

A CONCORRÊNCIA IMPERFEITA REEXAMINADA: UM COMENTÁRIO À AUTOCRÍTICA DA SRA. ROBINSON

*Luiz Alberto Miranda**

Começando pelo consabido, a Teoria da Concorrência Imperfeita tem sua origem na crítica de Piero Sraffa (1982 e 1984) à inconsistência formal da Teoria da Concorrência Perfeita e, logo, à sua incapacidade de explicar o funcionamento da economia no mundo real. A ortodoxia neoclássica estabelecera dois paradigmas para o problema da formação dos preços: o da concorrência perfeita, no qual se supõe que o preço é igual ao custo marginal "ex-post", e o do monopólio puro, no qual se atribui ao monopolista um conhecimento tão exato da curva de demanda que lhe possibilita estabelecer o preço ao qual ele maximiza seus lucros. Na formulação marshalliana, o essencial são os supostos estáticos das condições de mercado que permitem afirmar que o preço se forma na intersecção das curvas de oferta (isto é, de custo marginal) e de demanda. Porém, como no mundo real os preços não são iguais aos custos marginais (na mais concessiva das hipóteses esta igualdade se dará "ex-ante", e, ainda assim, fortemente condicionada à avaliação subjetiva do elemento risco) (Torres, 1946), o economista defronta-se, por um lado, com a inconsistência teórica do modelo tradicional, e por outro, com a insuficiência dessa situação concreta em fornecer os elementos necessários à configuração de uma nova teoria geral de formação de preços em concorrência perfeita.

A formulação de Sraffa no seu artigo de 1926, no *Economic Journal*, propõe a superação desse dilema afirmando que, ao contrário do estabelecido pela Teoria da Concorrência Perfeita, o produtor individual **pode** efetivamente influenciar seu preço de oferta e opera com custos decrescentes de escala. Essa proposta implicava, naturalmente, o abandono da teoria tradicional da concorrência, estabelecendo simultaneamente os novos supostos teóricos a partir dos quais se deveria buscar a reelaboração de uma nova teoria geral do equilíbrio parcial de mercados que operam entre os limites da concorrência perfeita e do monopólio puro. Assim, por um lado, Sraffa supera a tentação de subordinar os graus de monopólio do sistema às diferenças entre preços e custos marginais e, equivocadamente, de particularizar o exame dos

* Professor Assistente da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

mercados através de uma mera reelaboração das hipóteses marshallianas, e, por outro, vai mais além de sua proposta anterior de “retorno aos clássicos”, formulada no seu artigo de 1925 nos *Annali di Economia* (Sraffa, 1984).

Essencialmente, ele propõe que “toda teoria do valor deve ser tratada em termos da análise monopolística”, como entende Joan Robinson (1946, p.XXIV), assumindo a afirmação de Sraffa de que “é necessário abandonar o caminho da livre concorrência e voltar-se em direção ao monopólio” (Sraffa, 1982, p.22), uma vez que aqui se encontra “uma teoria bem definida, na qual variações de custos relacionadas com mudanças nas dimensões dos empreendimentos individuais desempenham papel importante” (Sraffa, 1982, p.22). É exatamente esse tipo de relação de causalidade entre variações de escalas de produção, de quantidades produzidas, de custos e de preços que interessa à análise da concorrência imperfeita em Joan Robinson; porém, como ela está ciente de que, ao considerar-se “as teorias sobre os dois casos extremos de monopólio e concorrência como parte do instrumental necessário para realizar o estudo das condições reais das diferentes indústrias, observa-se que, em geral, as empresas não se adaptam exatamente a nenhum dos dois casos, mas se encontram numa zona intermediária, aproximando-se mais cada indústria ao caso do monopólio ou da concorrência de acordo com suas circunstâncias específicas” (Sraffa apud Robinson, 1946, p.6 e Sraffa, 1982, p.23), e de que “é impossível definir o mercado imperfeito” (Robinson, 1946, p.8), surge a questão de como subsumir a análise da concorrência na do monopólio para estabelecer os fundamentos teóricos da concorrência imperfeita.

O primeiro movimento da Sra. Robinson nessa direção é muito simples: retomando implicitamente uma idéia de Sraffa (1982, p.26-7) referida à existência de mercados cativos das empresas produtoras de uma dada mercadoria, inclusive com barreiras à entrada de novos produtores, ela estabelece que “cada produtor individual tem o monopólio de sua própria produção (. . .) e tem-se apenas que tomar a palavra ‘monopólio’ em seu sentido literal, de um único vendedor, para que a análise da concorrência fique absorvida pela do monopólio” (Robinson, 1946, p.8). Certamente, a redução não pode ser apenas semântica: assim, na página seguinte, ela esclarece que “a noção vulgar de um monopolista coincide com a definição lógica do mesmo como um único vendedor, (sempre que) um único produtor controle toda a produção de um bem que possua a propriedade (. . .) de estar limitado em todas as direções por uma clara solução de continuidade na cadeia de substitutos” (Robinson, 1946, p.8-9). Este é o sentido “antiquado” do conceito de monopólio, referido à exclusividade da produção física de um bem por um único produtor, enquanto definição lógica. Porém a Sra. Robinson, influenciada por Sraffa, promove a extensão do sentido do conceito àquelas situações mais gerais em que cada produtor tem um poder análogo ao do monopolista teórico não pelo controle da produção física, mas pelo controle das vendas em seu mercado particular. Desse modo, ela finaliza o primeiro movimento de subsunção da concorrência pelo monopólio, operando uma redefinição desse conceito que lhe permite constituir o fundamento inicial de sua teoria da concorrência imperfeita.

O segundo movimento é também formalmente simples, mas, ao contrário do

anterior, marca um afastamento de Sraffa e um retorno aos neoclássicos¹. O afastamento já se insinua no primeiro movimento, quando a Sra. Robinson não leva em consideração a idéia sraffiana de que o poder monopolístico exercido por cada produtor em seu mercado decorre basicamente das barreiras que ele erige à volta de seu espaço de vendas. Ela assume a existência desse poder monopolístico como uma evidência empírica a partir da qual reelabora o conceito de monopólio, mas não ultrapassa as hipóteses instrumentais neoclássicas para explicar como se constitui essa estrutura de mercado, distinta da concorrência perfeita e do monopólio que ela busca desvendar. Essa fragmentação do pensamento de Sraffa é exercida com a clara intenção de, no segundo movimento, exprimir a subsunção da concorrência pelo monopólio ao nível do instrumental analítico consagrado. O primeiro movimento é de caráter conceitual, enquanto o segundo é de natureza metodológica, como se depreende da afirmação de J. Robinson de que se evidencia “a necessidade de recorrer à técnica ‘marginal’ utilizada pelos velhos textos em seus capítulos dedicados à concorrência, adaptando-a para seus novos fins” (Robinson, 1946, p.9).

O comprometimento metodológico não pode ser mais explícito, pois,

“(. . .) enquanto muitos instrumentos técnicos carecem de interesse por si próprios e se utilizam apenas como meios, o emprego das curvas marginais para a análise da produção monopolística se baseia em uma propriedade que constitui por si mesma o eixo do problema (na medida em que) para poder utilizar esse instrumento analítico é necessário admitir um único suposto: o de que o empresário traçará seus planos de maneira a obter os maiores lucros possíveis em qualquer situação que se encontre. É precisamente esse suposto, e não outro, o que faz possível a análise do valor, que de outro modo seria inabordável” (Robinson, 1946, p.9).

Tal retomada do instrumental marginalista fragiliza de saída a teoria da concorrência imperfeita da Sra. Robinson, porque, uma vez contestado eficazmente o princípio da maximização do lucro empresarial (como o faz fartamente a literatura subsequente, incluindo a própria autora), fica comprometida a eficácia lógica da teoria que, como um todo, se fundamenta sobre esse único (necessário e suficiente) suposto.

Esse suposto comportamental da maximização dos lucros é manejado sobre o suposto estrutural de que cada firma produz uma única mercadoria, suposto esse que, por sua vez, parece ter como origem a busca da simplificação analítica da representação da concorrência imperfeita, de modo a se estabelecer com nitidez a suposta racionalidade alocativa dos recursos, própria dessa estrutura de mercado. Assim, as relações entre custos e quantidades (para usar a expressão de Sraffa), preços e distribuição ficariam estabelecidas no âmbito de mercados cujas estruturas de oferta e

¹ No que a autora é coerente com seu propósito expresso no Prólogo a “La Economía de la Competencia Imperfecta”, de “edificar sobre os alicerces estabelecidos por Marshall e pelo Prof. Pigou” (Robinson, 1946, p. XXIII).

de demanda seriam **simétricas quanto ao tipo de mercadorias** produzidas e vendidas — simetria essa que não tem nada a ver com aquela outra buscada pela teoria marginalista para caracterizar o equilíbrio parcial em concorrência perfeita através da intersecção das curvas de oferta e demanda. Essa simetria, ou, se se quiser, essa homogeneidade quanto ao tipo de mercadorias nos diferentes mercados vincula cada firma a uma indústria (e aqui cada firma é quase por definição uma “firma representativa”), e cada indústria a um mercado que lhe é próprio. Nesse cenário metodologicamente artificial, a distinção entre a produção de uma indústria e sua oferta é não apenas irrelevante como indesejável; o resultado desse procedimento entretanto é que se obtém não a racionalidade da concorrência imperfeita no mundo real, mas **uma** racionalidade própria do modelo, adstrita a seus supostos, e, por isso, incapaz de explicar adequadamente as questões concretas já referidas de custos, quantidades, preços e distribuição.

Por outro lado, a prevalência do princípio da maximização dos lucros da empresa como o único relevante para a quantificação monetária de suas atividades de produção e de vendas restringe todas as alternativas de políticas de preços àquela que maximiza os lucros, como se esse procedimento resolvesse, simultaneamente, os problemas de sobrevivência e de expansão da empresa. Como reconhece J. Robinson, o princípio da maximização não tem sentido em si mesmo, isto é, “não tem conteúdo preciso enquanto não for reduzido a questões particulares. A luta de uma firma pela sobrevivência e crescimento não pode expressar-se em termos de qualquer quantidade precisa num determinado momento do tempo” (Robinson, 1979, p.212). Uma dessas “questões particulares” refere-se à dificuldade em definir-se uma taxa de lucro “normal” para uma empresa qualquer num dado mercado, dificuldade que resulta da articulação analítica de três elementos já referidos: o abandono da idéia sraffiana da existência de barreiras de cada empresa no interior de seu mercado que lhe oferece vantagens análogas de um monopolista comum; o suposto estrutural da redução da empresa e do mercado a um único produto; e a tentativa de fazer operar o princípio **genérico** da maximização dos lucros através de técnicas marginalistas sobre elementos **estruturalmente diferenciados** (isto é, particularizados) quanto à relação entre os tipos de produtos produzidos pelas empresas e a oferta no mercado e quanto ao caráter da concorrência em indústrias que tenham atingido “um certo grau de estabilidade na sua **estrutura geral** em relação a seus métodos de produção, ao número de empreendimentos que a compõem e a seus hábitos comerciais” (Sraffa, 1982, p.30) (grifo nosso). Ou seja, a concorrência não se manifesta apenas enquanto concorrência em preços: a Sra. Robinson é enfática a esse respeito quando afirma que “a suposição de que o preço é o principal veículo para a competição é uma grande simplificação da realidade [porque] o simples fato de os mercados não serem perfeitos significa que a competição pode tomar muitas formas” (Robinson, 1979, p.203). No entanto o **Economics of Imperfect Competition** pouco diz sobre esforços de promoção de vendas, publicidade, imitação de marcas e modelos, etc. Especialmente, não desenvolve nenhuma análise sobre a concorrência baseada na diferenciação de produtos, e esse fato é relevante por duas razões pelo menos. A primeira, porque decorre da postura metodológica já referida de redução

da empresa, do ramo industrial e do mercado a um único produto, e, a segunda, porque associa a discriminação de preços à possibilidade de diferenciação de produtos, isto é, reconhece que a concorrência se manifesta simultaneamente aos níveis monetário e real (físico): “discriminação de preços e produção de mercadorias múltiplas (...) são (...) a essência de uma ação habitual. A teoria da discriminação de preços deve ser considerada a essência da teoria de custos e preços” (Clemens apud Robinson, 1979, p.213, nota 2).

Outro aspecto a considerar sobre a idéia de concorrência reduzida à noção de concorrência em preços é o de que essa redução ignora que os esforços permanentes que as empresas realizam para se expandir (bem como aqueles destinados a garantir sua sobrevivência) são necessariamente de natureza multidimensional. O limite máximo para essa expansão é, naturalmente, o monopólio, e nesse sentido é que se pode interpretar a afirmação da Sra. Robinson de que a concorrência é “evidentemente” a principal causa do monopólio (Robinson, 1979, p.205). Ora, se a concorrência é multidimensional e, ao mesmo tempo, remete as empresas mais bem sucedidas à situação de monopolistas (ou a situações próximas), então a concorrência em preços não é, por si só, um elemento teórico capaz de explicar satisfatoriamente como se formam os monopólios.

Além disso,

“(. . .) a imagem de um empresário que encontra o preço mais lucrativo para uma mercadoria através de várias experiências e erros, enquanto as condições do mercado e do custo continuam constantes por tempo suficiente para que a experiência se processe, é extremamente improvável” (Robinson, 1979, p.205).

Entretanto é exatamente esse método de tentativa e erro que se desenvolve no “Economics of Imperfect Competition”, quando a autora expressa sua visão de como uma empresa busca definir as condições de mercado com que se defronta. Como ela viria a reconhecer mais tarde, essa análise baseada no exame de sucessivas situações de equilíbrio estático com a pretensão de estar realizando uma análise contínua ao longo do tempo (dinâmica) constitui-se na “maior fraqueza do ‘Economics of Imperfect Competition’ (ou seja) a incapacidade de se ocupar do tempo” (Robinson, 1979, p.209). Essa incapacidade manifesta-se analiticamente de duas maneiras: no tratamento indiferenciado das questões mais importantes no curto prazo, como preços, quantidades produzidas, taxa de salário, etc., e das que assumem maior relevância no longo prazo, como a taxa de lucros, as expectativas empresariais, o nível de investimentos (sem falar na taxa de juros, igualmente relevante no curto e longo prazos, como, por óticas e razões distintas, acentuaram Kalecki e Keynes); e no tratamento geométrico dado a esses elementos da dinâmica econômica, tomados como variáveis cujos movimentos relativos pretendeu-se (como ainda hoje se faz) retratar adequadamente em planos cartesianos — “(. . .) a questão é que o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento, de modo que não existe uma posição de equilíbrio a longo prazo que exista independentemente do curso que a economia segue numa determinada data” (Robinson, 1979,

p.209). De volta às origens das inquietações sraffianas por outro caminho, a reflexão de J. Robinson sobre o significado do tratamento geométrico dado à curva de oferta é exemplar: tomando a questão de como uma indústria reage a grandes modificações em sua demanda através de suas decisões de investimento, a autora considera que

“(. . .) a irreversibilidade da curva de oferta, que Marshall introduziu em conexão com as economias de escala, tem de ser estendida a todos os tipos de curvas de demanda a longo prazo, e quando isso acontece, a noção mesma de curva de oferta a longo prazo, em sua habitual forma bidimensional, deixa de ser admissível” (Robinson, 1979, p.210).

Finalmente, a honestidade intelectual da Sra. Robinson resume o sentido maior de sua autocrítica: “esse tipo de dificuldade sublinha todos os problemas relacionados com os preços, lucros e salários, e parece haver pouco sentido em acrescentar novas sutilezas à superestrutura de uma teoria que se baseia em alicerces tão inseguros” (Robinson, 1979, p.210).

Bibliografia

- ROBINSON, Joan (1946). Prólogo. In: _____. **La economia de la competencia imperfecta**. Madrid, Aguilar.
- ROBINSON, Joan (1979). A concorrência imperfeita reexaminada. In: **Contribuições à economia moderna**. Rio de Janeiro, Zahar. (Publicado originalmente sob o título *Imperfect competition in retrospect*. *The Economic Journal*, set. 1953).
- SRAFFA, Piero (1982). As leis dos rendimentos sob condições de economia. **Literatura Econômica**, Rio de Janeiro, IPEA, 4(1):13-34, jan./fev.
- _____. (1984). **Relações entre custo e quantidade produzida**. Campinas, INICAMP/IE. (Publicado originalmente como: *Sulle relazione fra costo e quantita prodotta*. **Annali di Economia**, Milão, 2(1), nov. 1925).
- TORRES, Manuel (1946). Introduccón. In: ROBINSON, Joan. **La economia de la competencia imperfecta**. Madrid, Aguilar.