, ao invés de abandonarem a condição de concorrência perfeita de uma vez, se esforçam em retornar para trás, tentando adaptar e completar as antigas estruturas no lugar de descartá-las. Shackle, em sua apresentação dos anos de “High Theory” foca apenas nos elementos construtivos da crítica, não chegando nem a mencionar o artigo de 1925 de Sraffa ou o livro de 1960, **Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias**. Para uma crítica de Shackle em linha com a tese do artigo, ver VERNENGO ([1967] 1983).

construtiva, sem que sua teoria do valor caísse em desgraça. Com isso, se por um lado tornou-se possível medir graus de concentração de setores e analisar a dinâmica do processo concorrencial, por outro, a busca pela explicação do conceito de capital, enraizado na pergunta sobre o tamanho da margem, e que implica em atacar a teoria marginalista do valor, caiu completamente em esquecimento.

## **Conclusão**

Nesse sentido, a controvérsia sobre o conceito de capital, unidade elementar da crítica inicial, mas ainda insegura em Sraffa ([1925] 1986), além de se desenvolver na direção da teoria da concorrência imperfeita e na disciplina de economia industrial, prosseguiu seu caminho destrutivo na chamada “Controvérsias de Cambridge”, ou debate “Cambridge-Cambridge”, embora essa trajetória tenha ficado bastante restrita em termos de popularidade.<sup>17</sup>

Então, convém afirmar que ao longo do debate desencadeado pelos artigos de Sraffa no final dos anos 1920, o aspecto construtivo se tornou cada vez mais presente em relação aos movimentos de eliminação da teoria marginalista do valor. Como consequência, modelos mais concretos puderam ser desenvolvidos de tal forma que as estruturas de mercado concentradas passaram a ser o foco dos autores. Foi dessa maneira que o ramo de estudo em economia hoje chamado Economia Industrial foi moldado. Essa proximidade maior com a realidade, por sua vez, possibilitou uma compreensão mais acurada do processo de concorrência e abriu as possibilidades de formulações de políticas com previsões quantitativas realistas, tanto para os *players* no mercado, quanto para o Estado.

Por outro lado, o abandono do enfoque destrutivo limitou o modelo às especificidades de uma economia capitalista. Assim, todo estudo dentro desse ramo específico da ciência econômica está hoje condicionado a fornecer informação condizente com a organização da produção através do capital, que mostrou historicamente ser viável fora das condições de concorrência. Esse é, aliás, um dos aprendizados importantes do fim do *laissez-faire* e que foi especialmente enfatizado e antecipado por Keynes.

---

<sup>17</sup> De acordo com a tese aqui apresentada, a insegurança foi eliminada em SRAFFA ([1960] 1984). Sobre as Controvérsias de Cambridge ver: Harcourt (1972), Cohen e Harcourt (2003) e Ditta (2008). No Brasil a associação do debate teórico é feito freqüentemente com Robinson (1953-54). Ver nesse caso BELLUZZO (1998), cap. 2.

Assim, mesmo que a análise empírica das indústrias em competição seja atualmente de alta relevância prática para alguns membros da sociedade, como a relevância da disciplina de Organização Industrial nos currículos ilustra, a possibilidade de se gerar conhecimento para uma formatação de produção não-capitalista esteja talvez sendo restringida. Em outras palavras, a teoria utilizada em Economia Industrial está restrita ao tratamento das relações de produção que são adequadas exclusivamente às relações sociais de produção capitalista. Seria por isso cientificamente aconselhável reexaminar o aspecto crítico destrutivo de Sraffa, se o objetivo for elaborar uma teoria microeconômica completa. Isso permitiria, futuramente, um diálogo maior entre a disciplina de Economia Industrial com a crítica externa, e conseqüentemente, com a Crítica da Economia Política.

## Referências

- Bain, J. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press.
- Barcelos da Costa, A. (1986). Uma Nota Introdutória ao Artigo "A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial" de R. L. Hall e C. J. Hitch. *Lit. econ.* 8(3): 369-378.
- Belluzzo, L. G. (1998). *Valor e Capitalismo: Um Ensaio Sobre a Economia Política*. Campinas: Unicamp, IE.
- Cabral, L. M. B. (2000). *Introduction to Industrial Organization*. MIT Press.
- Cohen, A. (1983). 'The Laws of Returns under Competitive Conditions': Progress in Microeconomics since Sraffa (1926)? *Eastern Economic Journal*, vol. 9, no. 3, 213-220.
- Cohen, a. J. e Harcourt, G. C. (2003). Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies? *Journal of Economic Perspectives*, 17, No. 1, 199–214
- Chamberlin, E. ([1933] 1962). *The Theory of Monopolistic Competition: a Reorientation of the Theory of Value*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Eichner, A. S. ([1973] 1985). Uma Teoria da Determinação do "mark-up" sob Condições de Oligopólio. *Ensaio FEE Porto Alegre*, 6(2): 3-22.
- Guerra, O. e Teixeira, F. (2010). A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. *Revista de Economia Política*, vol. 30, no.1, Março.
- Hall, R. L. e Hitch, C. J. ([1939] 1986). A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial. *Lit. Econ* 8(3), pp. 379-414.
- Harcourt, G. C. (1972). *Some Cambridge controversies in the theory of capital*, Cambridge, Cambridge University Press
- Hicks, J. ([1939] 1987). *Valor e Capital*. São Paulo: Nova Cultural.
- Jevons, W. S. ([1871] 1970). *The Theory of Political Economy*. Baltimore: Penguin.
- Jong, H. e Shepherd, W. (orgs.) (2007). *Pioneers of Industrial Organization: How the Economics of Competition and Monopoly took shape*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Keynes, J. M. ([1936] 1992). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Atlas.

- Kupfer, D. (2002). Barreiras estruturais à entrada. In: Kupfer, D. e Hasenclever, L. (orgs.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Kupfer, D. e Hasenclever, L. (orgs.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Labini, P. S. ([1956] 1984). *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo, Abril Cultural.
- Lessa, C. (1998). *O Conceito de Política Econômica: Ciência e/ou Ideologia?* Campinas: Unicamp, IE.
- Machlup, F. (1946). Marginal Analysis and Empirical Research. *American Economic Review*, vol. 36, no. 4, 519-554.
- Maneschi, A. (1986). A comparative evaluation of Sraffa's 'The laws of returns under competitive conditions' and its Italian precursor. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 10, no. 1, 1-12.
- Maneschi, A. ([1986] 1987). Análise comparativa de "As leis dos rendimentos sob condições competitivas" de Sraffa e do seu precursor italiano. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, vol. 8, no. 2, 3-20.
- Marchionatti, R. (2003). On the Methodological Foundations of Modern Microeconomics: Frank Knight and the "Cost Controversy" in the 1920s. *History of Political Economy*, vol. 35, no. 1, 49-75.
- Marshall, A. ([1890] 1985). *Princípios de Economia: tratado introdutório*. São Paulo: Abril Cultural.
- Menger, C. ([1871] 1950). *Principles of Economics*. New York: Free Press.
- Almeida Filho, N. (1985). A Origem das Teorias de Organização Industrial. *Economia Ensaio* (UFU), vol. 1, no. 2, 98-114.
- Possas, M. L. (1985). Apresentação de Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias. In: Sraffa, P. ([1960] 1985). *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. São Paulo: Abril Cultural.
- Possas, M. L. (1987). *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo, Hucitec.
- Robinson, J. ([1933] 1969). *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- Robinson, J. (1953-54). The Production Function and the Theory of Capital, *Review of Economic Studies*, vol. 21, no. 2, 81-106.
- Rocha, F. (2002). Coordenação Oligopolista. In: Kupfer, D. (Org.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Shackle, G. L. S. ([1967] 1983). *The Years of High Theory: invention and tradition in economic thought 1926-1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shove, G. F. (1942). The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory. *The Economic Journal* 52(208): 294-329.
- Sraffa, P. ([1925] 1989). *Relações entre Custo e Quantidade Produzida*. São Paulo: Hucitec.
- Sraffa, P. ([1926] 1982). As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência. *Lit. Econ*, 4 (1), pp. 13-34.
- Sraffa, P. ([1960] 1985). *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. São Paulo: Abril Cultural.
- Steindl, J. ([1945] 1990). *Pequeno e Grande Capital: Problemas Econômicos do Tamanho das Empresas*, São Paulo: HUCITEC/Unicamp.
- Steindl, J. ([1952] 1983). *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*. Rio de Janeiro, Edições GRAAL.

- Sweezy, P. M. (1939). Demand under Conditions of Oligopoly. *Journal of Political Economy*, vol. 47, no. 4, 568-573.
- Szmrecsányi, T. (1985). Apresentação de Ensaio Sobre a Teoria do Crescimento Econômico. In: Kalecki, M. [1965]; Sraffa, P. [1960]; Robinson, J. [1962] (1985) *Coleção Os Economistas*. São Paulo: Nova Cultural.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Tolipan, R. e Guimarães, E. (1982). Uma Nota Introdutória ao Artigo "As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência" de Piero Sraffa. *Lit. Econ* 4(1), pp. 5-12.
- Tsoufidis, L. (2010). *Competing Schools of Economic Thought*. Springer-Verlag.
- Vernengo, M. (2001). Sraffa, Keynes and 'The Years of High Theory'. *Review of Political Economy*, vol. 13, no. 3, 343-354.
- Walras, Léon ([1874] 1954). *Elements of Pure Economics*. Homewood: Irwin.