

CONCORRÊNCIA, MONOPÓLIO E DIFERENCIAIS DE TAXAS DE LUCRO: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS E EVIDÊNCIA EMPÍRICA*

*Willi Semmler***

Muitos economistas políticos marxistas, como Maurice Dobb, Paul Sweezy, Josef Steindl, Paul Baran, et alii, distinguem dois estágios do desenvolvimento capitalista: um, da livre concorrência entre capitais independentes, e o outro, do capitalismo monopolista. O século XIX é geralmente considerado como o estágio concorrencial do capitalismo, com suficiente concorrência intra-industrial do capital (e produtores independentes dentro de uma indústria) para realizar um preço de mercado uniforme para todos os produtores e com suficiente concorrência inter-industrial entre capitais para causar uma taxa de lucro uniforme através dos setores. Dentro dessa estrutura, os preços de produção regulam os preços de mercado.

Esses escritores sustentam que o capitalismo concorrencial no final do século XIX revelou uma tendência inerente em direção à monopolização. Uma crescente composição orgânica do capital, um aumento do tamanho médio das unidades de produção, o surgimento das corporações, cartéis e fusões ("mergers") e a emergência do capital financeiro resultaram em indústrias oligopolizadas ou monopolizadas e num estágio monopolista do capitalismo. Nas indústrias monopolizadas, os preços de mercado das mercadorias sofreram uma elevação, e "as taxas de lucro iguais do capitalismo concorrencial foram transformadas numa hierarquia de taxas de lucro, as mais altas na maioria das indústrias completamente monopolizadas, as mais baixas nas mais competitivas" (Sweezy, 1968, p.285). Assim, diferenciais nas taxas de lucro refletiriam a monopolização dos mercados.

Entretanto a discussão recente sobre as teorias clássicas e marxistas tem suscitado dúvidas acerca da precisão dessa descrição dos dois estágios no desenvolvimento do capitalismo. A noção básica de concorrência na teoria do capitalismo monopolista também tem sido questionada (ver Clifton, 1977; Weeks, 1978; Shaikh 1978;

* Publicado originalmente em *The Review of Radical Political Economic* (1985).

Agradeço a A. Shaikh, J. Clifton, B. Fine, G. Deleplace e J. Weeks pelas discussões e sugestões valiosas e também agradeço aos membros do quadro editorial da RRPE pelos comentários.

** Professor do Departamento de Economia da New School for Social Research.

1979). A teoria do capitalismo monopolista usa uma noção de concorrência que parece estar mais relacionada à teoria neoclássica de concorrência perfeita e imperfeita do que às teorias clássicas e marxistas. A moderna literatura marxista que utiliza modelos lineares também admite um certo conceito de concorrência perfeita; incluindo preços de equilíbrio e taxas de lucro uniformes; os diferenciais da taxa de lucro devido à concorrência de capitais não são levadas em consideração (ver Brody, 1974; Morishima, 1973).

Algumas tentativas foram feitas para reconciliar os diferenciais das taxas de lucro devido à concorrência monopolista com as teorias clássica e marxista dos preços de produção (ver Okishio, 1956; Koshimura 1975, 1977; Teplitze, 1977). Porém a noção de concorrência em si não foi mais discutida.

A diferença entre as teorias clássicas e marxistas de concorrência, de um lado, e a moderna teoria de equilíbrio competitivo, de outro, precisa ser esclarecida e melhor compreendida. Mais do que isso, deve-se questionar se escritores pós-marxistas, como Lenin, Bukharin, Hilferding e Varga foram corretamente interpretados.

A primeira parte do que segue apresenta uma interpretação das teorias clássica, marxista e pós-marxista de concorrência e compara-as com o ponto de vista neoclássico. A segunda parte discute a evidência empírica dos preços monopolistas e das taxas de lucro e a hierarquia das taxas de lucro devido ao poder monopolista ou oligopolista. A terceira parte retorna à teoria marxista de concorrência, questionando se a existência empírica de diferenciais nas taxas de lucro contradiz a teoria econômica marxista.

I — Teorias clássicas, marxistas e pós-marxistas de concorrência

Consideramos, a seguir, o arcabouço teórico que nos permite discutir o fenômeno empírico das taxas diferenciais de lucro. Investigamos a diferença entre as noções de concorrência nas teorias neoclássica e clássica-marxista. Comparamos, também, os clássicos (Smith e Ricardo) com Marx.

1 — Sobre a teoria clássica de concorrência

Conforme acima mencionado, a teoria clássica de concorrência tem sido frequentemente interpretada sob o ponto de vista da teoria neoclássica de concorrência perfeita (ver Stegler, 1957; Arrow & Hahn, 1971), segundo a qual Adam Smith foi “o criador da teoria geral de equilíbrio” (Arrow & Hahn, 1971). Não obstante, a economia política clássica desenvolveu uma noção de concorrência e da situação de longo prazo da economia bastante diferente da teoria neoclássica de concorrência perfeita. Conforme a demonstração de Garegnani (1976, 1977), Eatwell (1978) e Roncalgia (1978), as principais características da economia política clássica são a concepção de um excedente social, a concepção de “centro de gravidade

de” e a noção particular de “equilíbrio”. Estas três estão essencialmente relacionadas à concepção de concorrência no modelo clássico.¹

1.1 — Reprodução do excedente social

A economia política clássica estabelece, uma vez dados² a condição técnica de produção (matriz A), o vetor salário real (d), o vetor de coeficientes de trabalho direto (l), que o sistema de produção gera um produto excedente (S) que pode ser distribuído entre as principais classes da sociedade. Visto que na teoria clássica o consumo dos trabalhadores é visto como uma parte necessária da reprodução social, o excedente é definido como:

Produto social — substituição dos meios de produção
— consumo necessário

Usando X como vetor de produto, podemos escrever a relação na fórmula geral:

$$X - (A + dl) X = S \quad (1)$$

A concorrência determina somente a distribuição do produto excedente, não o seu tamanho. Admite-se que esse sistema de produção seja reproduzível. Os **valores** das mercadorias reproduzíveis, de acordo com a economia política clássica, são determinados por seus **custos de reprodução**. Os custos de reprodução dessas mercadorias são considerados como o centro de gravidade para os preços de mercado, os preços reais.

1.2 — Centro de gravidade

Para Smith, os preços **naturais** são considerados como centros de gravidade³ e são formados pelas retribuições ao fator de produção (salários, lucros, renda).

¹ Referimo-nos aqui à interpretação neo-ricardiana das teorias clássicas e marxistas de concorrência. Como leitores do meu artigo apontaram, deve ser questionado se os neo-ricardianos interpretaram a teoria marxista de concorrência corretamente ao negligenciarem a diferença entre as teorias clássicas e marxistas de concorrência. A respeito dessa questão, ver Shaikh (1979) e Semmler (1981) e item 2 — Parte I.

² Este pressuposto de um dado sistema físico na teoria clássica é enfatizado na interpretação neo-ricardiana dos clássicos. Todavia a discussão para saber a que ponto esta interpretação é correta não está terminada (ver Garegnani, 1976).

³ Smith fala desses centros de gravidade quando desenvolve a noção de preço natural: “O preço natural, portanto, como se fosse o **preço central, ao redor do qual os preços de todas as mercadorias estão continuamente gravitando**. Diferentes acidentes algumas vezes os mantêm muitíssimo acima dele e algumas vezes os forçam para baixo, até mesmo um pouco abaixo dele. Porém, qualquer que possa ser o obstáculo que os detenha de se colocarem dentro deste centro de repouso e continuidade, eles estão constantemente tendendo a ele” (Smith, 1977, p.156).

Para Ricardo (e mais tarde para Marx) as **exigências de trabalho direto e indireto** são vistas como o centro de gravidade para preços reais. Segundo a aceção de Smith, os preços naturais de mercadorias e fatores de produção são independentes da oferta e procura a curto prazo. São o resultado do efeito a longo prazo de concorrência, que determina o “emprego natural de cada fator de produção” (Smith, 1977). Admite-se que ocorra uma equiparação das taxas de retorno em fatores de produção, reforçada pela tendência dos fatores de se moverem de baixos para altos retornos.

Se admitirmos preços igualados de fatores de produção e não considerarmos o arrendamento como preço da terra, então, de acordo com Pasinetti (1975), podemos escrever os preços naturais – o centro de gravidade na concepção de Smith⁴ – como salários e lucros verticalmente integrados:

$$p = wl + pA + rpB \quad (2)$$

que pode ser reformulado como:

$$p(I - A) = wl + rpB, \quad (2a)$$

ou

$$p = wl(I - A)^{-1} + rpB(I - A)^{-1} \quad (2b)$$

$(I - A)^{-1}$ é o inverso Leontief que, multiplicado por wl , dá-nos os salários verticalmente integrados e, multiplicados por rpB , dá-nos os lucros verticalmente integrados. B é a matriz de estoque de capital; p , o vetor preço; r , a taxa de lucro uniforme; wl , o salário; e l , o vetor das exigências de trabalho direto por unidade de produção. Portanto, podemos escrever o preço de uma mercadoria:

$$p_i = w_i' + \pi_i'$$

w_i' e π_i' são salários e lucros verticalmente integrados. Segundo Ricardo, o centro de gravidade é dado pelas exigências diretas e indiretas de trabalho. Podemos escrever os preços relativos de acordo com Shaikh (1976):

$$\frac{p_i}{p_j} = \frac{w\Lambda_i + \pi_i'}{w\Lambda_j + \pi_j'}$$

Já que $l(I - A)^{-1} = \Lambda$ é o vetor das exigências de trabalho direto e indireto, podemos escrever:

$$\frac{p_i}{p_j} = \frac{w\Lambda_i \left(1 + \frac{\pi_i'}{w\Lambda_i}\right)}{w\Lambda_j \left(1 + \frac{\pi_j'}{w\Lambda_j}\right)}$$

⁴ Smith tem um conceito duplo de valor. De um lado, mediu os preços em termos de “trabalho comandado”. De outro, mediu os preços em termos de dinheiro e custos de fator. Marx chamou a primeira concepção de concepção “esotérica” do valor e a segunda de concepção “exotérica” do valor em Smith.

Logo, chegamos à seguinte relação (assumindo uma taxa de salário uniforme, ω é cancelado):

$$\frac{p_i}{p_j} = \frac{\Lambda_i [1 + (\pi'_i / w'_i)]}{\Lambda_j [1 + (\pi'_j / w'_j)]}$$

Os preços relativos são determinados pelas exigências de trabalho direto e indireto relativas e um outro termo, que reflete a distribuição de renda. Ricardo analisou, especialmente em seus últimos escritos, como os preços relativos são perturbados pelas mudanças na distribuição de renda entre trabalho e capital. Entretanto, sob seu ponto de vista, a teoria do trabalho incorporado era ainda uma primeira aproximação adequada a uma teoria de valor e uma primeira determinação suficiente dos centros de gravidade para os preços de mercado.

1.3 — A situação a longo prazo e desvios

Como foi mencionado acima, a teoria clássica de determinação do preço não deveria ser interpretada como aquela que contém uma concepção de preço de equilíbrio. Não se trata de um equilíbrio competitivo no sentido de uma teoria geral de equilíbrio. Trata-se de um centro de gravidade em torno do qual flutuam os preços reais (preços de mercado), refletindo a situação da economia a longo prazo. O pressuposto de concorrência perfeita, de que os preços reagem ao excesso da oferta e procura e convergem aos preços de equilíbrio, não precisa ser feito. Smith, por exemplo, não faz referência a “preços de equilíbrio”, ou ainda a salários ou taxas de lucro de equilíbrio, mas sim a preços normais ou médios e a salários e taxas de lucro normais ou médios.

A concepção clássica contém duas leis que determinam preços (ver Deleplace, 1981). Uma delas é de que os preços naturais (ou preços de produção) determinam os centros de gravidade em torno dos quais flutuam os preços de mercado. A outra é de que a oferta e procura determinam as flutuações (a única lei fundamental é a da economia neoclássica). Esta última lei desempenha um papel menos importante na teoria clássica do que na moderna teoria de equilíbrio competitivo.

Oferta e procura, assim como outras forças (por exemplo, eventos casuais, especulação, mobilidade restrita de capital, ou monopólios temporários), causam **desvios** do centro de gravidade, mas não determinam o centro em si. O centro é determinado pelo custo de reprodução (para as mercadorias, bem como para a mercadoria força de trabalho).⁵

Segundo a interpretação dos clássicos, a falha em reconhecer o papel deste centro de gravidade caracteriza a teoria neoclássica; ademais, ele está ausente na

⁵ A teoria clássica também mostra uma certa similaridade às modernas teorias da fixação de preços oligopolistas segundo o “mark-up”, onde as condições de oferta e procura a curto prazo não desempenham um papel importante (Ver também Deleplace, 1981).

distinção moderna entre capitalismo “concorrencial” e “monopolista” (ver Baran & Sweezy, 1956, cap.1).

2 — Sobre a teoria marxista de concorrência

Comparado com os clássicos (Smith e Ricardo), Marx formulou uma concepção mais geral, diferenciada e dinâmica de concorrência e de preço. Além disso, para Marx, a concorrência é uma concepção **derivada** e que não pode ser de forma alguma considerada uma concepção de equilíbrio. Concorrência na acepção de Marx é o **resultado** da auto-expansão do capital. Isto é, a concorrência está relacionada não somente à circulação das mercadorias, mas também à **produção, realização e distribuição** do **excedente** econômico (a mais-valia na teoria marxista).⁶ Na **produção**, o resultado da concorrência entre capitais é produzir uma mais-valia extra pelo aumento da produtividade do trabalho. Na **circulação**, a concorrência entre capitais visa à **ampliação da fração de mercado** e ao melhoramento das condições para a realização da mais-valia. A concorrência intersetorial dos capitais está relacionada à **distribuição** da mais-valia, no qual o resultado é a tendência a igualar as taxas de lucro em todos os setores.

Por conseguinte, em Marx, os preços de produção, que a longo prazo são dados pelos custos médios da produção, e a taxa média de lucro sobre o capital são os centros reguladores para os preços de mercado.⁷ Uma vez que os preços de produção possam ser derivados de valores (ou da lei do valor), os preços de mercado são regulados, em última instância, pelo tempo de trabalho socialmente necessário. Entretanto a concorrência entre capitais não gera um processo suave de **ajustamento e convergência** em direção aos preços e quantidades de equilíbrio, mas **desequilíbrios e desvios** dos centros de gravidade. Portanto, de acordo com a teoria de Marx, podemos ver a existência de taxas diferenciais de lucro entre capitais de distintas indústrias devido ao desvio dos preços de mercado dos preços de produção. Além disso, a concorrência de capitais dentro de uma única indústria causa taxas diferenciais de lucro entre capitais dentro daquela indústria.⁸ As técnicas de produção não são as mesmas para todas as firmas dentro de uma indústria. Firms com técnicas

⁶ Um resumo excelente da teoria marxista de concorrência pode ser encontrado em Kuzma (1973).

⁷ Para um tratamento muito bom da relação de preços de produção com preços de mercado, ver Deleplace (1981).

⁸ Conforme apontaram os críticos de meu artigo, encontramos diferentes noções de concorrência em diferentes períodos dos ensaios de Marx. Poderíamos fazer uma discussão entre seus primeiros escritos (crítica a Proudhon, Grundrisse) e seus escritos posteriores (Capital) onde a noção de concorrência é trabalhada muito mais compreensivamente. Aqui, refiro-me somente ao seu trabalho posterior.

melhores podem alcançar lucros excedentes. Assim, esperam-se taxas diferenciais de lucro entre capitais da mesma indústria, assim como em diferentes setores da economia. A existência de taxas diferenciais de lucro não contradiz a teoria marxista de concorrência. As taxas diferenciais de lucro não são idênticas, e nem implicam, em “concorrência decrescente”, “concorrência imperfeita” ou poder monopolista.⁹

Concorrência entre capitais também significa que os preços de mercado são regulados pelos preços de produção; e as taxas de lucro efetivo, pela média social. Considerando que as taxas diferenciais de lucro entre capitais dentro de uma mesma indústria sempre existem, sem nenhuma tendência em direção à equiparação de taxas de lucro, a questão que surge é quanto tempo levarão os preços de mercado a se aproximarem dos preços de produção. Uma outra questão relacionada a isso é saber quanto tempo levarão as taxas de lucro **industrial** acima ou abaixo da média, a se aproximarem da taxa média social de lucro.¹⁰ Marx respondeu que o tempo necessário para ajustar a oferta e procura, os preços de mercado aos preços de produção e taxas de lucro à média social depende das condições concretas da produção e circulação de mercadorias. Em cada indústria é diferente o tempo necessário para construir nova capacidade nas indústrias onde a taxa de lucro é acima da média, para tirar capital dinheiro dos campos de aplicação com baixas taxas de lucro, para produzir e circular mercadorias — isto é, o tempo de rotação comercial do capital. Conseqüentemente, não é possível traçar nenhuma teoria geral sobre o tempo de ajustamento necessário para se atingir uma taxa média de lucro.¹¹

A quantidade de capital necessário para produzir no custo socialmente necessário de produção também difere de uma indústria a outra. Num nível, essas **restrições na mobilidade do capital** podem ser superadas pelo sistema de crédito, porém, apesar disso, as restrições existem e são diferentes em cada indústria. Na teoria marxista, tais restrições na mobilidade de capital inibem a tendência em direção a uma equiparação das taxas de lucro. Nesse quadro, oferta e procura pode desempenhar um certo papel na formação de taxas diferenciais de lucro. Por exemplo, suponhamos que a demanda de uma mercadoria aumente enquanto a mercadoria não puder ser imediatamente reproduzida. Então o preço de mercado subirá acima do preço de produção e surgirá uma taxa de lucro acima da média.

⁹ Enquanto que na teoria marxista “a taxa geral de lucro nunca é algo mais do que uma tendência, um movimento a igualar taxas específicas de lucro” (Marx, 1977, p.366), na teoria neoclássica de concorrência, as diferenciais das taxas de lucro são um resultado de “imperfeições do mercado”.

¹⁰ Não se deve perder de vista que Marx nunca afirmou que os preços efetivos convergem em direção aos preços de produção, ou que as taxas de lucro convergem em direção à média social.

¹¹ Isso aparece na seguinte citação: “. . . a oscilação dos preços de mercado, ora ficando acima, ora ficando abaixo do (. . .) preço natural, depende das flutuações da oferta e procura (. . .). Os períodos médios durante os quais as flutuações dos preços de mercado se compensam entre si são diferentes para diferentes tipos de mercadorias, porque com um tipo é mais fácil de adaptar a oferta e procura do que com outro” (Marx, 1970, p.208).

Por outro lado, Marx também viu a possibilidade de outras **barreiras para a mobilidade do capital**. Barreiras para a mobilidade do capital existem, por exemplo, na produção de produtos agrícolas, ou na produção de minerais ou de matéria-prima. Marx analisou barreiras artificiais à mobilidade do capital na sua teoria da renda da terra. Os proprietários de terra podem obter uma renda absoluta, porque a terra é uma fonte limitada, e os produtos agrícolas não podem ser facilmente reproduzidos. A concorrência de capitais entre campos de produção gera renda para os proprietários de terra. O mesmo é verdadeiro para a produção de minerais ou de matérias-primas e para alguns ramos da produção industrial.

Quando o acesso de capital às condições de produção (como recursos naturais ou bens de produção) ou outros insumos é restrito, a entrada de capital novo é limitada. Nesse caso haverá obstáculos na reprodução de mercadorias. O preço de mercado pode ser mais alto do que o preço de reprodução, podendo surgir uma taxa de lucro acima da média. Por outro lado, podem haver obstáculos aos movimentos de unidades de capital para fora das indústrias se a transferência do capital enfrentar dificuldades consideráveis. Se, em certas indústrias, grandes quantidades de capital fixo são exigidas, estas não podem ser facilmente transferidas quando as taxas de lucro estão caindo.¹²

Dessa forma, a teoria marxista analisa três causas das taxas diferenciais de lucro. A **primeira** é um desequilíbrio entre a oferta e a procura, bem como um longo tempo de rotação do capital em certas esferas de produção. A **segunda** ocorre quando o acesso às condições de produção é restringido à entrada de novo capital dinheiro, ou à saída de velhos capitais estabelecidos. A **terceira** é a existência de alguns capitais, dentro de uma indústria, com produtividade acima da produtividade média (lucros excedentes para capitais mais eficientes e lucros menores para os capitais menos eficientes).¹³

¹² Marx disse, "este movimento de capital é primeiramente causado pelo nível dos preços de mercado, que elevam os lucros acima da média geral num lugar e abaixam-nos abaixo da média geral em outro. O capital mercantil não é levado em consideração já que é irrelevante neste ponto (...). Todavia, com respeito a cada esfera da produção real — indústria, agricultura, mineração, etc. —, a transferência de capital de uma esfera para outra oferece dificuldades consideráveis, particularmente por conta do capital fixo existente. A experiência mostra, além disso, que se um ramo da indústria, como por exemplo, tecido de lã, indústria de algodão, obtém lucros excepcionalmente altos num dado período, por outro lado produz muito pouco lucro, ou até mesmo sofre perdas, noutro período, de tal maneira que num certo ciclo de anos o lucro médio é quase o mesmo que em outras indústrias" (Marx, 1977, p.208).

¹³ Marx referiu-se à primeira causa possível de uma taxa de lucro mais alta também como "monopólio acidental" (ver Marx, 1977, p.178 e 694). O segundo caso ele chamava algumas vezes de "monopólio nacional" (ver Marx, 1977, p.178 e 694). O terceiro caso é chamado na literatura marxista de "monopólio artificial", se um capital for capaz de manter sua posição como produtor mais eficiente numa indústria a longo prazo (ver Altvater, 1977, p.177).

Está claro que Marx não pressupõe (especialmente no Capítulo X do Volume III) que as taxas de lucro **serão** igualadas em todas as esferas da produção. O processo de concorrência entre o capital produz diferenciais de taxas de lucro, bem como uma tendência de equiparação. Como Marx assinalou: “(. . .) a taxa geral de lucro nunca é mais do que uma tendência, um movimento para igualar taxas específicas de lucro” (Marx, 1977, p.366) e “(. . .) A taxa média de lucro não se obtém como um fato diretamente estabelecido, mas antes, ela é determinada como um resultado da equalização de flutuações opostas” (Marx, 1977, p.368).¹⁴

3 — Sobre a teoria pós-marxista de concorrência e monopólio

Abstraindo-se da própria teoria de Marx — que é bastante diferenciada — de concorrência e taxas diferenciais de lucro, a maior parte da literatura pós-marxista considera as taxas diferenciais de lucro como um sinal da monopolização dos mercados e do capitalismo monopolista.¹⁵ Na literatura, três causas são postuladas como as razões para a gênese do capitalismo monopolista e lucros monopolistas: **concentração** de produção dentro das indústrias (combinada com a centralização de capital existente através das indústrias), crescente **dificuldade na mobilidade do capital** por causa de uma alta proporção de capital fixo em certas indústrias e o **comportamento colusivo** de corporações e trustes dentro ou através de indústrias.

No final do século XIX, Engels já descrevia a origem de trustes e corporações nos países europeus. Mas Hilferding (1968) foi o primeiro marxista europeu a analisar sistematicamente o caráter de mudança do capitalismo. Hilferding (1968), em **Das finanzkapital**, postulou uma concentração crescente na produção e circulação e a cooperação e colusão entre capitais por causa das fusões, cartéis e trustes como as principais causas do desenvolvimento do capitalismo monopolista. Ao mesmo tempo, ele analisou detalhadamente a mobilidade do capital. Conforme o seu entendimento, a concorrência estava declinando, porque a concorrência entre grandes capitais tendia a ser instável e estimulava a colusão e a formação de cartéis. A concorrência entre os capitais era considerada transitória, dando lugar à organização da produção e à distribuição de renda pelo acordo de cartéis.

Por conseguinte, a produção e a distribuição de renda passam a ser organizadas por um grande e poderoso cartel. Os cartéis nacionais também são instáveis. Se-

¹⁴ A extensão na qual as flutuações de taxas de lucro tornam necessário especificar a concepção de um centro gravitacional no contexto da teoria marxista não pode ser discutida aqui (ver Shaikh, 1979; Semmler, 1981).

¹⁵ A análise marxista do capitalismo como “capitalismo monopolista”, especialmente a partir dos anos 30, foi bastante influenciada pela noção ortodoxa de concorrência perfeita/imperfeita. Isso é evidente principalmente nos trabalhos de Lange e Dobb, embora as idéias originais tenham sido desenvolvidas na virada do século por Hobson, Hilferding e Lenin.

rão superados por trustes e cartéis no mercado mundial. De acordo com Hilferding, a concorrência decrescente vai de mão em mão com uma crescente regulação do capitalismo pelos cartéis e pelo Estado. A instabilidade da economia capitalista é reduzida. As leis de movimento são substituídas pela regulação. O poder torna-se a força dominante na economia. Concentração, barreiras à entrada e colusão resultam em preços monopolistas, lucros monopolistas e **ruptura** permanente da tendência em direção à uniformidade das taxas de lucro. As teorias marxistas de um centro de gravidade, concorrência e taxas diferenciais de lucro são tidas aqui como obsoletas e não são mais discutidas.

Lenin (1965), ao se referir aos resultados empíricos de Hilferding, analisou a substituição da livre concorrência monopolista. A concentração na produção, cartéis, trustes e colusão no mercado, a fusão do capital bancário com o capital industrial e a fusão dos monopólios com o Estado eram consideradas as principais razões para o poder crescente do monopólio. Lenin entendia o modo capitalista de produção como sendo o da auto-expansão e acumulação de capital. Ele postulou que a concorrência **não** é abolida pela concentração e colusão, mas reencetado a um nível superior (ver também Weeks, 1978). Portanto, Lenin não fala apenas em monopólio crescente, mas também na **concorrência monopolista**. Mais do que isso, a concentração e oligopolização das indústrias não implicam estabilidade crescente, mas antes instabilidade crescente do capitalismo. Lenin via a oligopolização e as crescentes concorrência e rivalidade na produção, circulação e setores bancários como tendências necessárias ao desenvolvimento capitalista.

Para Bucharin (1973), outro famoso escritor pós-marxista da década de 20, a concorrência e rivalidade existiam apenas entre capitais de nações diferentes, isto é, entre capitais no mercado mundial. Ele estendeu a teoria de Lenin, mas ao mesmo tempo limitou-a aos capitais nacionais no mercado mundial.

Num artigo muito importante, Varga (1968) resumiu a discussão pós-marxista e o estágio monopolista do capitalismo na década de 30. Sua conclusão era de que concentração, barreiras à mobilidade de capital e colusão dentro ou através das indústrias levam não à eliminação de concorrência, mas a grupos oligopolistas e à concorrência e rivalidade entre eles. Preços monopolistas e taxas de lucro monopolistas acima da média não são um fenômeno geral, porém relacionados a casos especiais.

Nesses termos, podemos ver diferentes correntes na discussão pós-marxista do estágio monopolista do capitalismo na década de 30. Uma corrente enfatizou a abolição da concorrência. O poder, especialmente com referência aos preços e lucros, torna-se a força dominante na economia, dando origem a uma hierarquia persistente de taxas de lucro. A outra corrente sustenta a noção marxista de que, sem levar em consideração a origem de oligopólios e grupos oligopolistas, o capitalismo é regulado pela auto-expansão e concorrência do capital. O lucro monopolista é relacionado aos casos especiais e, a longo prazo, é ameaçado pela concorrência de outros capitais.

Economistas pós-marxistas posteriores, tais como Dobb, Kalecki, Lange, Sweezy, Steindl e Sherman admitem apenas uma tradição na literatura pós-marxista, ao concluir que a concentração, grandes exigências de capital mínimo em certas

indústrias e a colusão levam a um grau decrescente de concorrência e a preços e lucros monopolistas persistentes, com uma hierarquia de taxas de lucro. Eles se referem em primeiro lugar a uma certa corrente de pensamento na tradição pós-marxista e à teoria de “concorrência imperfeita” desenvolvida desde a década de 30 quando concluíram que as “leis de movimento” são alteradas no capitalismo monopolista e que a “transição da concorrência ao monopólio traz consigo um aumento nos lucros e a hierarquia das taxas de lucro” ao invés “(. . .) da tendência a uma uniformidade de taxas de lucro que é um traço característico principal do capitalismo competitivo” (Sweezy, 1968, p.272). Essas posições teóricas negligenciam não somente o conceito marxista de concorrência e taxas diferenciais de lucro, mas também a outra corrente muito importante de pensamento na literatura pós-marxista (ver também Weeks, 1978).

Além disso, a evidência empírica em defesa dessas teorias é ambígua. Vários estudos empíricos têm sido feitos sobre os preços monopolista e oligopolista, sobre o lucro, sobre as taxas diferenciais de lucro e suas causas e persistência nas décadas de 60 e 70.

Um breve exame dos principais estudos empíricos e seus resultados vem a seguir. Então, a questão se estes resultados empíricos correspondem ou contradizem a teoria marxista de concorrência será considerada.

II — Evidências empíricas sobre as taxas de lucro monopolistas e taxas diferenciais de lucro

1 — Observações metodológicas

Conforme foi mostrado na primeira parte deste artigo, tanto a teoria ortodoxa como a discussão marxista do estágio monopolista do capitalismo fornecem-nos um conceito empírico para avaliar o poder monopolista. Admite-se que o grau de monopolização de uma indústria é determinado pelo:

- grau de concentração no mercado de vendas, que é uma medida de firmas independentes no mercado e de sua capacidade de influenciar o preço de mercado das mercadorias;
- extensão das barreiras à entrada às indústrias, que é uma medida da mobilidade do capital entre indústrias; e
- grau de colusão entre as firmas dentro de uma indústria ou através de indústrias, que é uma medida direta de concorrência suprimida e a influência de oligopólios nos preços e quantidades.

Esse argumento sustenta que o grau de concentração determina a possibilidade de colusão dentro de uma indústria, ao passo que altas barreiras à entrada reduzem o potencial para nova concorrência vinda de fora da indústria. A conclusão geral é de que elevados graus de concentração em industriais e/ou grandes barreiras à entrada e/ou um alto grau de colusão resultam em preços que estão acima dos preços de concorrência e em taxas de lucro que são acima da taxa média de lucro.

Todas essas medidas precisam ser definidas operacionalmente para as finalidades de verificação ou refutação empírica. Há três tipos de medidas de **lucros** em indústrias ou para firmas. A primeira é a margem preço/custo, $\frac{P - C}{P}$, onde P é o preço das mercadorias e C o custo de concorrência (incluindo uma taxa de lucro concorrencial). Outra medida é a margem de lucro: $\frac{P - C}{C}$. Esta é a relação de lu-

cros sobre o custo da produção. A terceira medida possível da “performance” das firmas é a taxa de lucro, $\frac{\pi}{A} - \frac{T}{E}$ ou $\frac{\pi - T}{E}$, onde π é a massa de lucro, T = impos-

to, A = ativo e E = patrimônio líquido. Todos os três tipos de medidas de lucro, não obstante, são altamente problemáticos.¹⁶ A margem de lucro, ou a margem preço/custo, não mede a taxa de lucro. A taxa de lucro pode estar acima ou abaixo da margem de lucro ou da margem preço/custo. As taxas de lucro podiam ser diferentes por causa das diferentes relações de capital/produto nas indústrias. Entretanto a taxa de lucro também é uma taxa de medida muito ambígua para a monopolização das indústrias. Por um lado, o custo para manter uma situação monopolista (tal como excessiva capacidade de firmas oligopolistas) pode aumentar o custo da produção. Portanto, os lucros medidos empiricamente não revelam os lucros reais de indústrias oligopolizadas. Por outro lado, os lucros monopolistas ao longo do tempo são em sua maioria capitalizados pelas firmas. Isso tem um efeito no ativo. Dessa forma, as taxas de lucro das firmas monopolistas podem convergir para uma taxa média, se houver persistência nos lucros monopolistas ao longo do tempo.

Os graus de concentração publicados pelo Departamento do Comércio como uma aproximação de oligopolização nas indústrias são grosseiros demais para medir qualquer monopolização. Esses graus de concentração são geralmente ajustados para grupos industriais, para mercados regionais, para distribuição do tamanho de firma dentro de uma indústria e para a participação de importação e exportação (ver Shephard, 1970). Contudo, depois de todos esses ajustes, os graus de concentração industrial permanecem como uma medida muito grosseira para a monopolização, porque outros tipos de concentração (vertical ou conglomerada) que aumentam o poder de mercado através da indústria não são considerados.

O conceito de **barreiras à entrada** foi introduzido por Bain nos anos 50. Na literatura encontramos quatro tipos de barreiras à entrada: diferenciação de produto, economias de escala, vantagens de custo absoluto de firmas estabelecidas em comparação com novos concorrentes e pesadas exigências de capital inicial para produzir competitivamente numa indústria. A diferenciação do produto como uma barreira à entrada é medida pelos gastos de propaganda das firmas; economias de

¹⁶ Seria necessário calcular as taxas de lucro para as indústrias ou firmas de acordo com a teoria marxista e não com a ortodoxa, com a finalidade de testar a teoria pós-marxista de monopólio. Porém, devido à falta de dados, essa tarefa não pôde ser executada.

escala são medidas pela escala mínima eficiente da produção (o menor tamanho em que todas as economias de escala são realizadas); e as vantagens absolutas de custo podem ser calculadas se os custos para os créditos, matérias-primas e patentes para firmas ou indústrias forem comparadas. As exigências de capital numa indústria são normalmente medidas pela quantidade absoluta de investimento na indústria ou pela razão capital/produto.

A tarefa mais difícil é medir a colusão, isto é, o comportamento cooperativo de capitalistas dentro das indústrias ou através delas. Visto que a colusão significa todos os tipos de acordos formais e informais entre as firmas, os dados para o comportamento cooperativo das firmas na maior parte não são obtíveis. Alguns autores tentam medir o grau de colusão pelo número de firmas processadas por serem consideradas culpadas de acordo com o Ato Sherman, mas esses casos, oficialmente conhecidos como conduta cooperativa de firmas, por natureza não podem revelar a extensão real da colusão entre as firmas.

Na literatura empírica encontramos quatro tipos de regressão para testar a relação das variáveis do poder de mercado com os diferenciais de taxas de lucro. Nas primeiras análises empíricas, um tipo muito simples de regressão era usado para medir a dependência das taxas diferenciais de lucro no poder de mercado. Supondo que os graus de concentração de quatro ou oito firmas sejam maiores do que um valor crítico, então a concentração tem uma influência significativa nos preços e taxas de lucro. Encontramos esta simples regressão linear (ver Bain, 1951):

$$\pi = \alpha + \beta CR_8 + u, \quad (1)$$

onde CR_8 é o grau de concentração para oito firmas. Já que a correlação na maior parte das vezes parece ser muito pobre (nos estudos de Bain, r é 0,33), os graus de concentração de **grupos** industriais estão relacionados a taxas diferenciais de lucro. Por exemplo, nos estudos de Bain, grupos industriais com graus de concentração entre

$$0 < CR_8 < 30\%, 30\% < CR_8 < 70\%$$

e

$$70\% < CR_8 < 100\%$$

são relacionados às taxas de lucro.

Bain supõe que, se os graus de concentração para oito firmas ultrapassarem 70%, a influência do poder de mercado nos preços será significativa. Stigler supõe um valor crítico de 60% para um grau de concentração de quatro firmas. Algumas vezes, outras variáveis diretas do poder de mercado, como grau de participação das grandes firmas, grau de proteção na indústria e grau de participação das importações, são usadas para regressões lineares entre o poder de mercado e diferenciais de taxas de lucro (ver Shephard, 1970, p.286). Recentemente os graus de concentração para os Estados Unidos têm sido corrigidos para os mercados regionais, distribuição no tamanho de firmas dentro de indústrias e parcelas de importação e exportação de certas indústrias.

Técnica de regressão múltipla é usada para medir dependência de **barreiras à entrada e diferenciais de taxas de lucro**, de onde é derivada a seguinte equação de regressão:

$$\pi = \alpha - \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + u, \quad (2)$$

onde X_1 mede diferenciação de produto; X_2 , economias de escala; X_3 , vantagens de custo absoluto; e X_4 , a exigência de capital nas indústrias. As regressões são calculadas também para os grupos de indústria de alta concentração e para os grupos de baixa concentração. Assim, a inter-relação entre barreiras à entrada e concentração e suas influências separadas nas taxas de lucro industrial podem ser medidas (ver Bain, 1956; Mann, 1966; Qualls 1972; Stonebraker 1976).

Outra concepção para entender a influência da concentração e das barreiras à entrada nas taxas de lucro industrial foi introduzida por Pugil (ver Pugil, s.d.). Ele ponderou as variáveis das barreiras à entrada com os graus de concentração; dessa forma, ele está considerando a inter-relação entre concentração e barreiras à entrada. Ele também considerou a influência dos graus de concorrência estrangeira sobre as taxas de lucro industrial.

Ainda, um outro tipo de regressão mede a inter-relação da **colusão** e as taxas diferenciais de lucro. Uma vez que se tenha admitido que outras variáveis industriais tenham uma influência simultânea na "performance" de uma indústria, estas influências têm de ser controladas. Obtemos a seguinte regressão múltipla:

$$\pi = \alpha - \beta_1 CR + \beta_2 (\dot{X}/X) + \beta_3 \log A + \beta_4 (A/S) + \beta_5 Coll + u, \quad (3)$$

onde CR representa a concentração; $(\dot{X}/X)$, a taxa de crescimento industrial; A, o tamanho do ativo da firma; S, as vendas; enquanto Coll é um indicador de colusão numa indústria (ver Asch & Seneca, 1976).¹⁷

Na realidade, não somente as variáveis do poder de mercado (como concentração [CR]), mas também outras variáveis industriais (tais como a produtividade, Y/L , a razão capital/produto, K/Y , a taxa de salário ou a fração de salário, W/Y , a parcela de exportações nas indústrias, E/S , e as taxas de crescimento nas indústrias, X/X) poderiam influenciar as taxas de lucro significativamente. Por conseguinte, um quarto tipo de regressão múltipla é encontrada:

$$\pi = \alpha + \beta_1 CR + \beta_2 Y/L + \beta_3 K/Y + \beta_4 W/Y + \beta_5 E/S + \beta_n (\dot{X}/X) + u(4)$$

Esse tipo de regressão testa a influência da concentração e as condições de **oferta e procura** industrial na diferencial das taxas de lucro.

¹⁷ Ash e Seneca usaram uma amostra de 51 firmas colusivas tirada da lista de 500 da *Fortune* para o período de 1958-67. Essas companhias foram consideradas culpadas de acusações formais de conspiração do Ato Sherman durante aquele período. Elas são comparadas com 50 firmas não colusivas.

Barreiras à entrada também podem ser incluídas nessas equações de regressão múltipla. Em geral, a hipótese sendo testada é a de que as condições de produção e a realização de lucro têm uma influência maior nas taxas de lucro do que a concentração e as barreiras à entrada (ver Bodoff, 1973; Winn & Leabo, 1974; Ornstein, 1973). Mas, como será visto, é preciso esperar um longo tempo de ajuste para igualar a oferta e a procura ou para superar as barreiras de mobilidade do capital a fim de que as condições de produção e realização de lucro provem exercer uma influência significativa no diferencial de taxa de lucro.

2 – Resultados empíricos

O que segue é um resumo dos principais resultados desses estudos empíricos.

a) Estudos pioneiros das séries de tempo e de cortes transversais para as décadas de 30, 40 e 50, acerca de concentração e taxas de lucro, usualmente revelam uma relação positiva significativa entre **concentração e taxas de lucro** (ver Bain, 1951; Schwartzmann, 1957; Mann, 1966; Stekler, 1963; Collins & Preston, 1968), embora os coeficientes de correlação sejam, às vezes, muito baixos (ver Bain, 1951). A hipótese é a de que a concentração leve à colusão e colusão leve à maiores margens de lucro ou taxas de lucro. De acordo com os resultados de Bain, a concentração leva a lucros mais altos quando $CR_8 > 70\%$ e, segundo os resultados de Stigler, quando $CR_4 > 60\%$. Mas as metodologias e as bases de dados são, na sua maioria, muito fracas. Além disso, esses estudos não podiam explicar a possível **persistência** de altos lucros devido à concentração no mercado de vendas (ver Brozen, 1971a, 1971b; Demsetz, 1973a, 1973b). Tem-se argumentado que a concorrência e a rivalidade, mesmo entre grandes companhias, fazem as taxas de lucro de oligopólios convergir em direção a uma taxa normal. Esse é o principal argumento usado por Weston, Ornstein, Demsetz e Brozen. De fato, eles mostraram que, se os dados para os graus de concentração e as séries de tempo e cortes transversais de Bain, Mann e Stigler fossem reexaminados, as taxas diferenciais de lucro em relação à concentração não existiam mais (ver Brozen, 1971a, 1971b, 1973). Além disso, a **persistência** das taxas de lucro entre indústrias, conforme Demsetz, não resulta do poder de mercado medido pela concentração, mas, ao contrário, da maior produtividade das firmas nas indústrias concentradas (ver Demsetz, 1973a, 1973b). Em seus numerosos estudos, Demsetz mostrou uma relação significativa entre as taxas de lucro e os graus de concentração somente para as grandes firmas, isto é, para firmas com ativo maior do que US\$ 50,000,000. Assim, ele concluiu que as diferenciais das taxas de lucro não refletem o poder de mercado, mas sim a eficiência de grandes corporações em indústrias concentradas.

b) Usando o método de Bain, vários estudos apresentados nos anos 60 e 70 revelaram relação positiva significativa entre altos lucros (margens de lucro ou taxas de lucro) e **barreiras à entrada** (Bain, 1956; Mann, 1966; Comanor & Wilson, 1967; Stonebraker, 1976; Ornstein, 1973; Qualls, 1972, 1974). Eles também demonstraram que altos graus de concentração exercem um efeito sobre preços e lu-

cros no tempo **somente** se, concomitantemente, houver altas barreiras à entrada. De outro modo haveria concorrentes potenciais, que poderiam entrar no mercado e rebaixar a taxa de lucro para a média (preço-limite). Nesse método admite-se que, se as barreiras de mercado forem baixas e, portanto, ameacem os novos concorrentes, os graus de concentração não mostram qualquer relação positiva significativa com diferenciais de taxas de lucro. Por outro lado, se existirem barreiras à entrada, elevados graus de concentração têm um efeito significativo sobre as taxas de lucro. Essa hipótese parece ter uma forte base empírica. Recentemente vários estudos empíricos têm-na sustentado (ver Qualls, 1972; Mann, 1966; Stonebraker, 1976). Também foi mostrado que, entre grupos de indústria com altas barreiras à entrada, a dispersão de taxas de lucro é muito grande, bem como o é a dispersão de taxas de lucro entre firmas de uma mesma indústria (ver McEnally, 1976).

Essa concepção de barreiras à entrada também foi estendida a outros casos possíveis. **Primeiro**, admitiu-se que os **grupos olipopolistas** também desenvolviam estratégias contra nova concorrência (por exemplo, eles podiam manter capacidades subutilizadas em indústrias oligopolistas como um impedimento à entrada). Barreiras à entrada, portanto, não são mais vistas como determinantes estruturais dos mercados oligopolistas (como economias de escala, pesadas exigências de capital e concentração), mas como um resultado das atividades das próprias firmas oligopolistas. Pessoas como Harrod, Modigliani, Sylos-Labini e Lombardini argumentaram dessa maneira desde os anos 50, e Caves e Porter recentemente voltaram a essa concepção das estratégias de prevenção de entrada dos grupos oligopolistas (ver Caves & Porter, 1977). Mas, considerando que a avaliação dessas atividades e estratégias de grandes firmas é bastante difícil, nenhum estudo empírico desse assunto está disponível. **Segundo**, foi mostrado que não somente as barreiras à entrada, mas também as **barreiras à saída** causam diferenciais nas taxas de lucro. Haverá firmas em indústrias com taxas de lucro abaixo da média se houver barreiras à saída como altos investimentos nos custos de vendas, elevados custos para a pesquisa e desenvolvimento, uma alta escala mínima de eficiência de produção ou pesadas exigências de capital. Num estudo empírico, Caves e Porter (Caves & Porter, 1976) mostraram uma correlação negativa significativa entre barreiras à saída e taxas de lucro. Uma vez que as medidas de barreiras à saída são quase as mesmas que as barreiras à entrada usadas em concepções anteriores, a concepção de barreiras à entrada tornou-se muito ambígua. Para a Alemanha Ocidental, durante o período de estagnação na década de 70, as taxas de lucro nas indústrias não estavam correlacionadas com a concentração, mas estavam alta e negativamente correlacionadas com a parcela do salário e a razão de capital/produto, um indicador de uma alta composição orgânica de capital (ver Semmler, 1980). Isso significou que o capital não podia deixar uma indústria, mesmo se as taxas de lucro fossem baixas. Num período de estagnação e demanda decrescente, as barreiras à entrada podem parecer barreiras à saída, e as taxas de lucro podem estar, decorrido um certo período de tempo, antes abaixo da média do que acima dela (ver Hilferding, 1968). Esses resultados não contradizem os primeiros, já que estes estavam relacionados à prosperidade dos anos 50 e 60. Pesadas exigências de capital e elevada razão capital/produto podem ser barreiras

à entrada, mas também podem ser barreiras à saída num período de estagnação e demanda decrescente. Dessa forma, essas barreiras são, de fato, **barreiras para a mobilidade do capital** — exigências de capital, funcionando como uma barreira de mobilidade do capital, são ilustradas na indústria de aço nos anos 70.

c) Outros estudos têm sido feitos com respeito às **atividades cooperativas** de firmas e à **colusão** entre as firmas (ver Ash & Seneca, 1976). Ash e Seneca descobriram que, se excluirmos outros fatores que podem causar diferenciais de taxas de lucro (tais como a concentração ou taxas de crescimento das indústrias), então a colusão mostra um efeito negativo significativo sobre os lucros. Em consequência, a colusão pode ser um **resultado** de baixos lucros, senão uma **causa** de altos lucros. Mas uma vez que a maioria das atividades cooperativas de firmas é secreta e, raramente, podem ser descobertas, os resultados dos estudos de Ash e Seneca podem não ser muito convincentes (ver também Fraas & Greer, 1977).

d) Outros estudos não fazem referência à concepção de poder de monopólio como medida pela concentração, barreiras à entrada e colusão. Em vez disso, eles demonstram que os diferenciais das taxas de lucro estão significativamente relacionadas à produtividade, à razão capital/produto e aos custos de salário unitário de cada indústria (ver Bodoff, 1973; Schwartzmann, 1959) e às condições de crescimento e demanda (ver Ornstein, 1973; Hall & Weiss, 1967; Winn & Leabo, 1974). A maioria desses estudos revela que **os diferenciais das taxas de lucro** são fortemente relacionadas às **condições de produção e realização** das mercadorias. Levando em consideração o efeito da concentração e algumas vezes até mesmo das barreiras à entrada nas equações de regressão múltipla, foi mostrado que as condições de produção e procura têm um efeito dominante nas diferenciais em taxas de lucro (ver Ornstein, 1973; Winn & Leabo, 1974). Estudos para outros países também têm demonstrado esses resultados (para a França, ver Deleplace, 1974; para a Alemanha, ver Sass, 1975 e Semmler, 1980). Entretanto os resultados apenas são convincentes se admitirmos as barreiras à mobilidade do capital, isto é, as barreiras ao movimento das indústrias com baixas taxas de lucro para as indústrias com altas taxas de lucro.

e) Outro tipo de estudo examina a relação entre o **tamanho da firma e os diferenciais das taxas de lucro** e as taxas de crescimento das firmas. Porém não há estudo que inequivocamente revele uma dependência das taxas de lucro com tamanho da firma (ver Marcus, 1969; Ornstein, 1973). Normalmente é suposto e demonstrado que firmas de tamanho médio ou grupos do tamanho de firmas abaixo das firmas maiores têm taxas de lucro e taxas de crescimento mais altas (ver Stekler, 1963). Por outro lado, foram feitos estudos que revelam não uma diferença nas taxas de lucro e nas taxas de crescimento entre as firmas, mas diferenças na **variância e estabilidade** das taxas de lucro e crescimento entre os grupos de firmas de tamanhos diferentes. Firmas menores podem ter as mesmas taxas de lucro que as firmas grandes, mas suas taxas de lucro são mais instáveis e variam fortemente no curso do ciclo de negócios (ver Singh & Whittington, 1968; Eatwell, 1971).

III — Estudos modernos e a teoria marxista de concorrência

Voltemos à questão sobre se os resultados dos estudos empíricos das causas dos diferenciais de taxas de lucro apoiam ou contradizem a teoria marxista de concorrência descrita na Parte I deste artigo.

a) Como foi mostrado acima, um tipo de estudo empírico examinou diferenciais nas **condições de oferta e procura industriais** e suas conseqüências para as **diferenciais das taxas de lucro**. Os estudos disponíveis dos Estados Unidos, França, Canadá e Alemanha revelam notável influência da produtividade de uma indústria, da razão capital/produto, da parcela do salário, da fração da exportação nas vendas e de suas taxas de crescimento e o predomínio dos diferenciais das taxas de lucro. Tais diferenciais das taxas de lucro podem ser facilmente explicadas pela teoria marxista de concorrência. De acordo com essa teoria, a oferta e procura nunca são iguais. As diferenças nas taxas de lucro causadas pelas diferenças na produtividade, razão capital/produto, parcelas de salário e taxas de crescimento de indústrias podem ser explicadas pelas diferenças no tempo levado para ajustar a oferta e procura; ou seja, o tempo para construir a nova capacidade, para produzir e circular as mercadorias, onde a taxa de lucro é alta, e para reduzir a capacidade e retirar capital das indústrias com baixas taxas de lucro.

O circuito de capital exige um período de tempo que varia entre as indústrias. Portanto, desequilíbrios entre a oferta e procura, causados por aquelas **restrições naturais** à mobilidade de capital, causam desvios dos preços de mercado em relação aos preços de produção (o centro de gravidade). Essa parece ser a razão pela qual os testes empíricos revelam uma forte relação entre as condições de oferta e procura das indústrias e diferenciais das taxas de lucro (ver a causa (I) dos diferenciais da taxa de lucro na teoria marxista de concorrência, item 2 — Parte I do artigo).

b) Outro tipo de estudo não se refere àquelas causas naturais da restrita mobilidade de capital, mas à **monopolização das indústrias** (concentração, barreiras à entrada e colusão) como as principais razões para as diferenciais da taxa de lucro. A maioria dos estudos recentes tem revelado que não há **persistência** dos diferenciais da taxa de lucro devidas somente à **concentração**. **Altas barreiras à entrada** (diferenciação de produto, produção em larga escala, vantagens de custo absoluto, pesadas exigências de capital, elevada razão capital/produto e estratégias de prevenção de entrada dos grupos oligopolistas), que impedem novos concorrentes e permitam preços de prevenção de entrada, são precondições necessárias para a concorrência decrescente entre as indústrias. Altos lucros são revelados somente quando a alta concentração é correlacionada com altas barreiras à entrada, que podiam facilitar a colusão dentro ou entre indústrias. Portanto, surge a questão: a que ponto esses resultados empíricos sustentam a hipótese de uma persistente monopolização das indústrias? Qualquer tentativa de usar esses estudos empíricos em apoio à hipótese de capital monopolista deveria ser questionada à luz de três considerações.

Em primeiro lugar, esses resultados empíricos não significam que existe uma **hierarquia estável e persistente das taxas de lucro** a longo prazo. Estudos para os

anos 70 mostraram que barreiras à entrada revelaram ser barreiras à saída em períodos de estagnação e demanda decrescente. Produção em larga escala, altas exigências de capital e elevada razão capital/produto são sinônimos de uma alta proporção de capital fixo nas indústrias. Grandes perdas de capital acontecerão se a capacidade tiver que ser ajustada à procura decrescente. A taxa de lucro pode diminuir sem que o capital seja capaz de se ajustar saindo, de uma vez, da indústria. Não são a concentração e as barreiras à entrada, mas sim as barreiras à mobilidade de capital que parecem ser a razão para os diferenciais de taxas de lucro. As barreiras à mobilidade são diferentes em todas as indústrias. O tempo necessário para prover nova capacidade na presença de barreiras à entrada ou para retirar capital das indústrias com produção em larga escala, com pesadas exigências de capital e elevada razão capital/produto pode ser muito mais longo do que nas indústrias com numerosos capitalistas, baixas exigências de capital e facilidade de entrada.¹⁸ Desse modo, para as indústrias onde o período de ajustamento é maior, podemos admitir que a taxa de lucro ficará acima ou abaixo da média por muito mais tempo do que nas indústrias com numerosos capitalistas, baixas exigências de capital e facilidade de entrada. A mobilidade de capital e o período de ajustamento em direção a uma média da taxa de lucro são diferentes. Esse fato é revelado pelos testes empíricos sobre concentração e barreiras à entrada. Os dados empíricos podem ser interpretados de tal forma que as taxas de lucro nas indústrias, com pesadas exigências de capital, flutuam muito mais lentamente do que nas assim chamadas “indústrias concorrentes”. As indústrias com menos fornecedores e com altas barreiras à entrada podem ter um tempo de ajustamento maior para alcançar a média de taxa de lucro. Não obstante suas taxas de lucro são reguladas pela média das taxas de lucro. Essa conclusão também pode ser delineada à parte das observações empíricas dos movimentos de preço nos denominados setores oligopolizados onde eles são muito mais lentos do que nas indústrias concorrentes (ver Eichner, 1976).

Além disso, a ordem industrial com referência aos graus de concentração, produção em larga escala, exigências de capital e razão capital/produto não permanece a mesma quando a acumulação de capital e o crescimento estão em andamento. Indústrias caracterizadas pela produção em pequena escala, baixas exigências de capital e a alta razão de capital/produto podem desenvolver-se em indústrias de larga escala, intensivas em capital com barreiras à entrada proibitivas e de lucro acima da média (como ocorreu nas indústrias de artigos de consumo e mesmo no setor de serviço durante o período do pós-guerra). Aquelas indústrias desenvolverão altas barreiras à entrada e taxas de lucro acima da média. Devido à concentração e as barreiras à entrada, a hierarquia das taxas de lucro, portanto, não permanecerá a mesma ao longo do tempo.

Segundo, e muito mais importante, **menos firmas** no mercado, altas barreiras à entrada e a possibilidade de colusão **não significam que a concorrência entre**

¹⁸ Conforme mencionado no item 2 – Parte I deste artigo, esta causa das taxas diferenciais de lucro foi também desenvolvida por Marx (ver Segunda causa das taxas diferenciais de lucro).

os capitais está abolida. Como Marx e a maior parte da literatura pós-marxista admitem, sem levar em consideração a concentração e a centralização de capital, o capitalismo é regulado pela auto-expansão e acumulação de unidades independentes do capital. A concorrência entre capitais na produção, na realização e na distribuição da mais-valia não pode ser abolida pela concentração e pelas barreiras à entrada. Na produção, o objetivo do capital é gerar lucro excedente, criando novos métodos de produção, aumentando a produtividade do trabalho e diminuindo os custos. Na circulação, o objetivo é melhorar as condições para a realização da mais-valia, aumentando a fração do mercado. A concorrência intersetorial, levada a cabo no nível de investimentos, está relacionada à distribuição da mais-valia. O princípio da concorrência é o de baratear as mercadorias, mudando os métodos de produção e de acumulação de capital. Menos unidades de capital e pesadas exigências de capital poderiam facilitar a colusão dentro de uma indústria, mas também podem significar uma interdependência crescente entre os capitais (a moderna teoria dos jogos ilustra a ambigüidade dos efeitos de concentração crescente na concorrência entre as firmas).

Terceiro, a elevação das barreiras à entrada e à saída, como indicadores de menos mobilidade de capital físico não significa necessariamente que a **mobilidade de capital dinheiro diminuirá**. A mobilidade de recursos físicos pode ter diminuído devido a um aumento no capital fixo em certas indústrias. Entretanto, a ascensão de grandes corporações de múltiplas plantas e múltiplos produtos foi acompanhada pela criação de grandes "pools" de capital dinheiro. Historicamente, enquanto as unidades de capital tornaram-se maiores, a mobilidade de capital dinheiro cresceu. Grandes unidades de capital, isto é, grandes capitais concentrados e os conglomerados, são centros independentes de poder financeiro. Eles podem substituir o capital dinheiro bastante facilmente (ver Clifton, 1977) de região para região e de indústria para indústria, quando as disputas competitivas de capital fazem tais ações necessárias. Por exemplo, foi bem documentado que a mobilidade internacional do capital dinheiro de grandes corporações tem aumentado consideravelmente no período do pós-guerra. O crescimento na mobilidade do capital dinheiro, devido ao aparecimento de capitais de largo porte, foi esquecido nas discussões de Hilferding, bem como nas discussões pós-marxistas sobre a origem do monopólio. Nesses artigos, o monopólio aparecia como um resultado da concentração e da imobilidade crescente do capital físico; o impacto da criação de grandes "pools" financeiros e o aumento na mobilidade de capital dinheiro na concorrência de capitais foram negligenciados.

Em suma, concentração e barreiras à entrada podem levar a duas consequências temporárias: uma diminuição na concorrência de mercado dentro (e/ou entre) das indústrias e um desvio nos preços de mercado acima dos preços de produção. Contudo um número decrescente de firmas dentro de uma indústria não acarreta necessariamente um declínio de concorrência; barreiras à entrada também são barreiras à saída, e a imobilidade crescente de capital físico pode ser acompanhada por uma mobilidade crescente de capital dinheiro. O lucro monopolista está relacionado a condições e casos especiais; entretanto, a longo prazo ele é ameaçado pela auto-expansão e pela concorrência de outros capitais.

c) Como deveriam ser avaliados à luz da teoria marxista os resultados na relação entre **taxas diferenciais de lucro e tamanho de firma**? Como foi visto acima, diferenciais nas taxas de lucro entre firmas podem ser encontrados em vários estudos. Mas não há nenhum estudo empírico que possa sustentar a hipótese de que a taxa de lucro varia somente com o tamanho da firma. Os estudos demonstram, isto sim, diferença na **variação e estabilidade** das taxas de lucro entre firmas pequenas e grandes. Esses achados são consistentes com outros resultados empíricos concernentes às mudanças de preço em setores oligopolistas e concorrenciais durante o ciclo de negócios. Setores oligopolistas mostram preços mais rígidos e estáveis do que os setores com firmas pequenas, onde os preços flutuam grandemente durante o curso do ciclo de negócios. A menor dispersão das taxas de lucro de grandes corporações em comparação com as firmas pequenas é apenas uma expressão do fato de que as taxas de lucro das grandes firmas são muito mais próximas da taxa média de lucro, enquanto que as taxas de lucro das firmas pequenas flutuam muito mais em torno da taxa média de lucro (ver Clifton, 1977). Além disso, diferenciais nas taxas de lucro entre firmas e entre firmas de indústrias concentradas e não concentradas não contradizem a teoria marxista de concorrência e de preços de produção como centro de gravidade. Dentro das indústrias há sempre capitais com custos de produção menores ou maiores por causa do uso de diferentes técnicas por diversas firmas dentro de uma indústria. Ao mesmo preço de mercado ou ao mesmo preço de produção, as firmas possuem diferentes preços de custo, e, em consequência, diferentes taxas de lucro **entre as firmas** não é necessariamente um sinal de poder monopolista.

d) Estudos empíricos freqüentemente revelam uma forte correlação entre **concentração, barreiras à entrada e "mark-up"**. Esses estudos mostram diferenças nas margens de preço/custo, $(P - C)/P$, em margens de lucro, $(P - C)/C$, ou no "mark-up", $(MC + WC) (1 + \mu)$ entre as indústrias ou firmas (MC = custo de material, WC = custo de salário, $[1 + \mu]$ = "mark-up"). Nas regressões lineares, concentração e barreiras à entrada estão correlacionadas com as margens de preço/custo, margens de lucro e mark-up (ver Qualls, 1972, 1974). Todavia os resultados positivos significativos não são equivalentes às diferenciais de taxas de lucro devido à concentração e às barreiras à entrada. Visto que:

$$\frac{P - C}{P} = \frac{rK}{P_X}, \quad \frac{P - C}{C} = \frac{rK}{C_X},$$

e

$$(MC + WC) (1 + \mu) = MC + WC + \frac{rK}{x},$$

onde K/x é a razão capital/produto.¹⁹ As diferenças nas margens de preço/custo, margens de lucro e "mark-up" podem somente refletir diferenças na razão capi-

¹⁹ A depreciação não é considerada aqui; pode ser vista como parte do lucro bruto.

tal/produto ou na composição orgânica de capital entre indústrias ou firmas. Visto que em indústrias concentradas ou em indústrias com altas barreiras à entrada, as relações capital/produto são geralmente mais altas (ver Westen & Ornstein, 1973), as firmas ou indústrias com taxas de lucro idênticas poderiam ter margens de preço/custo, margens de lucro ou “mark-up” muito diferentes. O “mark-up” acima do custo direto — na teoria Kalecki, uma medida do grau de poder monopolista — poderia ser somente outra expressão para a taxa de lucro **uniforme**. O “mark-up” acima do custo direto é:

$$\mu = \frac{r}{(MC + WC)} \cdot \frac{K}{x}$$

Esse “mark-up” deve ser diferente nas indústrias onde a relação capital/produto (K/x) é diferente, enquanto que a taxa de lucro (r) pode ser a mesma em todas as indústrias. O “mark-up” é igual à taxa de lucro somente se admitirmos uma movimentação de um ano e, assim, igualar estoque e circulação (ver também Brody, 1974, p.89). Portanto, podemos concluir que observações empíricas sobre diferentes “mark-up” nas assim chamadas indústrias oligopolizadas e não oligopolizadas e diferentes mudanças em “mark-up” a longo prazo ou no curso do ciclo de negócios não confirmam o crescente poder de mercado ou das **taxas** de lucro nos chamados setores oligopolizados.²⁰

e) Em que medida a própria **determinação do preço pelo método do “mark-up”** pode ser considerada um resultado da monopolização crescente em qualquer indústria? Conforme acima mencionado, o “mark-up” não significa obrigatoriamente poder monopolista. Ele não impede necessariamente a existência de uma taxa de lucro uniforme. Segundo vários artigos recentemente publicados, o processo de fixação de preços, que foi desenvolvido por grandes corporações desde a década de 20, parece ser bastante compatível com as teorias clássicas e marxistas dos preços de produção como centros de gravidade para os preços de mercado. O método de fixação de preços de grandes corporações ou oligopólios é orientado em direção aos custos normais a longo prazo, rendimentos normais a longo prazo e preços a longo prazo. Preços administrados, fixação de preços segundo o “mark-up” e se-

²⁰ Conforme foi discutido acima, as **taxas** diferenciais de lucro podem resultar de: desequilíbrio entre oferta e procura; barreiras para a mobilidade do capital; e produtividade mais alta e custos mais baixos de produção para capitais mais eficientes dentro das indústrias. Esses fatos podem-se tornar coerentes com as concepções marxistas de preços, mas a noção da taxa média de lucro, a noção dos preços de produção e a noção do custo de produção deveria ser levemente reformulada (ver Semmler, 1981). Com relação a essas três diferentes causas das taxas diferenciais de lucro acima da média, elas não indicam taxa de lucro monopolista, sem exceção. Ademais, firmas em algumas indústrias possuem menores custos de insumos, porque as mercadorias entrando nessas indústrias incluem taxas de lucro abaixo da média. Taxas de lucro medidas empiricamente não corrigem os custos de produção integrados verticalmente, como discutido na Parte I deste artigo. Os custos reais são determinados pelos preços de mercado, que podem aparecer nas taxas diferenciais de lucro independentes do grau de “monopólio” nas indústrias envolvidas (ver Steedman, 1979).

gundo a taxa de retorno desejada não resultam simplesmente de um número decrescente de firmas numa indústria. Podem ser vistos como métodos diferentes, mas variando ligeiramente, para calcular o centro de gravidade a longo prazo para preços que garantam uma taxa média de retorno em investimento para grandes corporações e, dessa maneira, também garantam uma taxa constante de auto-expansão do capital. Discussões recentes acerca dos métodos de fixação de preços de oligopólios e grandes corporações (ver, por exemplo, Coutts et alii, 1978; Eichner, 1976; Clifton, 1979) mostram que os métodos de fixação de preços desenvolvidos pelas grandes corporações desde os anos 20 não contradizem a concepção marxista dos preços de produção. Ao contrário, parecem ser bastante coerentes com ela.²¹

IV — Algumas conclusões

Rejeitar a hipótese de uma **persistência** de uma hierarquia de taxas de lucro devida às grandes indústrias monopolizadas, bem como devida ao tamanho da firma, não significa que devemos negar as mudanças estruturais e institucionais analisadas por escritores pós-marxistas. Essas mudanças são bastante importantes e não podem ser negligenciadas. Hilferding (1968), com seu livro **Das Finanzkapital**, deu o primeiro passo importante em direção a esta análise do impacto de grandes corporações industriais e financeiras sobre a economia. Parece ser verdade que os poderes econômico e social de grandes unidades de capital (ou grandes corporações de múltiplos produtos e múltiplas fábricas) têm crescido.²² As grandes corporações de múltiplos produtos e múltiplas fábricas são **unidades de capital de grande escala** e possuem inúmeros processos de produção em várias indústrias e regiões a sua disposição. O que Marx analisou no volume I de **O Capital** como poder do capital sobre o processo de produção e o controle sobre os trabalhadores e os bens de produção tornou-se muito evidente com o crescimento das firmas de grande escala.²³ O poder sobre os processos de produção tem, segundo Marx, outra expressão: é o controle sobre os grandes recursos financeiros (capital dinheiro). Corporações de múltiplas fábricas e múltiplos produtos têm grandes recursos financeiros a sua disposição. Elas podem aumentar seu capital dinheiro quase independentemente da política monetária dos bancos centrais. Além disso, os grandes recursos financeiros das corporações permitem-lhes distribuir o capital entre diferentes indústrias e paí-

²¹ Este último ponto foi mais desenvolvido no manuscrito de meu livro (Semmler, 1981, cap. VI).

²² Igualmente, o poder social e político é bem conhecido e freqüentemente analisado (ver Epstein, 1979).

²³ No Volume I de **O Capital**, Marx não analisa uma firma de um produto único “fraca”, mas um processo de produção de **uma unidade de capital** e seu poder acima das relações de produção. Essa análise pode ser aplicada sem nenhuma dificuldade à análise de corporações de múltiplos produtos e múltiplas fábricas.

ses. Com seu poder financeiro, também podem resistir à sindicalização nas indústrias ou firmas e às demandas de salários ou a outras demandas sindicais. Contudo esse tipo de poder econômico-social, derivado do controle sobre muitos processos de produção, massas de trabalhadores, bens de produção e sobre grandes recursos financeiros, não significa necessariamente poder sobre todos os mercados em que eles operam. É um poder sobre relações de produção mais do que sobre relações de troca. Por isso, parece ser necessário distinguir o “poder monopolista” do **poder de grandes unidades de capital**, que não está definido em relação à estrutura de mercado, mas mais em termos da noção de uma unidade de capital.

Bibliografia

- ALTVATER, E. (1975). Wertgesetz und Monopolmacht. In: **Das Argument AS 6**. Berlin.
- ALTVATER, E. et alii (1979). **Von Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise: Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik Deutschland**. Berlin.
- ARROW, K. J. & HAHN, F. H. (1971). **General competitive analysis**. San Francisco, HoldenJays.
- ARROW, K. J. (1975). Toward a theory of price adjustment. In: BRONZEN, Y. **The competitive economy**. Morriston, Yearning Press.
- ASCH, P. & SENECA, J. J. (1976). Is collusion profitable? **Review of Economics and Statistics**. fev.
- BAIN, J. (1951). Relation of profit rate to industry concentration. In: AMERICAN manufacturing 1936-40. (1965). **Quarterly Journal of Economics**, New York, Harward University. aug.
- ——— (1956). **Barriers to new competition**. Boston.
- BARAN, P. A. & SWEET, P. M. (1956). **Monopoly capital**. New York, Monthly Review Press.
- BODOFF, J. (1973). **Monopoly and price revisited**. New School for Social Research.
- BRODY, A. (1974). **Proportions, prices and planning**. Amsterdam/North Holland.
- BROZEN, Y. (1971a). Bain's concentration and rates of return revisited. **Journal of Law and Economics**, (14), oct.
- ——— (1971b). The persistence of high rates of return in high-stable concentration industries. **Journal of Law and Economics**, oct.
- ——— (1973). Concentration and profits does concentration matter? In: WESTON, F. & ORNSTEIN, S. I., a.a.O.

- BUCHARIN, N. (1973). **Imperialism and world economy**. New York, Monthly Review Press.
- BUSSMANN, L. (1965). **Der Einfluss des Konzentrationsgrades einer Branche auf die Preise und Gewinne im interregionalen Vergleich**. (Diss.)
- CAVES, E. R. & PORTER, M. E. (1976). Barrier to exit. In: MASSON, R. T. & QUALLS, P. D. (ed.). **Essays on industrial organization in honor of J. S. Bain**. Cambridge.
- ——— (1977). From entry barriers to nobility barriers: conjectural decisions and contrived deference to new competition. **Quarterly Journal of Economics**, New York, Harvard University.
- CLIFTON, J. A. (1977). Competition and evolution of capitalist modes of production. **Cambridge Journal of Economics**, London, Academic Press.
- ——— (1979). **Administred prices and corporate power**. Washington. (unpublished)
- COLLINS, N. & PRESTON, L. (1968). **Concentration and price-cost margin in manufacturing industries**. University of California Press.
- COMANOR, W. & WILSON, T. (1967). Market structure and performance. **Review of Economics and Statistics**, (49), nov.
- COUTTS, K. et alii (1978). **Industrial prices in the United Kingdom**. Cambridge.
- DELEPLACE, G. (1974). Sur la differentiation des taux de profit. **Cahiers d'Economie Politique**, Paris, (1).
- ——— (1981). Marche et concurrence chez Marx. **Cahiers d'Economie Politique**, Paris, (6).
- DEMSETZ, H. (1973a). Industry structure, market rivalry and public policy. **Journal of Law and Economics**, (16), apr.
- ——— (1973b). **The market concentration doctrine**. Washington, American Enterprise Institute.
- EATWELL, J. (1971). Growth, profitability and size: the empirical evidence. In: MARRIS, D. & WOOD, A. (ed.) **The corporate economy**. Boston.
- ——— (1978). **The rate of profit and the concept of equilibrium in neoclassical-general equilibriu, theory**. Cambridge. (ms.)
- EICHNER, A. (1976). **The megacorp and oligopoly: microfoundations off macrodynamics**. Cambridge.
- EPSTEIN, E. M. (1979). **Firm size and structure: market power and business political influence; a review of literature**. Washington. (unpublished).
- FLIESSHARD, P. et alii (1977). **Gewinnentwicklung und Gewinnverschleierung in der westdeutschen Grossindustrie**, 2 bande. Köln.
- FRAAS, A. G. & GREER, D. R. (1977). Market structure and price collusion-an empirical analysis. **Journal of Industrial Economics**, 26, sep.

- FUCHS, V. R. (1961). Integration, concentration and profits manufacturing industries. **Quarterly Journal of Economics**, New York, Harward University, (75), may.
- GAREGNANI, P. (1978). **Changes and comparisons: a replay.** (ms.)
- ——— (1976). On change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution: a comment on Samuelson. In: BROWER, M. et alii. **Essays in modern capital theory.** Amsterdam/North Holland.
- ——— (1977). **On theory of distribution and value in Marx and the classical economists.** (ms.)
- HALL, M. & WEISS, L. (1967). Firm size and profitability. **Review of Economics and Statistics**, (49), aug.
- HILFERDING, R. (1968). **Das Finanzkapital.** Frankfurt, Europäische Verlagsanstalt.
- KOSHIMURA, S. (1975). **Theory of capital reproduction and acumulation.** Ontario, DPG Publishing Co.
- ——— (1977). **Scheme of reproduction under a system of monopoly price.** Tokyo.
- KRENGEL, R. U. A. (1977). **Produktionsvolumen und Potential Productions-faktoren der Industrie in Gebiet der Bundesrepublik Deutschland**, 19. Folge, Berlin.
- KURUMA, S. (1973). **Marx-Lexikon zur politschen Okonomie**, Bd. I, Konkurrenz. Berlin.
- LENIN, V. I. (1965). **Imperialism, the highest stage of capitalism.** Peking, Foreign Language Press.
- LEVINSON, H. (1960). Post-war moevements of prices and wages in manufacturing industry. In: JOINT ECONOMIC COMMITTEE. **Studies in employment growth and price levels.** /U.S.G.P.O./ /Study paper, 21/.
- MACAVOY, P. W. et alii (1971). High and stable concentration levels; profitability and public policy: a rresponse. **Journal of Law and Economics**, oct.
- MANN, M. (1966). Letters: concentration, barriers to entry and rates of return in 30 industries 1950-60. **Review of Economics and Statistics**, (48).
- MARCUS, M. (1969). Profitability and size of firm: some further evidence. **Review of Economics and Statistics.**
- MARX, K. (1977). **Capital.** New York, International Publishers. v.3.
- ——— (1970). Wages, prices and profit. In: KARL Marx and Frederick Engels: selected works in one volume. New York, International Publishers.
- McENALLY, R. W. (1976). Competition and dispersion in rates of return: a note. **Journal of Industrial Economics**, (25).

- McNULTY (1975). Economic theory and the meaning of competition. In: BRONZEN, Y. (ed.) a.a.O.
- MONOPOLKOMMISSION (1976). **Mehr Wettbewerb ist möglich**. Baden-Baden.
- MORISHIMA, M. (1973). **Marx economics: a dual theory of value and growth**. Cambridge, Cambridge University Press.
- MULLER, D. C. (1977). The Persistence of profits above the norm. **Economics**, 44.
- OKISHIO, N. (1956). Monopoly and rates of profits. **Kobe University Review**, may.
- ORNSTEIN, S. (1973). Concentration and profits. In: WESTON & ORNSTEIN (ed.). **The impact of large firms on the U. S. economy**. Lexington Books.
- PASINETTI, L. L. (1975). The notion of vertical integration economic analysis. **Macroeconomica**, (25).
- PUGIL, R. (s.d.) The effect of international market linkage on price, profits and wages. In: U. S. manufacturing industries. Harvard University, Department Economics. /Diss./
- QUALLS, O. (1972). Concentration barriers to entry and long run economic profit margins. **The Journal of Industrial Economics**, apr.
- ——— (1974). Stability and persistence of economic profit margins in highly concentrated industries. **Economic Journal**, 40(4).
- REVIEW OF RADICAL POLITICAL ECONOMICS (1985). New York, URPE, v.13, n.4, winter.
- RICARDO, D. (1951). **Principles of political economy and taxation**. Cambridge.
- ROBINSON, J. (1974). History versus equilibrium. In: THAMES papers in political economy. London.
- RONCALGIA, A. (1978). **Sraffa and the theory of price**. New York, John Wiley.
- SASS, P. (1975). **Die Untersuchung der Profitraten-Unterschiede zwischen den westdeutschen Industriebranchen nach dem 2. Weltkrieg**. Tübingen.
- SCHUI, H. (1978). Stagnation als Folge differenzierter Profitraten. **Konjunkturpolitik**, heft 1.
- SCHWARTZMANN, D. (1959). Effect of monopoly price. **Journal of Political Economy**, (67), aug.
- SEMMLER, W. (1977). **Zur Theorie der Reproduktion und Akkumulation**. Berlin, Olle & Wolter Verlag.
- ——— (1981). **Competition and monopoly power: on the relevance of the marxian theory of prices of production for modern industrial and corporate pricing/forthcoming/**. New York.

- (1980). **On the classical and marxian theories of competition, value and prices of production.** Bielefeld. /Paper for the Conference "The Value of Value Theory"/.
- (1980a). **Konzentration und Profitatendifferenzierung? empirische ergebnisse zur Industrie der BRD.** **WSI-Mitteilungen**, heft 3.
- SHAIKH, A. (1976). **The influence of inter-industrial structure of production on relative prices.** New York. /unpublished/.
- (1978). **Political economy of capitalism: notes on Dobb's theory of crisis.** **Cambridge Journal of Economics**, London, Academic Press, (2).
- (1979). **Notes on the marxian notion of competition.** /unpublished/.
- SHEPHARD, W. G. (1970). **Market power and economic welfare: an introduction.** /Random House/.
- SHEPARD, W. (1972). The elements of market structure. **Review of Economics and Statistics**, feb.
- SHERMAN, H. (1968). **Profits in the United States.** Cornell University Press.
- SINGH, A. & WHITTINGTON, G. (1968). **Growth, profitability and valuation.** Cambridge, Cambridge University Press.
- SMITH, A. (1977). **The wealth of nations.** Hammondsworth, Penguin Books.
- STEINDL, J. (1952). **Maturity and stagnation of american capitalism.** New York, Monthly
- STEEDMAN, I. (1979). **Monopoly, competition and relative prices.** /unpublished/.
- STEKLER, H. D. (1963). **Profitability and size of firm.** Berkeley, University of California Press.
- STIGLER, G. J. (1957). Perfect competition, historically contemplated. **The Journal of Political Economy**, 65(1).
- STONEBRAKER, R. J. (1976). Corporate Profits and the risk of entry. **Review of Economics and Statistics**, (1), feb.
- SWEETZ, P. (1968). **The theory of capitalist development.** New York, Monthly Review Press.
- (1979). Marxian value theory and crisis. **Monthly Review**, New York, Monthly Review Foundation, 31(3).
- TEPLITZ, W. (1977). **Werte und Tausch im Kapitalismus.** **Mehwert**, (13). Berlin 19.
- VARGA, E. (1968). **Die Krise des Kapitalismus und ihre politischen Folgen.** Frankfurt.
- WEISS, L. (1963). Average concentration ratios and industrial performance. **Journal of Industrial Economics**, (75), may.

- (1974). The concentration-profits relationship and antitrust. In: GOLDSCHMID, N. J. et alii (ed.) **The industrial concentration: the new yearning**. Boston, Little Brown.
- WEEKS, J. (1978). **Marx's theory of competition and implications for the theory of imperialism**. /unpublished/.
- WESTEN, F. & ORNSTEIN, S. I. (1973). **Trends and causes of concentration a survey: the impact of large firms on the U. S. economy**. New York, Lexington.
- WINN, D. N. & LEABO, O. A. (1974). Rates of retur, concentration and growth: question of disequilibrium. **Journal of Law and Economics**, (17).
- WINN, D. N. (1977). On relations between rates of return, risk and market structure. **Quarterly Journal of Economics**, New York, Harward University, **41**.