

Comportamento oligopolista e controle de preços industriais: o caso do gênero material de transporte – 1969/82 *

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA **

A possibilidade teórica de uma trajetória anticíclica do mark-up tem sido levantada na literatura de economia industrial, a despeito de a hipótese apontada como mais plausível ser a de sua constância. E, como tal (constante), o mark-up é tratado na quase totalidade das pesquisas empíricas, quer no campo micro ou macroeconômico. Neste artigo procura-se discutir teoricamente a possibilidade de o mark-up comportar-se anticíclicamente em setores que se caracterizam por serem altamente oligopolizados, possuírem elevado grau de coesão interna e produzirem bens com baixa elasticidade-preço e alta elasticidade-renda. Este parece ser o caso da indústria brasileira de material de transporte. Os modelos aqui testados, quer o de variação de preços, quer o de variação de mark-up, não rejeitam as hipóteses formuladas. Em vista disso, e de razões de ordem teórica e institucional aqui discutidas, sugere-se ser imprescindível o retorno desse setor, e de outros também oligopolizados, às normas do controle de preços.

1 — Introdução

Tem-se assistido em período recente à elevação permanente dos preços de alguns produtos em percentuais acima do nível geral de preços, fazendo crer estarem eles não apenas se beneficiando do

* O autor agradece aos estudantes de economia Claudio Ribas Visconti (da UFF), Maria José de Araújo Nunes e Olga Kilinsky Ramos (da UFRJ), pela colaboração na elaboração das informações estatísticas aqui apresentadas, e às críticas e sugestões de Eduardo Augusto Guimarães, Eustáquio Reis, Maria Helena Horta, Marcelo Lara Resende e Ricardo Paes de Barros, bem como a outros colegas do INPES que participaram da discussão interna de uma versão preliminar deste trabalho.

** Do Instituto de Pesquisas do IPEA e da FEA/UFF.

processo inflacionário, mas também sendo causadores do mesmo. O caso que mais tem chamado atenção é a elevação dos preços dos automóveis. Em meados do ano de 1981, o próprio Presidente da República insurgiu-se publicamente contra os constantes aumentos de preços, aliados à dispensa em massa de operários praticada pelas montadoras de autoveículos. No início do ano de 1982, após a divulgação simultânea de aumento de preços por todas as montadoras, o Ministro-Chefe da Secretaria de Planejamento acusou-as de práticas de cartel.

A imprensa, de maneira geral, tem dado ampla cobertura aos aumentos de preços dos automóveis, que agora têm-se feito acompanhar de declarações de diretores da ANFAVEA (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores) chamando atenção para o fato de que seus preços, embora se elevando acima da inflação, aumentam menos do que seus custos de materiais, e que as elevações dos custos salariais são inferiores às de todos os outros custos. Fazendo parte da mesma notícia constam ainda declarações das autoridades responsáveis pelo controle de preços sobre o fato de que não se cogita impor outra vez tal tipo de controle a estes produtos, pois o que se deseja é a prática da competição entre empresas, o verdadeiro tônico do sistema da livre empresa.

Este artigo desenvolve-se em torno dessa questão. Na Seção 2 procura-se caracterizar o gênero material de transporte, sobre o qual se centrará o estudo, onde o ramo automobilístico representa algo em torno de 83% do valor da produção. Trata-se de uma estrutura industrial oligopolista. Na Seção 3 procura-se discutir teoricamente o comportamento dessa estrutura oligopolista, que tem por característica não competir via preços. Se assim for, carece de sentido deixá-las livres de controle de preços em nome de uma competição que não praticam. Isto se torna particularmente evidente quando se está impondo à sociedade os enormes sacrifícios de uma política antiinflacionária.

Na Seção 4 procura-se testar empiricamente aquele comportamento de preços teórico, através de um modelo econométrico. Os resultados confirmam as hipóteses de que os preços do gênero movem-se segundo uma tendência estrutural de maior margem, decorrente da

elevação do grau de monopólio, repassando os custos de mão-de-obra e de reposição dos materiais e com um movimento anticíclico. Em outras palavras, quanto menor a demanda, maior a elevação de preços, e vice-versa. Na Seção 5 procura-se aprofundar este exame isolando-se os preços finais dos custos de insumos e estimando-se a margem adicionada aos custos diretos de produção. Assim fazendo, fica evidente que o comportamento anticíclico dos preços tem origem neste gênero, e não nos fornecedores de insumo. A utilização de um modelo econométrico em que o controle de preços é adicionado mostra que a margem move-se anticíclicamente, mas que suas elevações são menores quando o controle de preços está em exercício. Na Seção 6 faz-se um resumo das principais conclusões e adicionam-se algumas considerações gerais sobre a situação recente.

2 — Características do gênero material de transporte

O gênero material de transporte é responsável por 8,4% do valor da produção (doravante VP) e por 7,7% da geração de renda (valor da transformação, doravante VT) da indústria de transformação, superado apenas pelos gêneros produtos alimentares, químicos, metalúrgicos e mecânicos.¹ Os principais ramos desse gênero são: veículos automotores (inclusive peças, carroçarias e estofados), com participação de 83,2% no VP e 74,6% no VT; embarcações, com participação de 9,3% no VP e 15,5% no VT; e veículos ferroviários, com participação de 3,5% no VP e 5,0% no VT.²

¹ Dados relativos ao ano de 1978 provenientes da Pesquisa Industrial (doravante PI). Esses valores apresentam, respectivamente, a seguinte evolução: em 1970, 8,2 e 8,1% e, em 1975, 9,0 e 6,4%, segundo os censos industriais. Essa perda e a posterior recuperação de participação no VT total, comparativamente à relativa manutenção de participação no VP total, refletem, como se verá adiante, uma queda e uma posterior recuperação do *mark-up*.

² Dados para o ano de 1978 da PI. Em 1970 e 1975, conforme os censos, os valores são, respectivamente: para veículos automotores, 87,7 e 85,1% do VP e 84,3 e 75,9% do VT; para embarcações, 7,1 e 7,0% do VP e 9,0 e 9,9% do VT; para veículos ferroviários, 3,0 e 5,1% do VP e 3,8 e 9,3% do VT.

Este gênero apresenta o mais elevado índice de concentração da indústria de transformação quando medido pelo coeficiente de Gini,³ ou o segundo maior índice de concentração quando medido pela produção das oito maiores empresas.⁴

Apesar das dificuldades para caracterizar a estrutura de mercado de um gênero da indústria e, conseqüentemente, seu comportamento de preços, já que este agrega um número considerável de produtos que estão obviamente competindo em faixas bem diversas, a preponderância do ramo produtor de autoveículos (excluindo-se os componentes), que é responsável por 2/3 do valor da produção, faz crer que este gênero pode ser classificado como um oligopólio altamente concentrado com considerável nível de diferenciação de produto.

3 — Comportamento oligopolista e controle de preços: aspectos teóricos e institucionais

Empresas oligopolistas não têm por hábito concorrer em termos de preços, a não ser em ocasiões especiais, notadamente quando da entrada de um novo concorrente e até que o oligopólio tenha-se reajustado. Para isso não precisam sequer lançar mão de processos como o da cartelização. O conhecimento mútuo a respeito de custos permite a existência de acordos tácitos para facilitar a coordenação do oligopólio.⁵ A competição oligopolista ocorre, notadamente, e

³ O coeficiente de Gini deste gênero, segundo o VP, não se tem alterado substancialmente desde 1960, quando apresentava valor de 0,87, sendo de 0,90 o valor para 1970. Cf. Gonçalves (1970).

⁴ As oito maiores empresas deste gênero foram responsáveis por 82,4% do faturamento total em 1973 e 1977, sendo o ramo de automóveis o mais concentrado (100%) e o de autopeças o menos (38,1 e 43% em 1973 e 1977, respectivamente). Cf. Bonelli (1980).

⁵ Certamente, as montadoras de automóveis instaladas no País exageram nesse "conhecimento mútuo" ao fazerem coincidir no mesmo dia ou na mesma semana as variações de preços de seus produtos.

quando possível, através da diferenciação de produtos, por diversos meios, tais como: inovações não redutoras de custo, desenho, especificações, qualidade de material, garantia, assistência técnica, etc.

Sendo grandes empresas, seus programas de investimento são planejados com relativa antecedência, levando em consideração vários aspectos, notadamente o financeiro. Nesse sentido, a política de preços nessas empresas consiste em adicionar uma margem sobre os custos principais (geralmente mão-de-obra e matérias-primas), capaz de cobrir seus outros custos e propiciar uma massa de lucros que permita a obtenção de uma taxa de retorno desejada sobre seu capital.⁶ Essa taxa, embora perfeitamente determinada em alguns modelos,⁷ depende em princípio de condições específicas de cada indústria e estaria relacionada ao seu grau de monopólio, incluindo-se aí não apenas os fatores explorados por Kalecki, mas também aqueles desenvolvidos na literatura da economia industrial, com tradição no paradigma estrutura-conduta-*performance*, e de barreiras à entrada.

De maneira geral, supõe-se que a margem sobre os custos principais (doravante *mark-up*) mantém-se estável, provavelmente com base na suposição de uma curva de demanda quebrada. Entretanto, em indústrias muito concentradas, com elevados graus de coesão, como o caso do gênero material de transporte no Brasil, com exigências de elevado montante de capital e de tecnologia avançada, esse comportamento pode, como se verá adiante, assumir configurações diversas, de acordo com diferentes fases do ciclo econômico. Se a rentabilidade ou retorno planejado do capital for o parâmetro por excelência nesta indústria, como supôs-se teoricamente, o comportamento compatível seria o de reduzir-se o *mark-up* nas fases de auge, para com isso evitarem-se pressões, quer da força de trabalho, por maiores salários, visando a uma maior participação no bom de-

⁶ Evita-se aqui entrar em considerações sobre o caráter de “desejabilidade” desta taxa de retorno. Se é ela a de lucro máximo, como parece implícito no modelo de Steindl, ou a que possibilita os fundos de financiamentos dos planos de expansão, como explícito no modelo de Eichner ou Wood, não é o assunto deste artigo. Cf., a respeito, Guimarães (1981).

⁷ Como, por exemplo, o de Steindl (1976) ou o de Wood (1980).

sempenho da empresa, quer de competidores potenciais, tanto internos como externos (via importações), atraídos pela elevada rentabilidade. Por outro lado, na fase de depressão a manutenção da rentabilidade planejada requereria a elevação do *mark-up*, desde que a elasticidade-preço fosse baixa.

Recorde-se que, em economias com relativa estabilidade no nível de preços e de produto, vale dizer, reduzidas taxas de inflação e de crescimento do produto, tal comportamento fica dificultado, mesmo na presença de elevados graus de coesão, pois no primeiro caso haveria o risco de se interpretar a redução do *mark-up* (e, portanto, dos preços) como uma tentativa de disputa de mercado, e a eventual reação dos rivais levaria a uma guerra de preços prejudicial a todos; no segundo caso, a elevação de preços poderia não ser acompanhada pelos demais concorrentes, implicando a perda de fatias de mercado. Estas reações previstas dão ensejo a uma política de manutenção do *mark-up* (e, portanto, dos preços), traduzida pela curva de demanda quebrada côncava, mais difundida na literatura.

Não é este, entretanto, o caso da economia brasileira, onde se têm verificado, no período aqui focalizado, amplas oscilações nos níveis de produtos e preços industriais (neste caso, referem-se a preços relativos, já que os preços absolutos têm estado em permanente ascensão). Em tais condições, o comportamento anticíclico e instável do *mark-up*, melhor refletido pela curva de demanda quebrada convexa, seria perfeitamente viabilizado em indústrias com elevados graus de monopólio, tal como o gênero material de transporte.⁸

Um aspecto pouco referido, mas que tem importância fundamental nesse comportamento oligopolista, é a relação entre as elasticidades-preço e renda dos produtos. Já se mencionou que o comportamento anticíclico exige uma baixa elasticidade-preço. Parece claro, entretanto, que o comportamento oligopolista anticíclico do *mark-up* será tão mais recomendável às empresas quanto maior for a elasticidade-renda *vis-à-vis* a elasticidade-preço do produto.

Se do ponto de vista da empresa esse comportamento é desejável e justificável, cumprindo papel fundamental na disputa oligopolista,

⁸ Uma discussão mais ampla a este respeito, com referência às curvas de demanda quebrada, encontra-se em Considera (1981).

ele só se viabiliza graças ao poder econômico de fixar preços que essas empresas possuem. Seria ele, entretanto, socialmente justificável? Se não, como se procurará argumentar, não haveria razão nenhuma para que os preços destas indústrias altamente oligopolizadas ficassem isentos de um rígido controle.

Dois aspectos merecem realce, ambos ligados à decorrência fundamental dessa disputa oligopolista — a criação de capacidade ociosa.

Em primeiro lugar, os planos de investimento das firmas oligopolistas são feitos em função de antecipação de expansão do mercado, procurando evitar defasagens de oferta que atraíam concorrentes potenciais e/ou em função das diversas formas de competição não-preços anteriormente mencionadas. Assim sendo, o ônus desse comportamento oligopolista envolvido no risco de geração de capacidade ociosa é, ao mesmo tempo, o benefício de não se atrair competidores e de não competir via preços. Qualquer revés se traduzirá em não utilização de capital; se o *mark-up* fosse mantido, o menor volume de vendas acarretaria menos lucros e menor rentabilidade. O objetivo de manter a rentabilidade implica a elevação do *mark-up*, só possível graças à situação especial do mercado oligopolista, onde o privilégio de assim proceder, praticamente cancelando os riscos empresariais, é viabilizado pela coordenação oligopolista usualmente através de práticas de mercado consideradas abusivas, punidas por legislação específica, até mesmo no Brasil. Cabe recordar que em situações concorrenciais o risco envolvido no ato de expandir capacidade é punido com menor rentabilidade e até mesmo falência da empresa. Em monopólio, impostos e controle de preços coexistem como forma de regulação social. Justificar o comportamento anticíclico do *mark-up* com base no ônus de geração de capacidade ociosa não parece, portanto, aplicável.

Em segundo lugar, tal comportamento de fixação de *mark-up*, objetivando a manutenção da rentabilidade, seria também justificado com base na hipótese de fluidez do capital. Se isto fosse um fato consumado, qualquer bem de capital ocioso poderia deslocar-se para uma outra atividade produtiva, ou eventualmente ser transformado em ativo líquido e aplicado no mercado financeiro, buscando em ambos os casos a remuneração pretendida. Na indústria moderna,

entretanto, isto está longe de ser verdade. De início, pode-se argumentar que, em recessão, bens de capital ociosos serão a norma em todas as indústrias, e o deslocamento de atividades implicaria esforços de entrada em atividades estranhas a empresas bem superiores aos usuais em períodos de expansão. Por outro lado, poucas máquinas e equipamentos seriam adequadas às outras atividades pretendidas. Finalmente, o preço de mercado do bem de capital ocioso, como a firma vendedora logo se daria conta, seria bem inferior àquele avaliado. Note-se que nem mesmo como reserva de valor o bem de capital ocioso estaria isento de risco, tendo em vista que a rapidez das transformações tecnológicas recentes poderiam, na fase de ascensão do ciclo, torná-lo obsoleto, com a rara exceção das edificações. A hipótese de fluidez do capital é, portanto, válida apenas para o capital financeiro.

Estes dois argumentos demonstram que não há nenhuma justificativa sócio-econômica para as empresas oligopolistas terem suas rentabilidades garantidas. Isto só pode ser tentado por elas graças ao seu poder econômico de fixar preços, o que se acentua no caso brasileiro por duas razões, ambas em princípio corretas: as restrições às importações e a não concessão de incentivos para a instalação de novas empresas. A abertura a importações oneraria demasiadamente um balanço de pagamentos já deficitário, enquanto a abertura a novas empresas, como no caso de automóveis, implicaria uma indesejável alocação de recursos, tendo em vista a carência em muitos outros setores, e uma elevação generalizada de custos em decorrência da redução das economias de escala. Com as limitações impostas a essas duas formas de controle social sobre o poder que têm os oligopólios para discriminarem preços em relação a seus custos, resta apenas como alternativa o controle de preços.

Na atual situação brasileira, este controle torna-se particularmente relevante por duas razões: em primeiro lugar, a própria participação dessas indústrias oligopolistas no total do produto industrial; e, em segundo, sua importância como setor líder da indústria, sinalizando a todos os outros as direções da economia. Carece de bom senso impor à sociedade os custos de uma política recessiva visando ao controle da inflação e deixar sem controle as indústrias oligopolistas, um sério

foco de resistência ao declínio dos preços, ou mesmo, em alguns casos, um foco de elevação dos preços.

Em decorrência, torna-se relevante verificar empiricamente o comportamento dos preços oligopolistas, o que será feito aqui de duas formas: por intermédio de uma equação de preços que reflita as hipóteses anteriormente desenvolvidas e através da estimativa de valores do *mark-up* e sua comparação com as fases do ciclo e com a existência de controle de preços durante o período.

4 — Dinâmica de preços de curto prazo: 3.º trimestre de 1969/2.º trimestre de 1982

A equação de variação de preços tem como forma reduzida o seguinte modelo empírico para valores trimestrais:⁹

$$\hat{P}_t = \hat{k} + \hat{a} (W/V)_t + \hat{b}\dot{M}_t + \hat{c}\dot{T}_t + \hat{d}\dot{B}_t + \hat{e}\dot{E}_t + \hat{f}D_{t-1}$$

onde o ponto sobre as variáveis indica taxas de variação; P é a média trimestral do índice de preços do gênero material de transporte, coluna 41 dos Índices de Preços por Atacado da Fundação Getúlio Vargas (doravante IPA); W/V é a média trimestral do custo unitário do trabalho, sendo W o salário médio nominal do pessoal ligado à produção e V um índice de produtividade desse pessoal, medido pelo valor real da produção (valor nominal deflacionado pelo índice de preços do gênero), ambos divulgados pela Pesquisa Mensal do IBGE (chama-se atenção para o fato de que os valores de V considerados são provenientes do ajustamento de uma regressão da produtividade contra o tempo, e não dos valores observados a cada trimestre, o que decorre da hipótese de que a

⁹ Este modelo tem origem na equação de formação de preços de Kalecki, desenvolvida para variações e incorporando coerentemente a hipótese da influência do ciclo sobre o *mark-up*. Este procedimento está apresentado em Considera (1981).

curva de custo médio considerada pelo empresário é aquela planejada para um certo intervalo relevante de produção); M é o índice de preços dos produtos metalúrgicos, coluna 30 do IPA; T é a média trimestral dos índices de preços de tintas e vernizes e matérias plásticas, respectivamente colunas 55 e 56 do IPA, ponderadas segundo os pesos que possuem para a Fundação Getúlio Vargas; B é a média trimestral do índice de preços do gênero borracha, coluna 50 do IPA; E é a média trimestral de outros produtos elétricos, coluna 40 do IPA; e, finalmente, D é o nível da demanda, representada pela percentagem de empresas que responderam que a procura estava maior ou igual no trimestre de referência em relação ao anterior, segundo a Sondagem Conjuntural publicada pela *Conjuntura Econômica*.

A identificação destas variáveis como componentes da estrutura de custo deste gênero tem origem nas informações dos censos industriais e da PI do período, que apontam uma composição média de 10% como custo de trabalho e 90% de matérias-primas e componentes. As matérias-primas principais do gênero, segundo a matriz de insumo-produto de 1970, teriam a seguinte participação: 55% de produtos metalúrgicos, 15% de produtos de borracha, 10% de produtos elétricos e 10% de tintas e vernizes e matérias plásticas.

Cabe, finalmente, relembrar os significados dos coeficientes da equação proposta: os coeficientes das variáveis de custo indicam as elasticidades do preço do gênero material de transporte a estes custos; o termo constante indica a tendência planejada do *mark-up*, refletindo transformações estruturais da economia, determinantes do grau de monopólio; finalmente, a variável de demanda refletiria os afastamentos do *mark-up* de sua tendência, fruto do comportamento oligopolista.

A equação a seguir não inclui, por motivos mencionados adiante, todas as variáveis, mas apenas os custos de trabalho, os preços do gênero metalúrgico e de produtos de borracha e a demanda:

$$\begin{aligned} \hat{P} = & 0,0707 + 0,1070 (W/V)_t + 0,3384 M_t + \\ & (2,3483) \quad (2,6024) \quad (2,3579) \\ & + 0,4742 B_t - 0,0009 D_{t-1} \\ & (4,4895) \quad (-2,5712) \end{aligned} \quad (1)$$

$R^2 = 0,7851, \quad \text{SER} = 0,0385, \quad \text{DW} = 2,6695$

O resultado obtido não rejeita a hipótese feita: 79% da variação dos preços são explicados por variações dos custos e do nível de demanda. Embora a elasticidade do custo de trabalho seja igual à sua participação nos custos, o mesmo não ocorre, entretanto, com as do custo de produtos metalúrgicos e de produtos de borracha, sendo a elasticidade do primeiro inferior à sua participação e a do segundo superior. Isto se deve às dificuldades econométricas de se estimar uma equação completa, quando todas as variáveis movem-se na mesma direção, numa trajetória bastante semelhante. Evidentemente, a elasticidade dos preços de produtos de borracha está captando em parte a influência dos preços do gênero tintas e vernizes e matérias plásticas, não incluídos na equação, e também muito influenciada pelos custos de petróleo importado, o principal insumo destes gêneros. Chama-se atenção para o fato de que o gênero tintas e vernizes e matérias plásticas, quando adicionado em outra equação, mostra-se significativo, porém sua elevada correlação com o gênero metalúrgico torna-o não-significativo; o gênero material elétrico, por sua vez, não se mostra significativo. Ressalte-se que estas duas matérias-primas não incluídas pouco acrescentam para a explicação da variação dos preços.

Por sua vez, a variável de demanda apresenta sinal negativo, indicando o comportamento anticíclico dos preços. Combinado a seu valor médio (76,122) e à constante (0,0707 - 0,0009 × 76,122 = 0,0022), verifica-se que em situações “normais” ou “padrão” de produção (aqui representada pela demanda média de 13 anos) os preços teriam uma tendência a crescerem 0,2% ao trimestre, independentemente dos custos.

Uma solução para o problema da colinearidade consiste em agregar as matérias-primas mencionadas em uma matéria-prima composta, utilizando-se para isso os pesos de suas respectivas participações no custo de matérias-primas, anteriormente mencionados. Assim procedendo, a equação torna-se:

$$\hat{P} = 0,0765 + 0,1262 (W/V)_t + 0,8249 MP_t - 0,0010 D_{t-1} \quad (2)$$

(2,4100) (2,9464) (7,9778) (-2,7108)

$$R^2 = 0,7549, \quad SER = 0,0406, \quad DW = 2,1690$$

onde *MP* é um índice de preços de matérias-primas composto das quatro matérias-primas citadas.

O resultado é bastante semelhante ao da equação anterior. A diferença maior reside na elevação do coeficiente das matérias-primas, que fica mais próximo do valor de sua participação nos custos. Perde-se, entretanto, a informação anterior sobre o impacto desagregado que metalurgia e borracha têm sobre os preços.

Em discussões preliminares deste trabalho, chamou-se atenção para o fato de que, dado o grau de endividamento das empresas brasileiras e tendo em vista a elevação das taxas de juros, a omissão dos custos financeiros poderia ser responsável por graves problemas de especificação da equação. Um deles, mais evidente, é o da omissão dos custos financeiros; o outro seria a captação, por parte da variável de demanda, de efeitos melhor atribuíveis à taxa de juros. O raciocínio seria o seguinte: a relação inversa entre preços e demanda seria na verdade fruto da omissão da taxa de juros, pois, se esta possui relação direta com os preços e inversa com a demanda (quanto maior a taxa de juros, mais elevados os preços dos automóveis, menor a demanda), sua omissão na equação permite à demanda captar todos os efeitos que são na verdade fruto do efeito da taxa de juros.

Não sendo esta uma questão puramente empírica, faz-se necessário, antes de “deixar os dados falarem”, discutir teoricamente a inclusão da taxa de juros na equação de preços. Uma equação de preços setorial traduz o comportamento individual das firmas para o repasse dos custos aos preços, variando ou não o *mark-up* em função da demanda, consoante um determinado padrão de competição no setor. Parece óbvio que, considerando seus competidores, as firmas repassarão aos preços aqueles custos que são comuns a todas, e daí ser justificável uma equação de preços setorial cujos coeficientes de salários e matérias-primas refletem o impacto médio desses custos nos preços. A taxa de juros certamente não pode ser tratada como um custo geral, a menos que seja vista como custo de oportunidade: não apenas seus níveis dependem em grande parte do tomador do empréstimo, como sua incidência sobre os custos depende do grau de endividamento da empresa. Certamente que uma firma altamente endividada gostaria de elevar preços visando a cobrir estes custos

com receita adicional. Sua possibilidade de fazê-lo, entretanto, poderá ser nenhuma se seus competidores não estiverem também endividados em igual proporção. A obtenção de um coeficiente significativo para esta variável é bastante provável, assim como também seria, por exemplo, para o preço de produtos têxteis. Teoricamente, entretanto, ambos seriam desprovidos de significado.

O segundo argumento, embora procedente, esbarra em várias limitações: inicialmente, como já se chamou atenção, o automóvel é um produto de baixa elasticidade-preço, mas de elevada elasticidade-renda; em segundo lugar, e pela razão anterior, as facilidades de crédito com respeito a prazo terão algum efeito sobre a demanda; finalmente, aparecem os consórcios, para não se falar em diversas outras formas de promoção de vendas. Os efeitos dos fatores acima mencionados provavelmente anulariam ou seriam bastante superiores àqueles provenientes da elevação da taxa de juros enquanto influência sobre a demanda, o que, a despeito disso, merece ser testado.

Deixando-se o modelo "falar", as equações de preços, com a taxa de juros, apresentaram os seguintes resultados:

$$\begin{aligned} \hat{P}_t = & 0,0782 + 0,1162 (W/V)_t + 0,1793 \dot{M}_t + 0,4648 \dot{B}_t - \\ & (2,7232) \quad (2,5705) \quad (1,1603) \quad (4,5947) \\ & - 0,0009 D_{t-1} + 0,2412 \dot{J}_t \quad (1') \\ & (-2,6594) \quad (2,5880) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,8001, \quad \text{SER} = 0,0364, \quad \text{DW} = 2,5494$$

$$\begin{aligned} \hat{P}_t = & 0,0842 + 0,1418 (W/V)_t + 0,6725 \dot{M}P_t - \\ & (2,7031) \quad (2,9708) \quad (5,1503) \\ & - 0,0013 D_{t-1} + 0,2572 \dot{J}_t \quad (2') \\ & (-2,7513) \quad (2,5507) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0,7574, \quad \text{SER} = 0,0396, \quad \text{DW} = 2,1611$$

onde J é a taxa de juros das financeiras, crédito ao consumidor, custo do dinheiro para o mutuário para 180 dias, valor da última terça-feira do mês, publicada no *Boletim do Banco Central do Brasil*, vários números.

Verifica-se, portanto, que a crítica da omissão da taxa de juros enquanto custo, que não procede teoricamente, encontra respaldo empírico pelas razões antecipadas. Em outras palavras, seu coeficiente é positivo e significativo, como provavelmente seriam os de muitos outros preços desta economia altamente indexada, mesmo que desprovidos de razões teóricas para compor uma matriz de custos gerais, como acreditamos ser o caso dos juros. Por outro lado, a suposta relação de demanda e taxa de juros teoricamente procedente não ocorre, provavelmente em função dos argumentos de ordem institucional anteriormente comentados. Como se pode verificar, a variável taxa de juros não apresenta correlação com a demanda, mas sim com as variáveis representativas dos custos de matérias-primas, como seria de se esperar numa economia altamente indexada.

5 — Dinâmica do *mark-up* no curto prazo: 3.º trimestre de 1969/2.º trimestre de 1982

Comprovado o comportamento oligopolista anticíclico dos preços neste gênero, resta verificar se sua origem está no próprio gênero ou nos gêneros fornecedores de insumo. Neste segundo caso, o *mark-up* do gênero em questão poderia estar constante ou variando pró-cíclicamente, e o comportamento anticíclico derivaria do comportamento anticíclico dos seus fornecedores de insumos, enquanto no primeiro caso o *mark-up* do próprio gênero evoluiria anticíclicamente. Este tipo de estudo esbarra nas limitações de informações estatísticas: em primeiro lugar, dados sobre *mark-up* só estão disponíveis para períodos anuais nos censos e nas PI; em segundo, estas informações, por sua característica, são divulgadas com relativa defasagem para a atualização que aqui se pretende; e, em terceiro, as informações censitárias são valores efetivos, e não planejados, que seriam os mais indicados para estudos comportamentais.

Uma solução para esta limitação seria o uso das informações utilizadas na equação de preços para estimar valores planejados de

mark-up. Para isso é necessário, inicialmente, que se tenha estabelecido a contento, via equação de preços, o comportamento oligopolista de preços baseados num *mark-up* sobre custos diretos. Se essa hipótese é verdadeira (ou não é falsa, como se viu), pode-se então tentar calcular valores planejados do *mark-up*. Este exercício é feito aqui utilizando-se a estrutura de custos do gênero e o valor do *mark-up* para um ano determinado em que haja a informação. Este ano deve estar preferencialmente no meio do período estudado, a fim de se reduzir o impacto de eventuais alterações na estrutura técnica de produção. A estrutura de custos fixada para 1975 encontra-se na seção anterior, e a razão do *mark-up* é 1,282.

Os índices de preços dos insumos e do custo unitário do trabalho transformados para a base de 1975 (média anual de 1975 = participação na estrutura de custos), os valores do *mark-up* estimados e as informações sobre a demanda estão disponíveis na tabela a seguir. O Gráfico 1 mostra mais claramente as alterações da razão do *mark-up*, que se reduz progressivamente de 1,522 no 3.º trimestre de 1969 para 1,184 no 3.º trimestre de 1976, voltando a crescer, até o 3.º trimestre de 1978, para 1,312, reduzindo-se em seguida para 1,096 (seu valor mais baixo no período), no 3.º trimestre de 1980, e daí tornando a crescer abruptamente até o 2.º trimestre de 1982, quando praticamente retorna aos valores do início do período.¹⁰

Seu comportamento, comparado no mesmo gráfico com a informação de demanda, é basicamente anticíclico. Entretanto, o propósito não é explicar o nível do *mark-up* pelo nível de demanda, tendo em vista que ele depende de muitos outros fatores. Da mesma

¹⁰ Está claro que os valores da razão de *mark-up* estimados deverão ser próximos aos dos censos e das PI. O procedimento, neste caso, é comparar essa proximidade dos valores para os anos em que há informações disponíveis e supor, então, que essa proximidade é semelhante aos anos em que a informação não está disponível. Os valores da razão de *mark-up* dos censos (amostra da PI) ou das PI estão disponíveis abaixo. Verifica-se que as razões de *mark-up* estimadas tendem a subestimar os seus verdadeiros valores, embora guardem a mesma tendência e uma proximidade aceitável. Várias razões concorrem para isso (mudanças na estrutura técnica de produção, imperfeições dos índices de preços, etc.); uma certamente importante é que os valores estimados são de fato planejados, pois são calculados com base numa tendência de produtividade

forma que no caso dos preços, o que se está tentando explicar são as eventuais variações do *mark-up* em decorrência de mudanças no nível de demanda. O Gráfico 2 apresenta esta informação: como previsto, o comportamento anticíclico das variações do *mark-up* fica evidenciado. O coeficiente de correlação simples destas variáveis é $-0,37$, significativo a 1%.¹¹

A tentativa de se testar um modelo de variação do *mark-up* é limitada, pois as alterações estruturais que influem no grau de monopólio não estão disponíveis. Em princípio, poder-se-ia considerar que o grau de coesão (ou de monopólio) deste oligopólio teria se elevado.¹² A hipótese de variação do *mark-up* que reflete o comportamento oligopolista de manutenção de rentabilidade seria então representada pelo modelo abaixo:

$$\hat{u}_t = K + D_{t-1}$$

onde \hat{u} indica as variações do *mark-up*, K os elementos permanentes que refletem o grau de monopólio e D a demanda. Entretanto, não se pode deixar de considerar a influência que o controle de preços possa ter tido sobre este gênero. Certamente, a evolução do

e nos preços de reposição de insumos, hipótese confirmada pela equação de preço. Qualquer diferença entre expectativas e realidade (bastante provável no caso de produtividade) acarretará diferenças entre os valores real (censo e PI) e planejado (aqui estimado). Cabe, entretanto, ressaltar que, para os propósitos de estudo de *comportamento* oligopolista, o dado relevante é o planejado, não o efetivo.

Anos	Censo ou PI	Estimado
1970	1,540	1,452
1974	1,363	1,247
1975	1,282	1,281
1976	1,386	1,218
1977	1,380	1,253
1978	1,448	1,320

¹¹ Este resultado seria mais evidente ainda se fossem utilizadas médias móveis de três trimestres. Neste caso, o coeficiente de correlação seria $-0,48$, também significativo a 1%.

¹² Há hipóteses de que o CIP (Conselho Interministerial de Preços) teria contribuído bastante neste sentido. Cf. Frischtak (1980, pp. 175-9).

Material de transporte: preços, custos, razão de mark-up, demanda e taxa de juros (3.º trimestre de 1969/2.º trimestre de 1982)

Anos	Tri- mestres	P_t	W/V_t	M_t	B_t	T_t	E_t	α_t	D_{t-1}	J_t
1969	3.º	50,89	3,277	16,97	5,161	3,806	4,232	1,52161	85	3,87
	4.º	31,86	3,401	17,13	3,354	3,958	4,431	1,31331	35	3,90
1970	1.º	53,80	3,491	18,53	5,402	4,110	4,671	1,48612	41	3,98
	2.º	36,22	3,855	19,93	3,643	4,072	4,870	1,46332	65	4,02
	3.º	57,68	3,939	21,49	6,077	4,186	4,910	1,42067	93	3,99
	4.º	39,13	3,961	21,93	6,318	4,263	4,671	1,43642	74	3,91
1971	1.º	61,07	4,102	22,26	6,367	4,301	4,711	1,46295	89	4,03
	2.º	64,93	4,447	23,04	6,636	4,339	4,990	1,49393	82	3,99
	3.º	67,86	4,464	23,67	7,090	4,529	5,190	1,50997	95	3,95
	4.º	67,86	4,539	24,29	7,186	4,603	3,190	1,48129	80	3,95
1972	1.º	70,28	4,927	24,91	7,428	4,643	5,469	1,48336	93	3,84
	2.º	72,70	3,307	26,16	7,910	4,793	3,788	1,44947	95	3,71
	3.º	74,16	5,571	26,94	8,392	4,833	5,948	1,43492	85	3,68
	4.º	77,07	3,689	27,36	8,441	4,910	3,988	1,46333	84	3,71
1973	1.º	77,07	5,998	28,18	8,489	4,986	6,188	1,43134	96	3,57
	2.º	79,49	6,302	29,89	8,826	3,100	6,747	1,39775	98	3,45
	3.º	81,43	6,384	33,16	8,826	5,290	7,385	1,33380	78	3,44
	4.º	85,79	6,399	33,32	9,068	3,785	7,944	1,36794	95	3,45
1974	1.º	87,73	6,917	36,28	9,405	6,356	8,423	1,30203	91	3,45
	2.º	92,09	7,388	41,73	10,177	7,193	9,381	1,21386	76	3,65
	3.º	97,91	7,484	44,69	10,852	7,650	9,341	1,22365	85	3,65
	4.º	107,60	8,177	48,38	11,863	8,601	8,862	1,24996	82	3,53
1975	1.º	112,93	8,420	51,07	13,360	9,172	9,261	1,23717	77	3,34
	2.º	127,47	10,145	34,18	14,662	9,743	9,381	1,29923	72	3,35
	3.º	132,80	10,292	56,21	15,916	10,200	10,499	1,28794	68	3,30
	4.º	139,39	11,143	38,34	16,061	10,885	10,838	1,29865	93	3,27
1976	1.º	144,92	11,354	62,43	16,833	11,532	11,776	1,27203	74	3,25
	2.º	137,32	13,895	70,06	17,942	12,443	13,772	1,22931	84	3,78
	3.º	168,19	14,451	77,23	20,113	13,853	16,367	1,18433	82	4,08
	4.º	180,79	13,931	81,90	22,379	14,729	17,325	1,18720	76	4,48
1977	1.º	193,39	16,774	86,57	23,875	16,289	18,563	1,19327	84	5,32
	2.º	215,20	19,749	94,33	26,817	17,926	20,339	1,19934	37	3,06
	3.º	246,22	20,554	97,31	29,855	19,524	21,158	1,30689	72	5,20
	4.º	270,94	26,252	103,23	32,336	20,390	21,916	1,31164	80	3,15
1978	1.º	293,72	36,286	111,01	35,209	21,960	24,032	1,28544	80	5,04
	2.º	316,02	27,430	118,17	37,862	24,091	23,948	1,33324	85	3,01

(continua)

(conclusão)

	3.º	341,71	30,214	123,62	40,949	25,157	29,182	1,37162	84	5,05
	4.º	368,36	37,607	141,68	43,457	26,603	32,814	1,30548	82	3,06
1979	1.º	401,81	31,352	155,70	47,556	28,773	38,124	1,33268	83	5,40
	2.º	446,40	40,376	173,63	30,836	32,198	46,387	1,29137	66	3,38
	3.º	483,72	46,097	193,53	56,479	36,232	50,060	1,26495	88	5,16
	4.º	349,13	59,269	218,44	64,582	42,436	39,481	1,23624	59	3,07
1980	1.º	590,35	59,828	257,06	72,926	47,612	84,271	1,13160	76	5,06
	2.º	754,17	68,996	309,68	88,360	63,064	99,481	1,19790	87	3,63
	3.º	832,21	84,251	359,66	117,830	85,176	112,255	1,09621	65	6,90
	4.º	1.099,76	116,703	436,73	143,199	103,338	122,994	1,18872	88	7,21
1981	1.º	1.357,61	113,163	523,77	182,942	130,580	159,521	1,22311	50	9,12
	2.º	1.734,70	163,991	395,83	238,842	136,080	197,725	1,28260	27	8,83
	3.º	2.174,80	186,943	672,14	291,125	185,994	257,685	1,36446	38	9,33
	4.º	2.704,07	281,324	784,36	367,379	218,192	302,313	1,38389	53	9,49
1982	1.º	3.215,42	248,126	959,56	461,334	267,517	367,265	1,39570	58	n.d.
	2.º	3.990,92	343,502	1.119,13	343,376	330,663	440,120	1,43722	53	n.d.

VARIÁVEIS E FONTES: P — média trimestral do índice de preços dos materiais de transporte, coluna 41 do Índice de Preços por Atacado (IPA), da Fundação Getúlio Vargas (FGV) (1975 = 128,2).

W/V — média trimestral do custo unitário do trabalho do gênero material de transporte; W é o salário médio nominal do pessoal ligado à produção e V o índice de produtividade desse pessoal, medido pelo valor real da produção, ajustada numa regressão contra o tempo, ambos da Pesquisa Mensal do IBGE (1975 = 10).

T — média trimestral dos índices de preços de tintas e vernizes e matérias plásticas, respectivamente colunas 55 e 56 do IPA/FGV (1975 = 10).

M — média trimestral do índice de preços dos produtos metalúrgicos, coluna 30 do IPA/FGV (1975 = 55).

B — média trimestral do índice de preços dos produtos de borracha, coluna 50 do IPA/FGV (1975 = 15).

E — média trimestral do índice de preços de outros produtos elétricos, coluna 40 do IPA/FGV (1975 = 10).

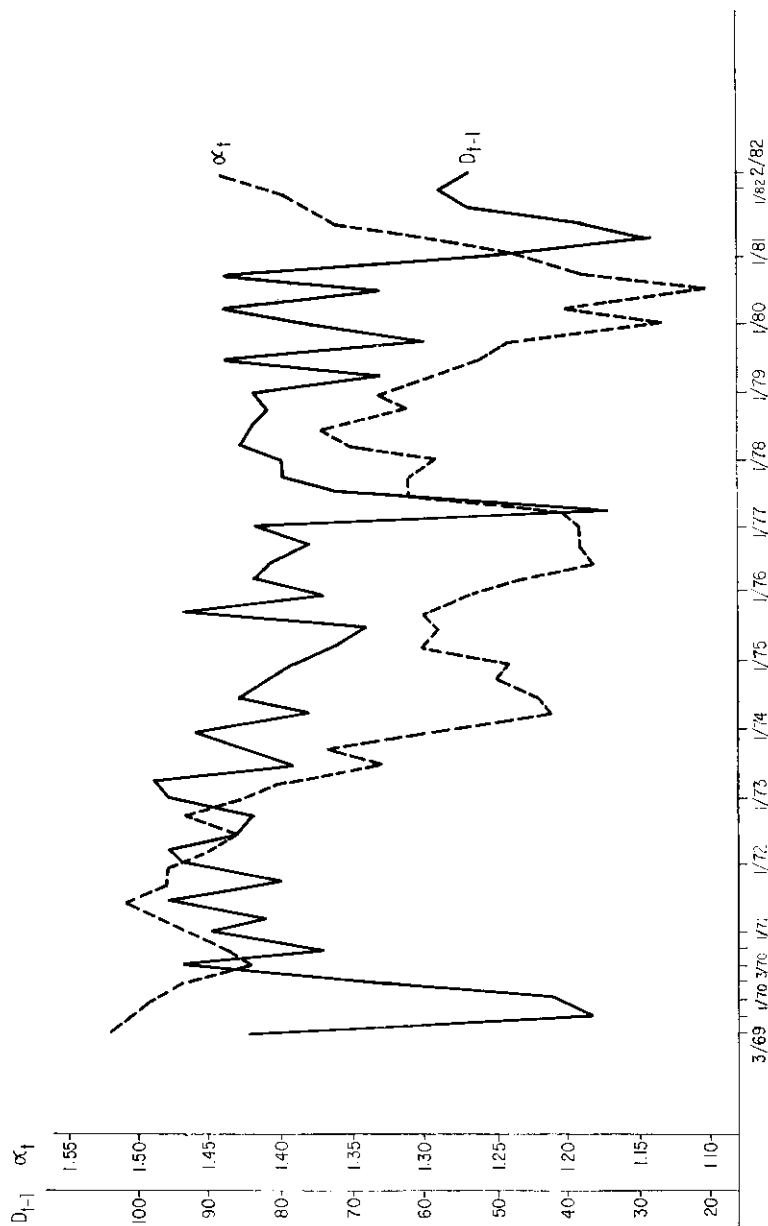
α — razão de *mark-up* = $\frac{P}{W/V + M + B + T + E}$ (1975 = 1,252).

D — percentagem ponderada de empresas que assinalaram que a procura por seus produtos no trimestre de referência estava maior ou igual, segundo a "Sondagem Conjuntural" da *Conjuntura Econômica*, vários números.

J — taxa de juros das financeiras, crédito ao consumidor, custo do dinheiro para o mutuário em 180 dias; média trimestral do valor da última terça-feira do mês, publicada pelo *Boletim do Banco Central do Brasil*, vários números.

n.d. — valor não-disponível.

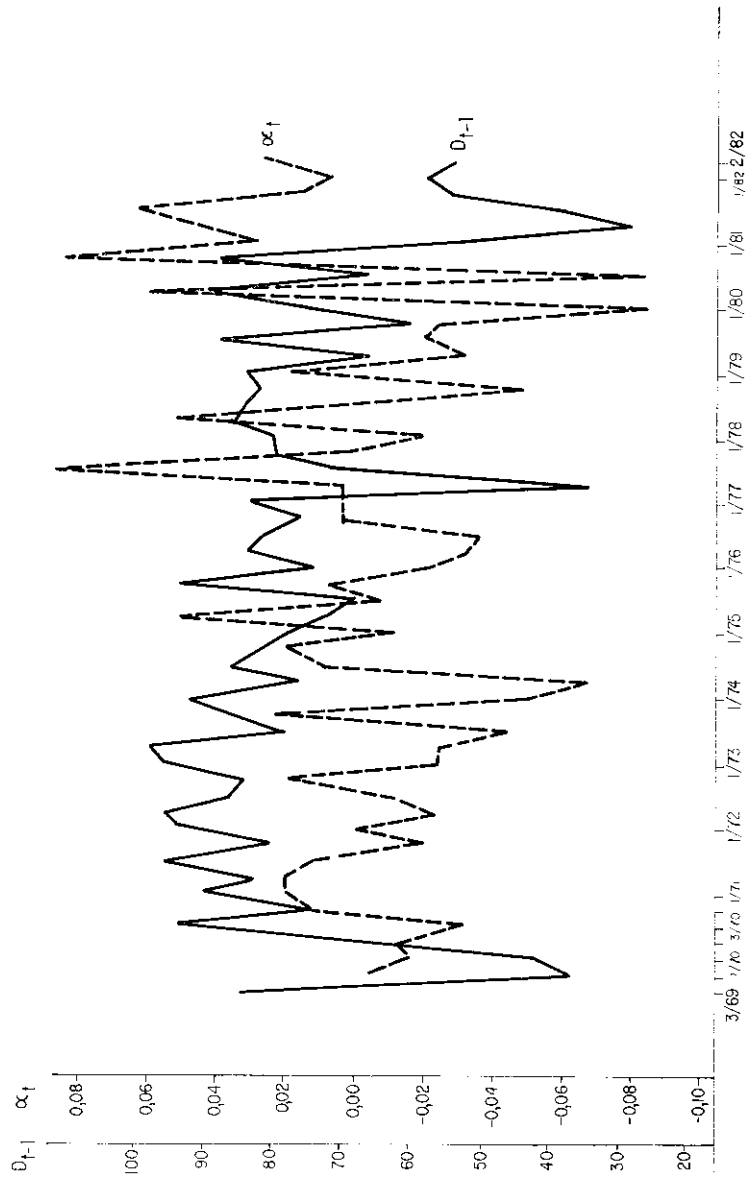
Gráfico 1
MATERIAL DE TRANSPORTE: RAZÃO DE MARK-UP E DEMANDA
(3º TRIMESTRE DE 1969/ 2º TRIMESTRE DE 1982)



FONTE: Tabela anterior
 NOTAS: 1) D_{t-1} : procura interna maior, defasada de um trimestre.
 2) α_t : razão de *mark-up* no trimestre.

Gráfico 2

MATERIAL DE TRANSPORTE: VARIACÃO DA RAZÃO DE *MARK-UP* E DEMANDA
(3º TRIMESTRE DE 1969/ 2º TRIMESTRE DE 1982)



FONTE: Tabela anterior.

NOTAS: 1) D_{t-1} : procura interna maior, defasada de um trimestre.

2) α_t : variação da razão de *mark-up* do trimestre anterior para o atual.

mark-up neste gênero não reflete simplesmente o comportamento de preços de uma indústria oligopolista, mas também as decisões governamentais de controle de preços, bem como o poder político de barganha desta indústria.¹³ Uma forma de se incorporar esta influência é a utilização de uma variável *dummy* para os anos em que o controle de preços foi forte.¹⁴ O modelo seria, então:

$$\hat{\alpha}_t = K + D_{t-1} + dummy$$

onde se espera uma constante positiva e sinal negativo para a demanda e a *dummy*, refletindo o comportamento anticíclico das variações de *mark-up* e variações de *mark-up* menores quando o controle de preços é mais ativo.

Finalmente, levando-se em consideração os argumentos enunciados quando da apresentação das equações de preços, é possível testar a influência das variações da taxa de juros sobre as variações do *mark-up*, acrescentando-a ao modelo. Neste caso, são evitados os problemas de correlações entre a taxa de juros e as matérias-primas, testando-se puramente a influência que os custos financeiros têm sobre as variações no *mark-up*, que, teoricamente, por não ser um custo geral, espera-se seja nenhum. O modelo seria, então:

$$\hat{\alpha}_t = K + D_{t-1} + dummy + \dot{J}_t$$

¹³ Cf. Guimarães (1980, pp. 236-40).

¹⁴ Este período, segundo informações contidas em Guimarães (1980) e atualizadas no CIP, é o seguinte: de 1969 até agosto de 1974, controle com aprovação prévia; de setembro de 1974 a maio de 1977, regime de liberdade vigiada por poucos meses e, após a punição de algumas empresas, acordo para aprovação prévia em prazo menor; de junho de 1977 a outubro de 1979, liberdade com acompanhamento; de outubro de 1979 a dezembro de 1980, controle com aprovação prévia; de dezembro de 1980 em diante, liberdade total. A *dummy* assume valor 1 nos seguintes períodos: do 4.º trimestre de 1969 ao 3.º trimestre de 1974; do 1.º trimestre de 1975 ao 1.º trimestre de 1977; do 4.º trimestre de 1979 ao 3.º trimestre de 1980, onde o controle de preços poderia ser considerado forte. Nos outros períodos, a *dummy* assume valor 0.

A seguir apresentam-se as equações estimadas com e sem a *dummy* e com e sem a taxa de juros:

$$\hat{\alpha} = 0,60069 - 0,000802 D_{t-1} \quad (3)$$

(2,6646) (-2,7485)

$$R^2 = 0,1360, \text{ SER} = 0,0363, \text{ DW} = 2,1750$$

$$\hat{\alpha} = 0,057873 - 0,000558 D_{t-1} - 0,025315 \text{ dummy} \quad (4)$$

(2,6856) (-1,8772) (-2,3724)

$$R^2 = 0,2284, \text{ SER} = 0,0340, \text{ DW} = 2,3635$$

$$\hat{\alpha}_t = 0,054071 - 0,000757 D_{t-1} + 0,116713 \dot{J}_t \quad (3')$$

(2,2728) (-2,5018) (1,5295)

$$R^2 = 0,1714, \text{ SER} = 0,0357, \text{ DW} = 2,1047$$

$$\hat{\alpha}_t = 0,055386 - 0,000553 D_{t-1} - 0,024981 \text{ dummy} +$$

(2,4324) (-1,8220) (-2,2702)

$$+ 0,105428 \dot{J}_t \quad (4')$$

(1,4406)

$$R^2 = 0,2583, \text{ SER} = 0,0342, \text{ DW} = 2,2702$$

Como seria de esperar, a variação explicada do *mark-up* é pequena, tendo em vista que fatores fundamentais não estão incluídos. Entretanto, como se está querendo explicar o caráter anticíclico destas variações, e a influência do controle de preços, a atenção deve ser voltada para os sinais dos coeficientes estimados e sua significância. Verifica-se, pelas equações (3) e (4), que as variações do *mark-up* tendem a ser positivas, indicando maior grau de coesão deste oligopólio. A variável de demanda apresenta sinal negativo e é significativa a pelo menos 7% (na segunda equação), refletindo o comportamento anticíclico do *mark-up*, enquanto a *dummy* mostra que o *mark-up* cresce menos quando o controle de preços está em exercício. Comparando-se as duas equações, verifica-se que a inclusão da variável controle de preços aumenta consideravelmente o poder de

explicação do modelo. A perda de significância da variável de demanda reflete sua correlação com a *dummy*.

Por outro lado, a inclusão da taxa de juros nas equações (3') e (4') pouco acrescenta em termos de explicação da variação do *mark-up*, sendo seu coeficiente não-significativo.¹⁵

6 — Conclusões e considerações gerais

O objetivo deste artigo foi testar a hipótese de que os preços do gênero material de transporte comportam-se oligopolisticamente, isto é: a) suas variações de preços repassariam as variações de custos dos seus insumos; b) o *mark-up* deste gênero tenderia a crescer em função do aumento de coesão deste oligopólio; c) as variações de preços seriam anticíclicas, em decorrência de variações anticíclicas do *mark-up* buscando garantir a rentabilidade; e d) as elevações do *mark-up* seriam menores quando o controle de preços estivesse em exercício. As equações de preços estimadas, apresentadas na Seção 4, apresentam evidências para não se rejeitar os três primeiros componentes da hipótese oligopolista. O exercício de estimativa do *mark-up* e sua comparação com a demanda e com a efetividade do controle de preços, na Seção 5, oferecem evidência para não se rejeitar os dois últimos componentes da hipótese. Rejeita-se, subsidiariamente, a hipótese de que a taxa de juros tivesse influência sobre as decisões de preços e de *mark-up*.

Conforme se assinalou na Seção 3, onde foram discutidos os aspectos teóricos e institucionais do comportamento oligopolista de preços, constatou-se que isto só é possível graças ao poder econômico que as empresas possuem para a fixação dos preços. Os efeitos deste comportamento sobre a economia são particularmente danosos em épocas de recessão, notadamente quando esta pretende, como parte de seus objetivos, reduzir a taxa de inflação. Nesta situação, os focos de resistência a reduções na taxa de inflação, derivadas do

¹⁵ Em (3') e (4') os níveis de significância são 13 e 16%, respectivamente.

comportamento oligopolista, põem a perder os elevados custos sociais da recessão.

As ações de política econômica cabíveis seriam a abertura às importações, o incentivo à instalação de novos produtores e o controle de preços. Dadas as limitações do balanço de pagamentos e de disponibilidade de recursos, resta apenas a terceira alternativa, que, como se mostrou, é bastante efetiva. A argumentação de que o controle de preços viola as regras do mercado concorrencial não procede, pois o que as transgride é o comportamento oligopolista. Faz-se necessária, portanto, uma rígida regulação estatal, tanto quanto ela é indispensável nos casos de monopólio.

Finalmente, adotando-se a linha que supõe a inflação não como um fenômeno monetário, mas sim como um reflexo de causas reais, ela é apenas um sintoma de causas mais profundas. Nesse sentido, ela expressaria e facilitaria a transferência de recursos para os setores que se estão tornando os mais relevantes da economia. A exacerbação da inflação refletiria a resistência dos setores "velhos". Aparentemente, a sociedade brasileira, por várias razões, está revendo o modelo de crescimento em que se baseou na última década, sendo imprescindível a transferência de recursos desses setores para os setores novos. Se os setores "velhos" têm poder de resistir a essa transferência, como é o caso do gênero material de transporte, o resultado é uma exacerbação da inflação. Isto forneceria um argumento adicional para se controlar os preços dos setores oligopolizados, quando forem eles os setores "velhos".

Bibliografia

- BONELLI, Regis. Concentração industrial no Brasil: indicadores da evolução recente. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10 (3):851-84, dez. 1980.
- CONSIDERA, Claudio Monteiro. Preços, *mark-up* e distribuição funcional da renda na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11 (3):637-702, dez. 1981.

FRISCHTAK, Claudio R. *Regulação estatal de preços industriais no Brasil: a experiência do Conselho Interministerial de Preços*. Tese de Mestrado. São Paulo, UNICAMP, 1980.

GONÇALVES, Angélica R. *Índices de desigualdade e de concentração — aplicação ao estudo da evolução da concentração industrial no Brasil no período 1950/70*. Tese de Mestrado. Rio de Janeiro, UFRJ/COPPE, 1970.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto. *Industry, market structure, and the growth of the firm in the Brazilian economy*. Tese de Doutorado. Universidade de Londres, 1980.

———. Resenha bibliográfica 1. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11 (1):267-74, abr. 1981.

STEINDL, J. *Maturity and stagnation in American capitalism*. New York, Monthly Review Press, 1976.

WOOD, A. *Uma teoria de lucros*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1980.

(Originais recebidos em agosto de 1982. Revistos em dezembro de 1982.)

