

FORMAÇÃO DE PREÇOS EM OLIGOPÓLIO: UMA ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA DA LITERATURA HETERODOXA

Theodoro Cesar de Oliveira Sposito¹

Laura Alice de Lazari Fonseca²

Resumo: Este artigo consiste em um estudo bibliométrico que tem por objetivo mapear o conhecimento científico acerca da formação de preços em oligopólio segundo a abordagem heterodoxa a partir de análises de redes bibliométricas de citação, co-citação, co-ocorrência e acoplamento bibliográfico. Para tanto, a amostra analisada contou com 113 artigos publicados entre 1980 e 2021 nos principais periódicos heterodoxos segundo o “*Heterodox Journal Quality Score*” de Lee et al. (2010) que foram extraídos da base de conhecimento Scopus. Os resultados indicam que (i) a produção científica sobre a temática está majoritariamente concentrada em poucos autores e poucos periódicos; (ii) os temas “motores” nos quais a discussão heterodoxa sobre determinação de preços está inserida consistem na teoria pós-keynesiana, teoria econômica e determinação de salários; (iii) os temas emergentes estão relacionados à dinâmica de preços, investimento industrial e performance industrial; (iv) os temas mais particulares se referem a manufatura, determinação de preços em setores específicos, como o de serviços; e (v) as leis bibliométricas Bradford, Lotka e Zpif são válidas para o estudo.

Palavras-chave: Precificação; Microeconomia Heterodoxa; Bibliometria; Oligopólio; Mark-up

Código JEL: D43; E11; L10.

Área 7 - Microeconomia e Organização Industrial

PRICING IN OLIGOPOLY: A BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF HETERODOX LITERATURE

Abstract: This work consists in a bibliometric study which aims to map the scientific knowledge regarding pricing in oligopoly according to the heterodoxy approach as from analysis of bibliometric networks of citation, co-citation, co-occurrence and bibliometric coupling. To do so, the sample studied is composed by 113 published articles between 1980 and 2021 in the main heterodoxies journals rated by the “*Heterodox Journal Quality Score*” of Lee et al. (2010), such articles were extracted from the Scopus data base. The results are the following: (i) the scientific production about the problematic is mostly centred on few authors and few journals; (ii) the “main” themes which involve heterodoxies arguments about pricing are related to the post-Keynesians, economic theory and salary determination; (iii) the emerging issues are linked to the dynamic of prices, industrial investments and industrial performance; (iv) the most concentrated themes can be associated to the manufacture, pricing and specific sectors such as services; and (v) the bibliometric laws of Bradford, Lotka and Zpif are worthy for the study of the issue.

Keywords: Pricing; Heterodox Microeconomics; Bibliometrics; Oligopoly; Mark-up

¹ Mestrando em Economia no Instituto de Economia/Unicamp, Bolsista do Programa de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, CAPES, Brasil. E-mail: theosposito@gmail.com

² Mestranda em Economia no Instituto de Economia/Unicamp, Bolsista do Programa de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, CAPES, Brasil. E-mail: lauralicelazari@gmail.com

1. Introdução

Em primeira instância, ao identificar vulnerabilidades nos instrumentais das teorias de equilíbrio neoclássicas, a vertente heterodoxa, que pode ser compreendida tanto como uma abordagem distinta do paradigma dominante ortodoxo (LAVOIE, 2014, p. 05-06) como um paradigma com características próprias (DEQUECH, 2007; LAVOIE, 2014), começa a atuar de forma relevante na teoria econômica, com vistas a tratar, a partir de outro aparato metodológico e referencial, de problemas reais econômicos, sendo o do oligopólio (estrutura de mercado) e, por conseguinte, o da possibilidade de fixação de preços um dos mais fundamentais.

A diferença entre mercados com estruturas oligopolistas em relação a mercados competitivos é dada pela possibilidade de o oligopólio fixar preços (HARTMAN, 1982, p. 231). Nesse sentido, como a “precificação” está atrelada aos procedimentos que a empresa faz uso para definir os preços de seus produtos antes destes serem postos no mercado (LEE, 1998), as teorias heterodoxas da determinação dos preços buscam investigar o comportamento dos agentes que os formam, bem como evidenciar o processo de definição dos preços.

Assim sendo, pode-se dizer que a vertente alternativa em questão tem tornado o procedimento de formação dos preços pelas firmas oligopolistas o núcleo dos seus instrumentais teóricos. Em vista disso, como diversos trabalhos empíricos e teóricos têm sido publicados em periódicos visando tratar desta problemática, este artigo procura mapear e fornecer um panorama deste esforço por meio da bibliometria, ou seja, trata-se de um estudo que faz uso de um instrumento metodológico de mapeamento da produção intelectual por meio de análises de citações, co-citações, co-ocorrências e acoplamento bibliográfico, tendo como objetivo principal agregar conhecimento acerca das publicações internacionais relacionadas às “*Pricing Theories*”, a partir de um arcabouço teórico heterodoxo.

Destarte, o presente estudo se divide em quatro seções. A primeira seção é responsável pela discussão de literatura sobre a abordagem heterodoxa da determinação de preços (Abordagem Heterodoxa da Determinação de Preço); a segunda seção (Métodos e Procedimentos) é designada para elucidar de que forma serão realizadas as análises bibliométricas, a seleção das amostras de artigos e quais foram os critérios adotados; a terceira seção (Análise de Resultados) aborda a consolidação dos resultados das análises bibliométricas em perspectiva temporal; e a quarta seção (Considerações Finais) é responsável por ressaltar as principais contribuições do artigo, bem como suas limitações e sugestões para possíveis trabalhos futuros que preencham suas lacunas.

2. A abordagem heterodoxa da determinação de preços

A identificação das forças envolvidas no processo de formação de preços é comumente dividida em duas formas antagônicas de pensar: a ortodoxia convencional, sobretudo neoclássica e a heterodoxia alternativa, com amplas vertentes (pós-keynesiana, evolucionária, crítica etc.) tendo estas distintos processos de construção de conhecimento científico e, por conseguinte, diferentes práticas de referência e citação (LEE et al, 2010).

Uma caracterização objetiva da vertente ortodoxa pode ser apresentada a partir de seus três aspectos fundamentais: i) suas interpretações assumem que o comportamento dos indivíduos e das firmas é produto de estrita racionalidade, e atribuem ao uso da maximização da utilidade (e dos lucros) o principal critério de racionalidade dos indivíduos (e das firmas); ii) constroem sua análise amparada numa ideia de coerência do mercado e enfatizam equilíbrios e iii) desconsideram a existência de incerteza não probabilisticamente controlável, incluindo a ideia de incerteza fundamental (HODGSON 1999, p. 29-30; PRADO, 2007, p. 753-759; DEQUECH, 2007, p. 280).

A tarefa de definir a vertente heterodoxa, contudo, não é tarefa das mais triviais. Uma das definições mais usuais parte de uma ideia de negação, e diz que heterodoxo é aquilo que não é ortodoxo. Sendo assim, “um economista que não faz parte do grupo heterodoxo, por definição, deve pertencer a ortodoxia” (LAVOIE, 2014, p. 05-06). Partindo dessa dicotomia, o termo “heterodoxo” ficou popular sobretudo a partir do final da década de noventa, e passou a designar os economistas que pertencem e contribuem cientificamente a outro paradigma, diferente do paradigma dominante ortodoxo (LAVOIE, 2014).

Nesse contexto, o aumento da relevância heterodoxa está fortemente associado ao crescente reconhecimento das fragilidades do aparato tradicional das teorias de equilíbrio neoclássicas, sobretudo a partir da segunda metade do século XX, que abriu espaço para o surgimento de todo um novo campo de atuação dentro da ciência econômica, que tratasse dos mesmos problemas a partir de outro aparato metodológico e, nesse sentido, configurassem teorias alternativas que buscassem enfrentar problemas comuns, entre eles a formação de preços. Uma dessas vertentes é chamada de “evolucionária”, cujas principais características se pode associar à abordagem heterodoxa como um todo. São elas: i) ter como objetivo explicar o movimento de algo ao longo do tempo; e ii) considerar em sua explicação elementos estocásticos que podem exercer efeitos sobre as variáveis (DOSI; NELSON, 1994).

O segundo tipo de definição que destacaremos parte dessas características próprias e, portanto, é mais afirmativo em relação ao primeiro, tendo como sustentáculo especificidades do paradigma heterodoxo. Nesse sentido, embora o heterodoxo ainda seja aquilo que difere do ortodoxo, a definição não ocorre unicamente nesses termos (DEQUECH, 2007). Nessa linha, Lavoie (2013, p. 108) define a ciência econômica heterodoxa como “uma ciência histórica do processo de provisão social”, Weeks (2012, apud Lavoie 2014, p. 06) como “o estudo do processo pelo qual a sociedade disponibiliza seus recursos para a produção e a distribuição dessa produção entre seus membros”. Prado (2006, p. 315-319) ressalta que o entendimento no âmbito da abordagem heterodoxa concebe as entidades sociais estruturadas enquanto possuidoras de propriedades próprias, as quais emergem das ações e interações sociais constituintes. Portanto, são mais complexas, heterogenias e se interligam com mais multiplicidade.

Quanto ao debate sobre a formação dos preços, as abordagens teóricas das duas vertentes são com alguma frequência nomeadas de “*Price Theories*” e “*Pricing Theories*”, sendo a primeira de ascendência neoclássica (sobretudo neo-walrasiana), referente a teorias que determinam o preço de um produto em relação a outros preços, ou seja, uma teoria de preços relativos, onde os preços configuram espécimes de índices de escassez que abarcam toda uma economia e produzem uma configuração de equilíbrio, e a segunda, de ascendência heterodoxa, é relativa a teorias que buscam investigar o comportamento dos agentes formadores de preços, de modo a evidenciar de que maneira as decisões de preços são realmente tomadas, bem como o processo de fixação de preços (LAVOIE, 2014, cap. 3).

Tabela 1 - Abordagens heterodoxas principais no âmbito da formação de preços

Abordagem	Descrição
Pós-Keynesiana	Tradição que estende e generaliza as ideias seminais que foram desenvolvidas pelos seguidores radicais de John Maynard Keynes (LAVOIE, 2014, p. 4), rejeitando a Síntese Neoclássica e os trabalhos reducionistas dos Novos Keynesianos.
Radical, Marxista, Marxiana	Abordagem sistêmica e crítica ao capitalismo, cujo enfoque maior está na construção de teorias das crises do capitalismo, da exploração e da dependência, havendo vertentes alternativas como a feminista e ecológica.
Evolucionária, Institucionalista, Neoschumpeteriana	Interpretação que se concentra na compreensão do papel do processo evolutivo e do papel das instituições na formação do comportamento econômico (DOSI; NELSON 1994).
Comportamental	Abordagem que estuda os processos psicológicos de tomada de decisão econômica de indivíduos e instituições.

Fonte: Elaboração própria.

Embora a vertente dominante na literatura mainstream seja predominantemente neoclássica, ao longo do tempo tem ganhado destaque uma vasta literatura que enfatiza debilidades desse tipo de abordagem, conforme Tabela 1, e que tem contribuído com as bases para uma forma alternativa de pensar a microeconomia, com destaque para Steindl (1990 [1952]), Kalecki (1969), Davidson (1972), Kregel (1973), Eichner (1976), Possas (1987), Dosi e Nelson (1994), Lee (1998), Lavoie (2014) etc.

Do ponto de vista da história do pensamento econômico, as origens da abordagem heterodoxa dos preços é ainda hoje objeto de debate entre os economistas. Enquanto um conjunto de autores associa a gênese da heterodoxia ao surgimento da economia enquanto disciplina autônoma no seio da economia

política clássica, por exemplo Possas (1987, cap. 1) com Smith, Ricardo e Marx, e Dosi e Nelson (1994) com Malthus e Marx, outro grupo de autores descarta tal origem sob o argumento de que no tratamento clássico a teoria dos preços estava amparada em teorias do valor trabalho que, em última instância, atuavam como o centro de gravidade para preços de mercado, o que garante um certo equilíbrio na determinação dos preços e, portanto, distante de uma teoria da fixação de diferentes preços. O autor mais influente nesse quesito é Frederic Lee, com destaque para Lee (1985, 2011a e 2011b).

Também contribuí para o debate Prado (2007) que, ainda que reconheça o equilíbrio clássico apontado por Lee (1985), destaca a importância de Smith e Ricardo no que tange ao pioneirismo em abordar a questão da determinação dos preços segundo um escopo mais centrado em aspectos ontológicos, que permitem ir mais a fundo no exame da natureza dos problemas da economia, assumindo que as entidades sociais estruturadas possuíam propriedades próprias, as quais emergem das ações e interações sociais constituintes. Portanto, sendo mais complexas, heterogêneas e se interligando com mais multiplicidade à realidade e, nesse sentido, adiantando aquilo que anos depois viria ser uma das mais notáveis características da abordagem heterodoxa dos preços.

Bowles (2009, p.8), por sua vez, classifica a abordagem clássica como uma abordagem sistêmica dos preços, que procura “apresentar uma teoria que versa sobre como os comportamentos individuais e as instituições econômicas interagem para produzir resultados agregados e sobre como os indivíduos e as instituições mudam com o tempo”, implicando sobre as entidades sociais estruturadas, que são entendidas enquanto possuidoras de propriedades próprias, as quais emergem das ações e interações sociais constituintes (PRADO, 2006).

Seja a questão clássica a qual nos referimos o primeiro grande marco das teorias sobre preços no pensamento econômico, o segundo marco que destacaremos localiza-se após a chamada Revolução Marginalista, sendo responsável por modificar substancialmente a forma com que a determinação dos preços era entendida. A partir desta, os preços passam a ser concebidos relativamente enquanto termômetros da intensidade da escassez dos bens no sistema econômico, que se relacionam e sofrem influências das preferências individuais em condições estritamente competitivas, sendo determinados, portanto, em um sistema de equilíbrio geral. Nesta nova vertente, cuja origem remete-se à publicação dos *Elements of Pure Economics* (2013 [1874]) de Léon Walras, predominava o uso de formalizações matemáticas com vistas a demonstrar a racionalidade dos modelos de equilíbrio, segundo o qual as variações nos preços correntes farão automaticamente os ajustes necessários ao equilíbrio.

Compete a este segundo marco o desenvolvimento de grande parte do aparato teórico que sustenta a teoria neoclássica das escolhas, seja no âmbito individual ou das firmas, e que viraria alguns anos depois objeto de críticas contundentes por parte da heterodoxia. Destarte, dentre os frutos dessa influência, três ideias são fundamentais à teoria neoclássica dos preços: i) o formato de “U” das curvas de custos; ii) os custos médios crescendo à medida que a produção aumenta e iii) a concepção de firmas maximizadoras de lucros (LAVOIE, 2014).

O terceiro marco importante para o entendimento dos preços consiste na publicação dos *Principles of Economics* (2009 [1890]) de Alfred Marshall, responsável pela popularização da noção de equilíbrio parcial e por fornecer, juntamente a contribuição walrasiana, as diretrizes para a teoria microeconômica moderna. Do ponto de vista de uma teoria dos preços, a abordagem de Marshall superava a walrasiana fundamentalmente por quatro motivos principais: i) maior clareza na identificação de variáveis relevantes; ii) abertura de um campo para análise das formas do mercado, iii) elaboração de um instrumental de análise mais simples e operacional; e iv) maior proximidade com a noção empírica de indústria (POSSAS, 1987, p.13). Outro destaque da contribuição de Marshall é a inserção da possibilidade de imperfeição do mercado, abrindo precedente para aquilo que depois se convencionou a chamar de concorrência imperfeita. Este ponto é destacado por Steindl (1990 [1952]), que após citar diretamente Marshall, afirma: “esta é uma inequívoca constatação da imperfeição do mercado” (STEINDL, 1990 [1952], p. 13).

O último grande movimento no entendimento da formação dos preços que destacaremos tem início com a publicação do artigo originário de Piero Sraffa, o célebre *The Laws of the Returns under Competitive Conditions* (1926). A originalidade do referido trabalho, defende Possas (1987, p.15), consiste em desafiar a solidez do núcleo marshallino em três pontos fundamentais: i) a pressuposição para o equilíbrio da firma competitiva da ocorrência de rendimentos decrescentes; ii) a possibilidade de manutenção do equilíbrio

competitivo a longo prazo com retornos crescentes e iii) a suposta independência dos preços em relação à produção na firma competitiva. A contribuição de Sraffa para o entendimento do dilema de Marshall (qual seja: como conciliar concorrência com retornos crescentes de escala?) desbrava o caminho para o ressurgimento na teoria econômica da abordagem sistêmica dos preços, ou seja, para o surgimento de teorias que não estivessem ocupadas em explicar os preços relativos, mas sim a fixação dos diferentes preços, embora esta fosse bastante diferente da abordagem clássica.

O artigo de Sraffa abriu o caminho para uma abordagem diferente da microeconomia, que seria avançado nos anos seguintes, principalmente através dos avanços promovidos por Michal Kalecki, que na década de 1930 desenvolveu o embrião de uma teoria macroeconômica sobre os fundamentos microeconômicos de um custo marginal constante com excesso de capacidade. Ademais, pode-se ressaltar contribuições de Kaldor (1938) e Alfred Eichner e, mais contemporaneamente, ao extenso aporte de Frederic Lee no tocante à constituição de uma tradição heterodoxa de estudos sobre a determinação de preços (LAVOIE, 2014).

É no âmbito deste último movimento que se originam as chamadas teorias da precificação, ou então, teorias heterodoxas da determinação dos preços. Dessa forma, “precificação”, define Lee (1998), “se refere aos procedimentos do negócio que a empresa usa para definir o preço de um bem antes de ser produzido e colocado no mercado”. Assim, começando com os custos determinados por seus procedimentos de custeio, a empresa então adiciona um custeio margem para custos ou marca os custos para definir o preço (LEE, 1998, p.10), que justifica o procedimento de formação dos preços pelas firmas oligopolistas ter se tornado “o núcleo de uma teoria alternativa de determinação dos preços em condições de oligopólio” (POSSAS, 1987, p. 27).

A análise heterodoxa em mercados oligopolísticos rejeita o uso de uma curva de oferta e, portanto, das soluções de mercado determinísticas baseadas em custos e demanda a ela associadas. A razão para isso, claro, é que os membros de uma indústria oligopolista na abordagem heterodoxa não são tomadores de preços; eles são os definidores de preços. Custos, especialmente custos variáveis de curto prazo, fornecem um limite inferior razoavelmente sólido para o comportamento de preços. No entanto, outros fatores podem contribuir para estratégias de preços e comportamento bem acima do custo marginal. Esses fatores incluem regras comportamentais ocultas e explícitas desenvolvidas pelo oligopólio para efetuar suas estratégias de preços (HARTMAN, 1982, p. 219)

Lavoie (2014) destaca alguns autores heterodoxos que também se opuseram a ideia de existência de uma curva de oferta. Kaldor (1938), por exemplo, argumentou que fatores de produção apresentavam especificidades e complementariedades para defender que se mais trabalho fosse empregado, mais mão de obra, mais materiais e mais máquinas seriam necessários. Eichner (1976) e Steindl (1990 [1952]) trazem à tona que as empresas não só preferem, como geralmente operam com um grau de capacidade instalada ociosa. Uma das consequências disso é a existência de custos marginais praticamente constantes e de dificuldade bastante elevada para os empresários estimarem o custo marginal, pois estes dificilmente operam na escala em que este é mais volátil (capacidade plena ou próximo disso).

A partir das características apontadas por estes, diversos outros autores qualificam a utilização do arcabouço neoclássico como incapaz de explicar com precisão a verdadeira dinâmica e o jogo de forças atuante na determinação dos preços e defendem a utilização do aparato heterodoxo. Para Hartman (1982, p. 231), “os mercados oligopolísticos diferem fundamentalmente dos mercados competitivos no sentido de que um oligopólio possui poderes de fixação de preços”, o que evidencia a irrelevância de se considerar uma curva de oferta. Lee (1985, p. 208; 1998, p. 228) destaca, a esse respeito, que os preços são escolhidos e definidos pelas firmas, ou seja, não são de compensação de mercado e não estão relacionados com as quantidades realmente demandadas ou vendidas. Isso endossa o ponto destacado por Lee (1984), segundo o qual a coordenação da atividade econômica não pode ser vista simplesmente em função dos preços ou preços relativos.

O mesmo autor sustenta que a teoria neoclássica “carece de verdade e valor e contribui em nada para explicar o processo de provisão social em uma economia capitalista”. Constituindo assim, ele prossegue, “uma pseudociência com conhecimento ilusório” (LAVOIE, 2013, p.113). Isso, é claro, aplica-se em particular à visão geral de preços, com base na igualdade entre receita marginal e custo marginal, e a suposição de maximização do lucro como o principal ou único objetivo da empresa (LAVOIE, 2016).

Cabe acrescentar, nesse ponto, que as objeções heterodoxas ao aparato tradicional estão amparadas em ampla evidência empírica, que podem ser sistematizadas em três fatos estilizados: i) os custos médios de curto prazo são geralmente decrescentes; ii) os custos marginais e, portanto, os custos variáveis médios são aproximadamente constantes até a capacidade total; e iii) as empresas geralmente produzem com alguma reserva de capacidade (LAVOIE, 2014). Dizendo respeito a essa capacidade excedente, acrescenta-se que a literatura econômica tratou de apresentar várias razões para isso. Sylos Labini (1971, p.247) destacou que o excesso de capacidade é um impedimento a entrada de empresas novas ou externas, enquanto Joan Robinson (1969, p. 261) conecta a presença de competição imperfeita a existência de excesso de capacidade, considerando um mercado que “não é exatamente previsível para o indivíduo vendedor”.

Steindl (1990 [1952]), por sua vez, associou a presença de reservas de capacidade à presença de incerteza fundamental, e esta pode ser a mais precisa explicação para o excesso de capacidade. Enquanto as famílias têm caixa para satisfazer suas necessidades de liquidez, as firmas mantêm excesso de capacidades para enfrentar um futuro incerto. A presença de excesso de capacidades evidentemente permite que as empresas respondam rapidamente a um boom na demanda por seus produtos, o que é corroborado por ampla base na literatura econômica, que destaca uma série de estudos empíricos que atestam que grandes empresas geralmente planejam a existência de capacidade excedente, operando a taxas de utilização de capacidade prática que oscilam entre 65% e 95%, visando taxas normais de utilização entre 80% e 90% (EICHNER 1976, p.37).

Lavoie (2014) destaca que aspectos tecnológicos também explicam a existência de tal ociosidade. Nesse sentido, dois aparecem com destaque: a existência de alguma indivisibilidade de plantas e equipamentos e o fator de a produção “levar tempo”. Sobre o primeiro aspecto, a ideia central é que a planta mais eficiente pode exigir um nível mínimo de capacidade prática devido as economias de escala até este nível mínimo e, assim, a instalação de uma nova planta pode trazer, temporariamente, um excesso de capacidade sobre a demanda; quanto ao segundo, este aspecto tecnológico lança luz ao fato de que a firma não consegue responder, em termos de oferta, a movimentos repentinos na demanda, ou seja, “a capacidade não pode ser aumentada durante a noite” (LAVOIE, 2014, p. 153).

Em seguida, argumenta que tais características foram diversas vezes observadas, bem como destaca que alguns autores passaram a se referir a elas como as bases fundamentais de uma “teoria dos custos moderna” ou “microeconomia moderna”, embora reconheça, entretanto, que tais contribuições não foram incorporadas a teoria econômica tradicional (LAVOIE, 2014). Ao referir-se as teorias heterodoxas de determinação de preços de forma esquemática, Lavoie (2014) citando Lee (1986, 1998), Reynolds (1987) e Downward (1999) destaca que o entendimento heterodoxo do funcionamento de uma firma oligopolista parte da aceitação de oito ideias centrais, destacadas pelo autor a partir de notável evidência empírica. São elas: i) os preços são definidos pelas empresas e, portanto, não são determinados pela mão invisível do mercado; ii) os preços não configuram um índice de escassez; iii) os preços não dependem dos custos reais; iv) os preços são reprodutivos: seu objetivo é recuperar gastos das empresas; v) os gerentes fixam os preços com base em alguma medida que eles considerem ser custos normais, aos quais, em seguida, adicionam uma margem de lucro ou custo de margem; vi) há rigidez de preços por algum período; vii) a elasticidade dos preços é baixa; e viii) os preços são definidos antes que as transações ocorram.

A moderna perspectiva heterodoxa, nesse sentido, “convém melhor ao entendimento dos mercados realmente existentes, uma vez que permite compreendê-los em seu processo” (PRADO, 2006, p. 340). Nesse sentido, o caráter sistêmico da abordagem heterodoxa pode ser desenvolvido para enfrentar todos os problemas relevantes no campo da ciência econômica, desde a formação de preços até as crises financeiras (ARTHUR, 2005 apud, PRADO, 2006, p. 319). Acrescenta-se, sobre isso, que, haja vista a vasta gama de abordagens que integram a perspectiva heterodoxa e assumem os aspectos destacados, é possível traçar paralelos entre as principais visões e seus autores-chave, de modo a evidenciar suas contribuições para teoria heterodoxa dos preços, em cada âmbito específico, bem como suas particularidades recorrentes, isto é, torna-se possível destacar as diretrizes para o surgimento de espécimes de doutrinas. Assim sendo, destaca-se quatro, conforme Tabela 2.

Tabela 2 – Doutrinas que contribuem para teoria heterodoxa dos preços

Doutrina	Definição da doutrina	Autor(es) de referência	Trabalhos referenciais	Autores influentes
Mark-up	Doutrina que evidencia o fato de que firmas fixam seus preços a partir de seus custos primários unitários e uma margem de lucro desejada.	Michal Kalecki	Kalecki (1954, 1971)	Geoffrey Harcourt, Peter Riach, Kaldor, Adrian Wood, Steindl, Paul Baran e Paul Sweezy
Megacorp	Doutrina, segundo a qual o conceito de <i>mark-up</i> depende da demanda e da oferta de fundos de investimento adicionais da firma com o poder de fixação de preços.	Alfred Eichner	Eichner (1970, 1971, 1976)	Nina Shapiro, Nai-Pew Ong, Scott Moss, Jan Kregel e Frederic Lee
Custos Normais	Doutrina que enfatiza o fato de que as empresas fixam os preços adicionando uma margem de custo aos custos unitários que foram calculados em algum nível normal de produção.	Philip Andrews	Andrews (1949) e Andrews e Brunner (1975)	Harry Edwards, Paolo Sylos-Labini, Wilford Eiteman, John Williams, Jack Downie, Romney Robinson e George Richardson
Meta de Retorno	Doutrina que ressalta que as margens brutas são fixadas de forma a cobrir os custos e produzir uma taxa subjetiva normal de lucro líquido em um nível padrão de utilização de capacidade.	Robert Lanzillotti, Joel Dilam e Abraham Kaplan	Kaplan et al. (1958)	Haynes Warren, David Shipley, Amit Bhaduri, Joan Robinson e Frederic Scherer

Fonte: Elaboração própria.

O primeiro teórico frisado é Michal Kalecki, que para muitos é o principal teórico no campo da teoria heterodoxa dos preços, e cuja influência doutrinária corresponde àquilo que chamaremos neste trabalho de “doutrina do Mark-up”, segundo a qual as firmas fixam seus preços a partir de seus custos primários unitários e uma margem de lucro desejada. O mark-up reflete, na visão de Kalecki (1971), influências semi monopolísticas, resultantes de competição imperfeita ou monopólio (AGLIARDI, 1988).

De forma esquemática, o ponto de partida para a análise de Kalecki da determinação dos preços é a identificação de uma determinada indústria a partir de dois critérios: i) a interdependência das relações de preços e, ii) as similaridades das condições de custos. Isto posto, o autor estabelece que a regra geral para o setor manufatureiro é que “os custos médios e marginais são constantes até o nível de capacidade total e que condições de excesso de capacidade são prevalentes”. Portanto, as empresas determinam os preços de seus produtos observando dois movimentos: i) a mobilidade dos clientes e ii) a influência de seus próprios preços sobre os preços dos demais (AGLIARDI, 1988, p. 277).

Geralmente, cada empresa em uma indústria chega ao preço de seus produtos somando uma taxa de mark-up aos seus custos diretos (custos médios dos salários + custo das matérias-primas), com vistas a cobrir suas despesas gerais e obter lucros. O valor do mark-up depende das taxas padrão de utilização de capacidade produtiva e da taxa de retorno esperada, que é afetada pelo “retorno normal para o investimento industrial na indústria particularmente examinada” (AGLIARDI, 1988, P. 277). Assim sendo, “a relação

entre preço e custo, que também deve refletir a competitividade do ambiente econômico para o tomador de decisão, é formalizada no conceito de grau de monopólio” (AGLIARDI, 1988, p. 278).

O segundo conjunto de contribuições notórias pertence a Alfred S. Eichner, cujos trabalhos fundam o que chamaremos de “doutrina do *megacorp*”, que considera as mudanças de mark-up respostas à demanda por fundos de investimento. Nesse sentido, a contribuição de Eichner (1976) configurou, a partir do trabalho de Harris (1974), segundo o qual há dois fatores que, juntamente ao grau de monopólio, exercem influência na determinação do mark-up, quais sejam, uma taxa normal de utilização da capacidade e o nível previsto de investimento, uma mudança de perspectiva com relação à abordagem kaleckiana.

Segundo Eichner (1976), estes aspectos microeconômicos dão um significado mais específico a tais relações ao identificar certas restrições nas decisões de precificação da firma individual. A inovação proposta pelo autor reside no refinamento proposto do conceito de mark-up: o fator “adicional” depende da demanda e da oferta de fundos de investimento adicionais pela firma (ou grupo de firmas) com o poder de fixação de preços. Eichner chama a isto de “*megacorp*”. As premissas que qualificam o “*megacorp*” são as seguintes: i) separação entre gestão e propriedade (levando a um padrão de comportamento diferente daquele geralmente assumido nos modelos de preços tradicionais); ii) operação multi-planta com coeficientes fixados por tecnologia e restrições institucionais; iii) interdependência entre os membros da indústria.

Ao adicionar à análise critérios avaliativos de decisões de investir considerando seu aspecto financeiro, a contribuição de Eichner (1976) destaca tal característica como um determinante fundamental da margem de lucro sob oligopólio, contrastando com Kalecki, que em seus escritos sobre os preços e o mark-up não considera tais aspectos microeconômicos, optando por uma estratégia de desenvolvimento em conexão com a teoria da demanda efetiva.

Defende Agliardi (1988) que enquanto a abordagem kaleckiana assume que o nível atual de atividade de investimento se autofinancia, o surgimento do investimento via financiamento externo é crucial no modelo kaleckiano. Isso ocorre porque os lucros permitem apenas que os investimentos repetidos mantenham esse nível, de forma que “somente após uma expansão do crédito fornecido pelo sistema bancário ocorrer, poderão os investimentos desempenhar seu papel fundamental na economia” (AGLIARDI, 1988, p. 280). A disponibilidade de financiamento externo para as empresas é entendida, portanto, como uma importante pré-condição para a sua independência, justificando assim que nenhuma referência a geração interna de fundos seja necessária em sua teoria dos preços. O ponto aqui é que isso contrasta com modelos de inspiração eicheneriana, que levam a geração de fundos como regra e financiamento externo como exceção.

A doutrina do *megacorp* influenciou uma fatia extensa da literatura não ortodoxa sobre os preços, que passaram a considerar os aspectos financeiros das decisões de investimento como o principal determinante da margem de lucro em oligopólios, enfatizando três decisões principais: i) a quantidade de capacidade excedente a cada período; ii) o tipo de investimento a ser realizado e iii) o método de custeio do financiamento. Dessa forma, as decisões de fixação de preço, bem como da capacidade produtiva desejada, são tomadas geralmente assumindo que: i) uma política de investimento adequada fornece mais ou menos um nível médio constante de utilização da capacidade ao longo do ciclo escolhido para o nível de mark-up escolhido e o preço resultante; ii) na definição do mark-up a empresa tem o objetivo de estabelecer um preço que seja consistente com a sua expectativa de demanda para seus produtos, e que é tal que forneça suficientes lucros retidos para financiar seus planos de investimento (AGLIARDI, 1988, p. 281).

Portanto, na abordagem de Eichner (1976), o preço é uma variável para alterar os fluxos intertemporais e, especialmente, por causa do poder de mercado, as empresas podem aumentar os preços acima dos custos. A mudança no preço é devida a uma mudança na chamada “taxa corporativa”, ou seja, na quantidade de fundos internos exigidos pelo *megacorp* para financiar seu planejamento de despesas de investimento (incluindo não apenas o fluxo de caixa, mas também pesquisa e desenvolvimento, publicidade etc.). Isso, por sua vez, depende da demanda de *megacorp* e do custo de suprimento de fundos de investimento gerados internamente.

No que tange a terceira doutrina, dos preços de custo normais, destaca-se Philip Andrews, uma vez que sua teoria de oligopólio competitivo constitui o núcleo dessa abordagem. Em vista disso, conforme Lee

(1998), pode-se entender que o trabalho de Harry Edwards, Paolo Sylos-Labini, Wilford Eiteman, John Williams, Jack Downie, Romney Robinson e George Richardson expandiram e desenvolveram tal teoria. Assim sendo, é válido destacar que a doutrina dos custos normais enfatiza o fato de que as empresas fixam os preços adicionando uma margem de custo aos custos unitários que foram calculados em algum nível normal de produção. Diante disso, os preços não são definidos de acordo com os custos realizados, mas sim dependem de alguma medida convencional de custos, sendo o custo normal ou padrão. Desse modo, os custos unitários são calculados em algum nível convencional de produção, seja a capacidade plena de produção ou um nível padrão de produção (LAVOIE, 2014).

Não obstante isso, a maioria dos autores que apoiaram a vertente do custo normal vinculou o custo unitário a um nível normal de produção, fazendo jus a um grau normal de utilização da capacidade (LAVOIE, 2014). Nesse contexto, o preço de custo normal deve, portanto, ser entendido como uma porcentagem da margem de custo líquido imposta sobre os custos unitários normais, sendo que as empresas podem impor dois mark-ups: um para cobrir os custos indiretos e, em seguida, outro para cobrir os lucros.

Por fim, a última doutrina que destacaremos será a “Doutrina da meta de retorno”. Quanto a sua origem, destaca Lavoie (2014) que o procedimento foi originalmente identificado por Kaplan, Dirlam e Lanzillotti, em estudo realizado acerca de grandes empresas “*Pricing in Big Business: A Case Approach*”, de 1958. Citando os trabalhos de Haynes (1964) e Shipley (1981), “*Pricing practices in small firms*” e “*Pricing objectives in British manufacturing industry*” respectivamente, destaca que o procedimento também foi utilizado por diversas pequenas empresas (LAVOIE, 2014).

Portanto, a grande questão das firmas que fixam seus preços de acordo com uma meta de retorno é compreender o que determina a margem líquida de lucro. Isto posto, seja dada a produção planejada, dizemos que a margem líquida de lucro é aquela que, usando a capacidade normal, gerará um lucro que, se dividido pelo patrimônio líquido da firma, determinará uma meta de taxa de retorno, isto é, uma taxa de retorno sobre o capital da empresa. Nessa linha, a produção normal se refere a expectativa do volume das vendas com relação a um certo custo unitário total. Assim, o preço cobrado depende da estrutura de custos e do volume de vendas esperados (LAVOIE, 2014).

3. Métodos e procedimentos

As seguintes subseções são dedicadas a uma breve exposição do aparato da bibliometria, bem como elucidação dos procedimentos a serem realizados no âmbito da análise bibliométrica, quais sejam: a seleção das amostras de artigos e os critérios adotados.

3.1 A bibliometria

A abordagem bibliométrica se refere a todos os estudos que tentam quantificar os processos de comunicação escrita (PRITCHARD, 1969). Em vista disso, o uso de análise de citações, pressupõe que os pesquisadores formulam seus trabalhos a partir de obras anteriores, sendo estas citadas em seus textos e em uma lista ordenada e padronizada de referências (CALAZANS et al., 2015). Nesse contexto, cada citação retrata um elo entre dois ou mais autores, sendo capaz de representar características intrínsecas de determinados conjuntos de cientistas. Conforme Calazans et al. (2015), cada elo de citação lança luz sobre dois aspectos principais: o epistemológico, que designa os pressupostos teóricos utilizados pelo autor, e o social, que indica práticas pessoais ou de determinados grupos.

Dito isto, a análise de referências, no que concerne a bibliometria, assume o posto de um importante instrumento metodológico de mapeamento da produção intelectual de diversas áreas do conhecimento, haja vista a possibilidade de encontrar indícios de tendências e movimentos de pico de publicações, realizar mapeamentos de inter-relações, explorar a produção científica de periódicos, autores, e instituições, bem como identificar temas obsoletos ou em ascensão. Assim sendo, no campo da bibliometria, pode-se destacar três leis fundamentais no âmbito das publicações: a Lei de Lotka, a Lei de Bradford e a Lei de Zipf (MACHADO, 2016). A Lei de Lotka prevê que se o número de publicações é visto como um meio de produtividade, bem como uma medida da “*hardness*” de uma ciência, então numa ciência “hard” é mais

provável que os autores irão publicar vários artigos ao invés de um único durante um intervalo de tempo (VOOS, 1974).

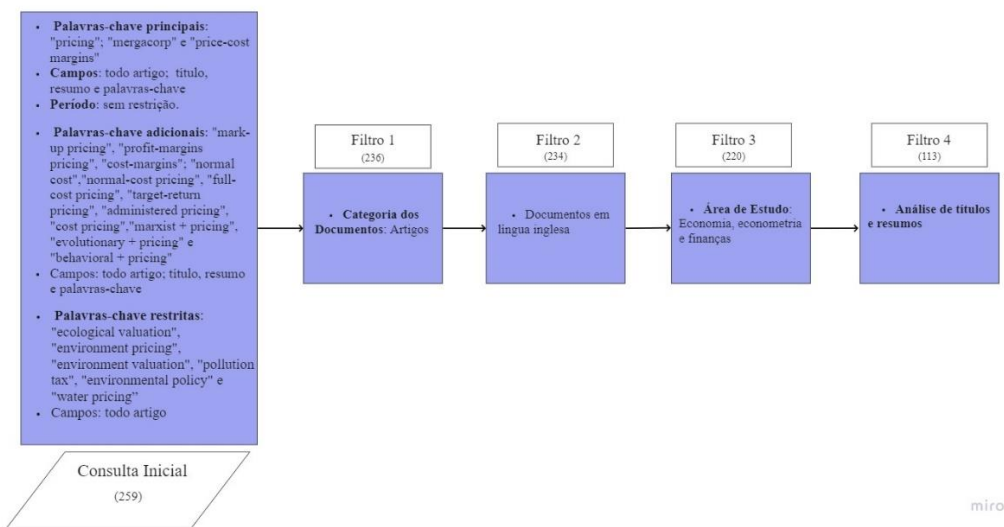
A Lei de Bradford abarca a dispersão da produção científica, assim enuncia que a ordenação decrescente de produtividade de artigos de determinado assunto nos periódicos científicos possibilita o estabelecimento de agrupamentos divididos de forma exponencial, de modo que por meio da medição da produtividade das revistas, é possível estabelecer o núcleo e as áreas de dispersão sobre determinado assunto em um mesmo conjunto de revistas. Em sequência, a Lei de Zipf voltada à análise de ocorrência de palavras em um texto, aponta que um pequeno grupo de palavras tem maior ocorrência, ao passo que muitas palavras têm frequência menor (ARAÚJO, 2006).

3.2 A análise bibliométrica

De acordo com Cronin (2020), em economia, os periódicos bem avaliados são praticamente/exclusivamente ortodoxos (mainstream/neoclássico). Diante disso, coloca-se uma pressão particular sobre os acadêmicos que buscam linhas heterodoxas de investigação. Assim sendo, Lee et al. (2010) criaram uma pontuação de impacto específica para periódicos heterodoxos, em termos de sua contribuição para a construção de uma economia heterodoxa, com vistas a gerar uma métrica que permita uma classificação geral de qualidade entre periódicos mainstream e heterodoxos.

Nesse âmbito, este trabalho fez uso do ranking de periódicos econômicos heterodoxos baseado no “*Heterodox Journal Quality Score*” de Lee et al. (2010), tendo em vista ser este um índice assentado na média ponderada de impacto bibliométrico, na análise de rede de citações entre os periódicos e na avaliação por pares. Dessa forma, foram selecionados todos os periódicos elencados pelo índice supracitado. Tendo como fim a constituição da amostra de pesquisa, buscou-se por meio da base de dados Scopus (recurso de coleta de documentos) artigos associados à temática e restritos aos periódicos destacados por Lee et al. (2010), sem limitação de período de publicação. Desse modo, manipulou-se a interface de busca sistemática da base, partindo dos termos em inglês “*pricing*”, “*megacorp*” e “*price-cost margins*”, com vistas a localizar os artigos que continham esses termos nos campos “*título*”, “*resumo*” ou “*palavras-chave*” para “*megacorp*” e “*price-cost margins*” e no campo “*todo documento*” para “*pricing*”. Ademais, acrescentou-se palavras-chave adicionais (sendo necessária ao menos uma para o documento ter sido adicionado a amostra) e restritas (sendo excluídos os documentos que as continham por se tratar de valoração de recursos naturais), conforme Figura 1. Destarte, considerou-se registros presentes na data de realização da extração (08/07/2021).

Figura 1 - Constituição da amostra de pesquisa



Fonte: Elaboração própria.

Com isso, de acordo com a Figura 1, foram aplicados quatro filtros sobre a amostra. O primeiro limitou a pesquisa à categoria “artigos”, resultando em 236 documentos. Em seguida, um segundo restringiu os documentos em língua inglesa (234 documentos). Depois, um terceiro delimitou os documentos à área de estudo: economia, econometria e finanças, resultando numa amostra de 220 documentos. Por fim, um quarto filtro foi utilizado para analisar os títulos e resumos, sendo a amostra final constituída por 113 documentos. Assim sendo, encontrou-se uma amostra de 113 artigos, que foram publicados entre 1980 e 2021, contendo um total de 5.083 referências, 109 palavras-chave e 146 autores.

4. Resultados

Com base na amostra, buscou-se realizar três tipos de análise. A primeira está atrelada à evolução da produção, aos periódicos e aos autores mais relevantes, bem como aos artigos de maior impacto no que concerne ao número de citações; mediante uso do software *RStudio* e da linguagem R. A segunda teve como objetivo mapear redes de citação, co-citação, acoplamento bibliográfico e de co-ocorrência de palavras-chave a partir do software *VOSViewer*, versão 1.6.16, cujo método de visualização está baseado na distância entre os nós de determinada rede, sendo essa uma representação da intensidade da relação entre eles. Por fim, a terceira está vinculada à mineração de texto, uma vez que buscou-se construir e visualizar os termos mais importantes extraídos de um corpo de literatura científica (títulos e resumos), mediante uso do software *RStudio* e da linguagem R.

4.1 Periódicos com mais publicações

Tabela 5 – Quantidade de artigos e abordagem privilegiada por periódico

Periódico	Artigo(s)	Abordagem privilegiada
Metroeconomica	16	
Review of Political Economy	14	
Cambridge Journal of Economics	12	
International Review of Applied Economics	8	
Journal of Economic Behavior and Organization	8	Economia Comportamental
Journal of Post Keynesian Economics	8	Economia Pós-Keynesiana
Review of Radical Political Economics	7	
Journal of Economic Issues	6	
Structural Change and Economic Dynamics	6	
Industrial and Corporate Change	5	
Panoeconomicus	3	
Review of Keynesian Economics	3	Economia Pós-Keynesiana
Review of Social Economy	3	
American Journal of Economics and Sociology	2	
Economic and Political Weekly	2	
Brazilian Journal of Political Economy	2	
Contributions to Political Economy	1	
Critical Perspectives on Accounting	1	
Economic and Labour Relations Review	1	
Economic Systems Research	1	
History of Political Economy	1	
Journal of Australian Political Economy	1	
Journal of Evolutionary Economics	1	Economia Evolucionária
Journal of Interdisciplinary Economics	1	

Fonte: Elaboração própria.

Conforme Tabela 5, pode-se verificar que a amostra encontrada contempla apenas 24 de um total de total de 99 periódicos destacados por Lee et al. (2010), havendo somente quatro que privilegiam alguma das abordagens heterodoxas em específico (Economia Comportamental, Economia Pós-Keynesiana e Economia Evolucionária). Os periódicos mais relevantes em termos de quantidade de artigos são: Metroeconomica, Review of Political Economy e Cambridge Journal of Economics.

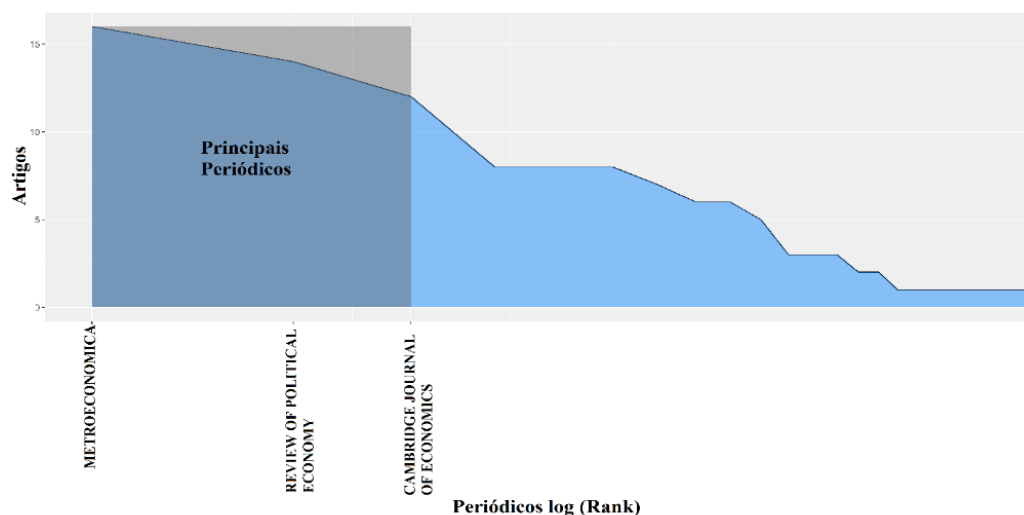


Gráfico 1 – Lei de Bradford. Fonte: Elaboração própria.

A partir da Lei de Bradford, evidencia-se que grande parte dos artigos estão concentrados nos três periódicos principais, quais sejam: Metroeconomica, Review of Political Economy e Cambridge Journal of Economics. Dessa forma, verificou-se que 3,03% dos periódicos (3 periódicos) concentram 37% das publicações (42 publicações) sobre a temática, enquanto os outros 63% dos trabalhos (71 trabalhos) estão distribuídos nos 96,97% dos periódicos restantes (96 periódicos), com aproximadamente 76% dos periódicos analisados sem publicação alguma (75 periódicos), o que valida a lei supracitada para esta amostra, conforme ressalta o Gráfico 1.

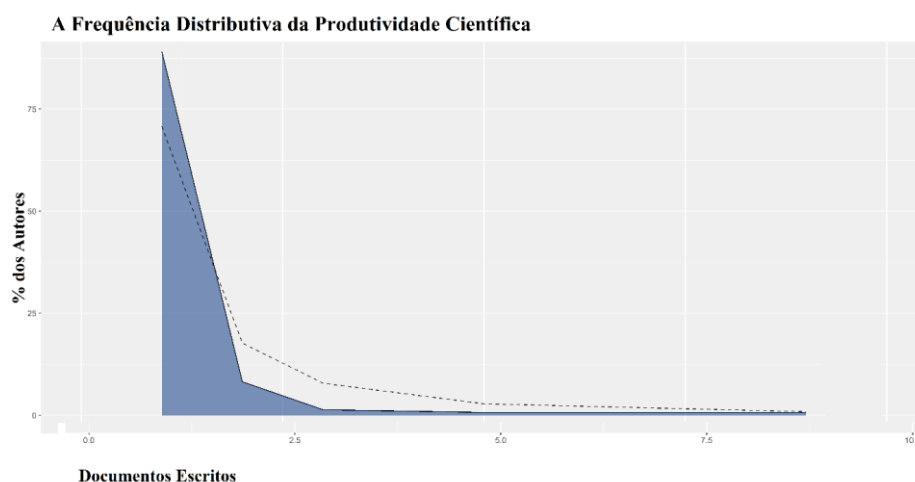


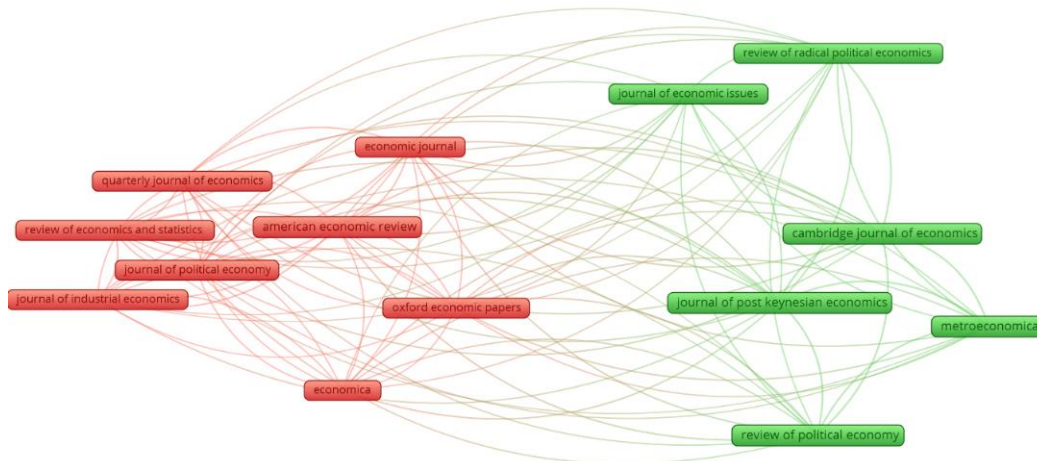
Gráfico 2 – Lei de Lotka. Fonte: Elaboração própria.

No âmbito da Lei de Lotka, observou-se que os documentos que versam sobre a temática estão concentrados em poucos periódicos e que há um grupo de autores mais produtivos que concentram mais da

metade da produção sobre a temática, validando a referida lei, segundo a qual há uma pequena elite de pesquisadores mais prolíficos enquanto a maioria publica pouco. Nesse sentido, verificou-se que 10% dos autores (15 autores) são responsáveis por 37,17% da produção total (42 artigos), sendo os outros 63,83% distribuídos entre 131 autores, conforme destaca o Gráfico 2.

4.3 Rede de co-citação de periódicos

Figura 2 – Rede de co-citação de periódicos



Fonte: Elaboração própria.

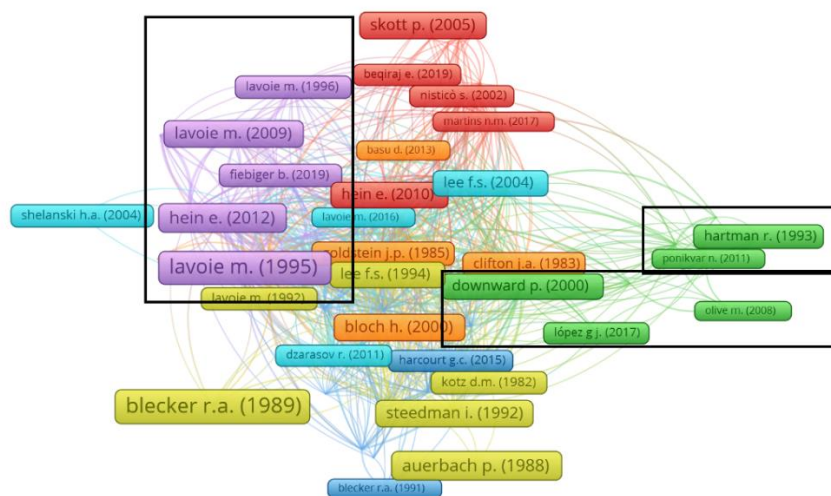
Em uma rede de co-citação a relação dos itens é determinada com base no número de vezes que eles são citados juntos. Assim sendo, mede o vínculo entre dois ou mais artigos, de acordo com os documentos, autores e fontes onde esses artigos são citados simultaneamente. A análise de co-citação para periódicos demonstrou que trabalhos publicados em periódicos heterodoxos costumam ser citados em conjunto (cluster verde), estando presentes os três principais segundo a lei de Bradford (Metroeconomica, Cambridge Journal of Economics e Review of Political Economy), ressaltando também a validade da lei também na rede de co-citação, o cluster vermelho, por sua vez, traz periódicos que não privilegiam a abordagem heterodoxa, e denota que esses trabalhos “menos heterodoxos” ou não heterodoxos são mais frequentemente citados juntos.

4.4 Rede de acoplamento bibliográfico

Em uma rede de acoplamento bibliográfico, a relação dos itens é determinada com base no número de referências que compartilham. Quando uma referência é citada por dois artigos se constitui uma unidade de acoplamento (entre ambas). Assim sendo, quanto maior o número de referências que dois autores ou dois artigos compartilham, maior a intensidade de acoplamento bibliográfico entre eles (ECK; WALTMAN, 2014).

Assim sendo, a partir da rede de acoplamento presente na Figura 3, pode-se destacar dois clusters que estão mais dissociados: roxo e verde. O roxo se trata da contribuição de Lavoie M., Fiebiger B e Hein E. no que tange aos modelos pós-keynesianos que possuem como base uma abordagem de microfundamentos, cuja sustentação está fortemente amparada teorias heterodoxas de fixação de preços. O verde abarca contribuições, sobretudo, de Downward no que tange as teorias de fixação de preços e fatores estruturais da indústria (busca por uma abordagem mais realista).

Figura 3 – Rede de acoplamento bibliográfico dos documentos da amostra

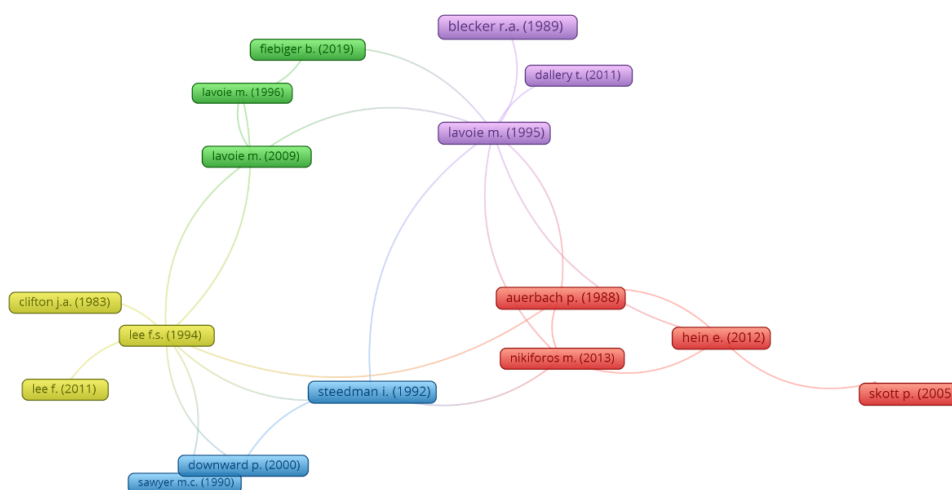


Fonte: Elaboração própria.

4.5 Rede de citação

Na rede de citação, a relação dos itens é determinada com base no número de vezes que eles citam uns aos outros. A partir da citação, um documento remete a outro, estabelecendo inter-relação entre eles. Assim sendo, a rede de citações mede a visibilidade de autores, países, artigos, organizações e fontes dentro de uma comunidade científica. A partir da rede de citação (Figura 4), considerando um número mínimo de 10 citações, encontrou-se 5 clusters. No cluster azul, composto por Downward P., Sawyer M. C. e Steedman I., observa-se uma abordagem pós-keynesiana voltada a questionamentos teóricos como “*Questions for Kaleckians*” de Steedman (1992).

Figura 4 – Rede de citação dos documentos da amostra



Fonte: Elaboração própria.

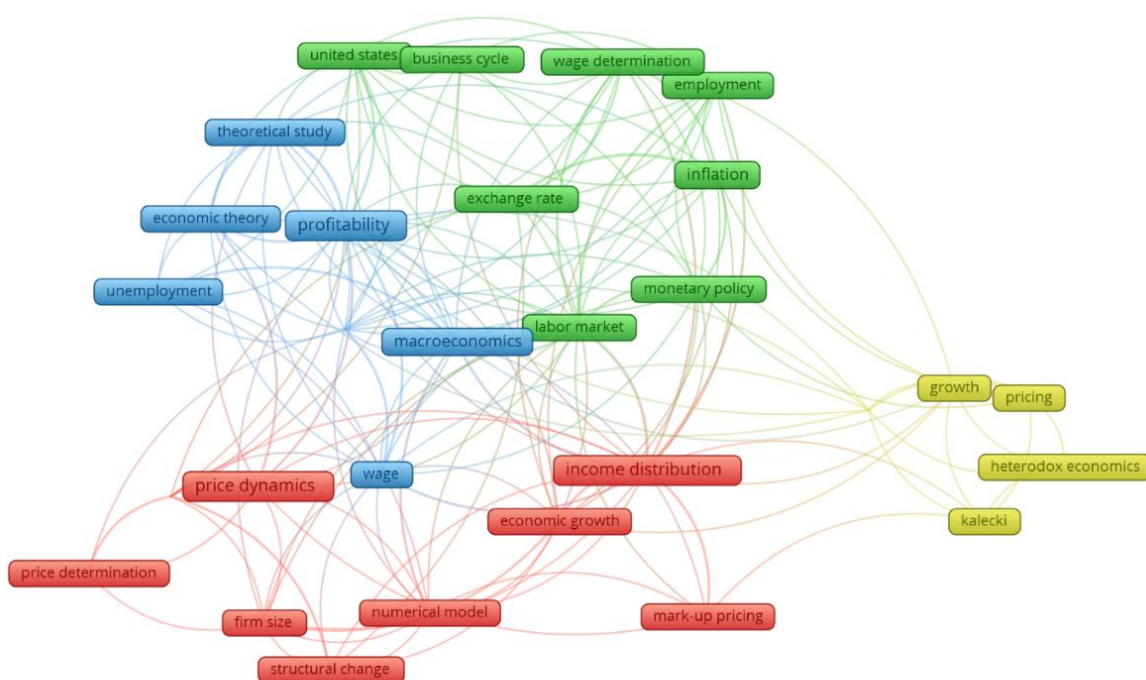
No cluster amarelo, tem-se Lee F., Clifton J. A. e Lavoie M. tratando de críticas à teoria de preços neoclássica e ressaltando as teorias “*pricing*”. No cluster vermelho, Nikiforos M., Hein E., Skott P. e Auerbach P. tratam da temática da capacidade normal de utilização da firma e acerca de questões

macroeconômicas como distribuição de renda e crescimento partindo da determinação de preços enquanto elemento central da microfundamentação da abordagem. No cluster roxo, Blecker R. A., Dallery T. e Lavoie M, formulam modelos macroeconômicos vinculados a Kalecki e Harrod, com vistas a avaliar a distribuição de renda. Por fim, no cluster verde, Lavoie M. e Fiebiger B. tratam da temática do crescimento e da dinâmica macroeconômica de forma microfundamentada. Desse modo, a rede de citação indica uma persistência em autores dedicados à determinada abordagem de citar mais frequentemente trabalhos relacionados a sua própria abordagem.

4.6 Rede de co-ocorrência e termos mais encontrados

A relação de co-ocorrência entre duas palavras-chave é determinada pelo número de artigos em uma base de documentos em que ambas ocorrem conjuntamente (ECK; WALTMAN, 2014).

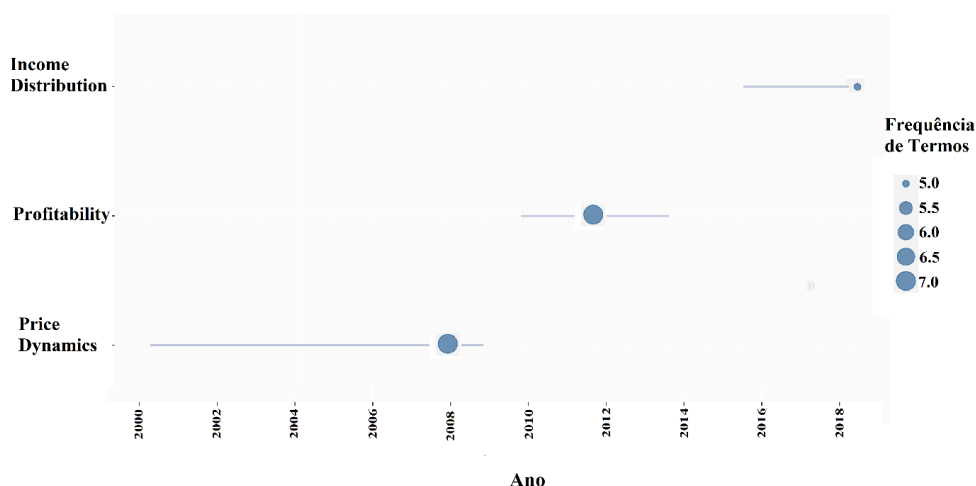
Figura 5 – Rede de co-ocorrência de palavras-chave



Fonte: Elaboração própria.

A partir da rede de co-ocorrência de palavras-chaves (Figura 5), considerando um número mínimo de 3 ocorrências por palavra-chave, encontrou-se 4 clusters. Nesse sentido, o cluster amarelo ressalta a utilização da contribuição kaleckiana no que tange a fixação de preços e avaliação da dinâmica econômica. O cluster vermelho, lança luz a relação entre questões estruturais como tamanho da firma, mudança estrutural, macroeconomia e microfundamentação a partir do escopo do *mark-up*. O cluster verde, trata do vínculo entre fenômenos monetários, ciclos de negócios e determinação dos preços. Por fim, o cluster azul abarca a temática voltada às teorias de fixação de preços e seu vínculo com lucros e salários. Dito isto, a partir dos clusters supracitados pode-se inferir que conforme a Lei de Zipf apenas algumas palavras-chave abarcam certo tipo de abordagem específica.

Figura 6 – Principais termos encontrados na amostra de acordo com ano

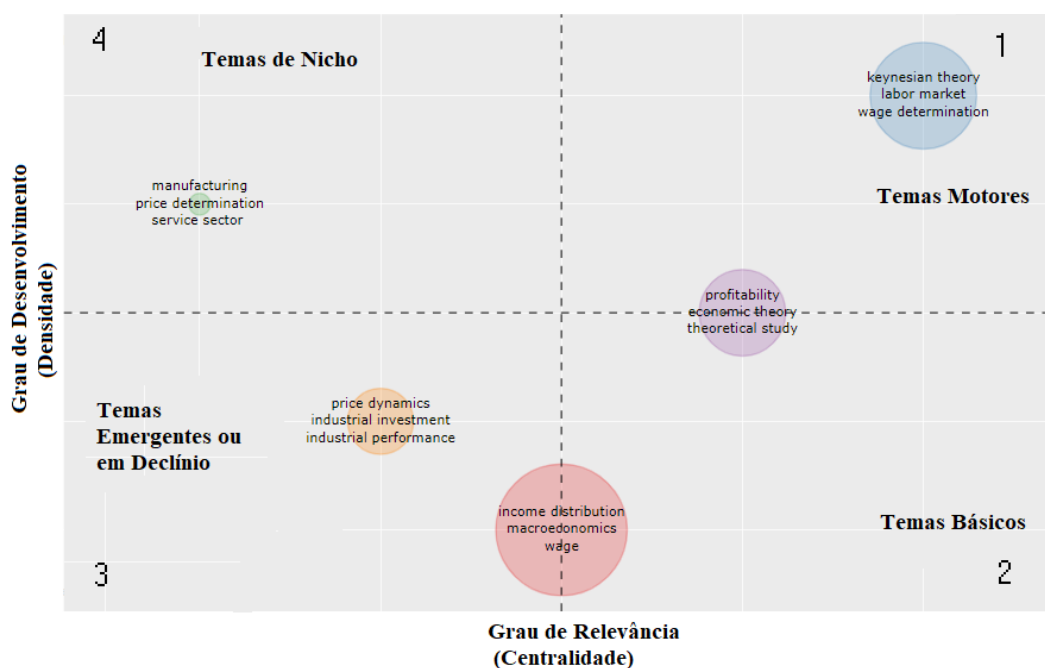


Fonte: Elaboração própria.

Ao avaliar a frequência de termos para o período da amostra (1980 – 2021), verificou-se três termos mais frequentes no período que vai de 2000 a 2021, sendo o termo “*Price Dynamics*” (dinâmica de preços) mais relevante até 2008, depois o termo “*Profitability*” (lucratividade), entre 2010 e 2014 e, por fim, “*Income Distribution*” (distribuição de renda), sendo o mais evidente desde 2015.

4.7 Mapa temático a partir da análise de títulos e resumos

Figura 7 – Mapa temático



Fonte: Elaboração própria.

O mapa temático é um gráfico intuitivo para analisar os temas de acordo com os quadrantes em que estão localizados. Na Figura 7, quadrante 1, pode-se verificar que o tema mais relevante e denso, isto é, mais desenvolvido, está atrelado as seguintes palavras-chave: *keynesian theory*, *labor market*, e *wage determination*. Em contraposição, os temas atrelados aos termos: *price dynamics*, *industrial investment* e *industrial performance* são tidos como atrelados a assuntos menos relevantes e menos densos (quadrante 3), podendo ser emergentes ou em declínio. Duas abordagens apresentam certa neutralidade seja no grau

de relevância seja no grau de desenvolvimento. O grupo de termos atrelados a: *income distribution*, *macroeconomics* e *wage* é neutro em termos de centralidade, porém abarca temas menos densos (entre os quadrantes 2 e 3), ao passo que o conjunto de termos *profitability*, *economic theory* e *theoretical study* são neutros em relação a densidade, mas são relevantes, podendo se tornar temas “motores” (entre quadrantes 1 e 2). Por fim, o grupo de termos: *manufacturing*, *price determination* e *service sector* apresenta pouca relevância ao tema central, porém trata de temas densos (quadrante 4), no caso, de uma temática específica (determinação de preços no setor de serviços).

5. Considerações finais

O presente artigo teve como objetivo mapear a produção científica internacional do processo de fixação de preços em oligopólio segundo a abordagem heterodoxa. Para tanto, foi realizada uma análise bibliométrica dos trabalhos publicados sobre esta temática para os principais periódicos que privilegiam tal abordagem segundo o “*Heterodox Journal Quality Score*” de Lee et al. (2010), acessados a partir da base *Scopus*. Verificou-se a partir da análise a validação das leis de Bradford, Zipf e Lotka, atestando que, para a temática e a amostra utilizada, grande parte dos artigos estão concentrados nos três periódicos principais, um pequeno grupo de palavras-chave tem maior ocorrência enquanto um grande número de outras palavras-chave possui baixa ocorrência, e que o grosso a produção científica sobre um determinado tema se concentra nas mãos de poucos pesquisadores respectivamente.

As redes de citação, acoplamento bibliográfico, co-citação e co-ocorrência evidenciaram a centralidade de autores como Marc Lavoie, Harry Bloch, Robert A. Blecker, Tae-Hee Jo e Yiu-Kwan Fan, bem como enfatizaram a relação da temática com outros temas relevantes no escopo da ciência econômica como macroeconomia dinâmica, estrutura de mercado e comportamento das firmas. Nesse âmbito, constatou-se que os “temas motores”, ou seja, os principais sustentáculos para o desenvolvimento das teorias heterodoxas de preços estão sobretudo relacionados a teoria keynesiana, mercado de trabalho e determinação de preços, enquanto os temas “dinâmica de preços”, “desenvolvimento industrial” e “performance industrial” podem ser considerados temas emergentes ou em declínio. Adicionalmente, ressalta-se que as teorias heterodoxas de preços aparecem em diversos trabalhos enquanto elementos de fundamentação microeconômica de modelos de macroeconomia dinâmica.

Por fim, acrescenta-se que o artigo possui algumas limitações: em primeiro lugar, a análise de redes não enfatizou como poderia aspectos temporais (*timeline-based approach*) e, portanto, a análise esteve centrada na visualização de redes bibliométricas apenas em uma dimensão, que exhibe a relação entre publicações. A dimensão que relaciona publicações ao tempo pode e deve ser explorada em trabalhos futuros; em segundo lugar, quanto a própria constituição da amostra, que optou pelo viés dos principais periódicos heterodoxos que publicam em língua inglesa e, ao fazê-lo, restringe o estudo para a produção nacional, com forte tradição heterodoxa. Sugere-se, neste sentido, uma replicação metodológica deste ensaio que contemple a produção científica brasileira e em língua portuguesa; por fim, em terceiro lugar, a própria natureza dos estudos bibliométricos, cuja abordagem direciona-se para o passado, e restringe-se a um grupo de palavras-chave que podem não captar movimentos mais recentes que evoluem o entendimento da temática.

Referências bibliográficas

AGLIARDI, E. Microeconomic Foundations of Macroeconomics in the Post-Keynesian Approach. **Metroeconomica**, v. 39, n. 3, p. 275-297, 1988.

ANDREWS, P. **Manufacturing business**. Macmillan, 1949.

ARAÚJO, C. Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. Em *Questão*, 2006.

BOWLES, S. **Microeconomics**: behavior, institutions, and evolution. [S.l.]: Princeton University Press, 2009.

CALAZANS, M. M.; FURTADO, R. L.; TOMAEL, M. I. Redes de citação: estudo de rede de pesquisadores a partir da competência em informação. **Em Questão**, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, v. 21, n. 2, p. 181- 202, 2015.

CRONIN, B. Heterodox Economic Journal Rankings revisited. In: **Contemporary Issues in Heterodox Economics**: Implications for Theory and Policy Action. [S.l.]: Routledge, v. 42, 2020.

DAVIDSON, P. **Money and the Real World**. London: Macmillan, 1972.

DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, Taylor & Francis, v. 30, n. 2, p. 279-302, 2007.

DOSI, G.; NELSON, R. An introduction to evolutionary theories in economics. **Journal of Evolutionary Economics**, Springer, v. 4, n. 3, p. 153-172, 1994.

DOWNARD, P. **Pricing Theory in Post Keynesian Economics**: A Realist Approach. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 1999.

ECK, N. J. V.; WALTMAN, L. Visualizing bibliometric networks. In: **Measuring scholarly impact**. [S.l.]: Springer, 2014. p. 285-320.

EICHNER, A. S. **The Megacorp and Oligopoly**: Micro Foundations of Macro Dynamics. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

HARRIS, D. The price policy of firms, the level of employment and distribution of income in the short run. **Australian Economic Papers**, v. 13, n. 22, p. 144-151, 1974.

HARTMAN, R. S. A probability model of oligopoly pricing. **Applied Economics**, Taylor & Francis, v. 14, n. 3, p. 219-234, 1982.

HAYNES, W. Pricing practices in small firms. **Southern Economic Journal**, p. 315-324, 1964.

HODGSON, G. False Antagonisms and Doomed Reconciliations. In: HODGSON, G. **Evolution and Institutions**. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999, p. 23-45.

KALDOR, N. Stability and full employment. **Economic Journal**, v. 48, p. 642-57, 1938.

KALECKI, M. **Studies in the Theory of Business Cycles**: 1933-1939. Oxford: Basil Blackwell, 1969.

KALECKI, M. **Selected essays on the dynamics of the capitalist economy 1933-1970**. CUP Archive,

1971.

KAPLAN, A.; DIRLAM J.; LANZILLOTTI R. **Pricing it Big Business: A Case Approach**, Washington, DC: Brookings Institution, 1958.

KREGEL, J. A. **The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economics**. London: Macmillan, 1973.

LAVOIE, M. **In defense of post-Keynesian and heterodox economics: Responses to their critics**. [S.l.]: Routledge, 2013.

LAVOIE, M. **Post-Keynesian Economics: New Foundations**. Edward Elgar Publishing, 2014.

LAVOIE, M. Frederic lee and post-Keynesian pricing theory. **Review of Political Economy**, Taylor & Francis, v. 28, n. 2, p. 169-186, 2016.

LEE, F. Full cost pricing: a new wine in a new bottle. **Australian Economic Papers**, v. 23, n. 42, p. 151-166, 1984.

LEE, F. Full Cost Prices, Classical Price Theory, and Long Period Method Analysis: A Critical Evaluation. **Metroeconomica**, v. 37, n. 2, p. 199–219, jun. 1985.

LEE, F. Post Keynesian view of average direct costs: a critical evaluation of the theory and the empirical evidence. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 8, p. 400-424, 1986.

LEE, F. **Post Keynesian Price Theory**. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

LEE, F. Research quality rankings of heterodox economic journals in a contested discipline. **American Journal of Economics and Sociology**, Wiley Online Library, v. 69, n. n. 5, p. 1409-1452, 2010.

LEE, F. Heterodox microeconomics and the foundation of heterodox macroeconomics, **Economía Informa**, 2011a.

LEE, F. Old controversy revisited: pricing, market structure, and competition - Munich Personal RePEc Archive. **Uni-muenchen.de**, 2011b.

MACHADO C. As Leis da Bibliometria em Diferentes Bases de Dados Científicos. **Revista de Ciências da Administração**, 2016.

MARSHALL, A. **Principles of economics: unabridged eighth edition**. [S.l.]: Cosimo, Inc., 2009 [1890].

OLIVEIRA L, S.; LEOCÁDIO, A. Mapeando a produção científica internacional sobre inovação aberta. **Revista Brasileira de Gestão e Inovação**, p.181-208, 2017.

PARISOTTO, A. Análise de viabilidade de utilizar as leis da bibliometria em diferentes bases de pesquisa, **ENANPAD**, 2014.

POSSAS, Mario Luiz. **Estruturas de mercado em oligopólio**. 2. ed. São Paulo: HUCITEC, 1987.

PRADO, E. Microeconomia reducionista e microeconomia sistêmica. **Nova Economia**, Belo Horizonte, agosto 2006.

- PRADO, E. Formação de Preços como Processo Complexo. **Estudos Econômicos**, São Paulo, p. 745-769, dezembro 2007.
- PRITCHARD, A. Statistical bibliography or bibliometrics? **Journal of Documentation**, v. 25, n. 4, p. 348-349, 1969.
- REYNOLDS, P. J. **Political Economy**: A Synthesis of Kaleckian and Post Keynesian Economics. Brixhhton, UK: Wheatsheaf Books, 1987.
- ROBINSON, J. **The economics of imperfect competition**. Springer, 1969.
- SHIPLEY, D. Pricing objectives in British manufacturing industry. **The Journal of Industrial Economics**, p. 429-443, 1981.
- SOROMENHO, J.E.C. Microfundamentos e sensibilidade. **Economia (Anpec)**, v. 2, jun 2000.
- SRAFFA, P. The Laws of the Returns under Competitive Conditions. **Economic Journal**, 1926.
- STEEDMAN, I. Questions for Kaleckians. **Review of Political Economy**, v. 4, n. 2, p. 125-151, 1992.
- STEINDL, J. **Pequeno e grande capital**: problemas econômicos do tamanho das empresas. São Paulo: HUCITEC, 1990 [1952].
- SYLOS LABINI, P. 'La théorie des prix d`oligopole et la théorie du développement. **Revue d`économie politique**, v. 81, p. 244-272, março 1971.
- VOOS, H. Lotka and information science. **Journal of the American Society for Information Science**, 1974.
- WALRAS, L. **Elements of pure economics**. [S.l.]: Routledge, 2013.
- WEEKS, J. What is economics? Parable for our time. **Insight**, Disponível em: <www.insightweb.it/web/content/what-economics-parable-our-time>. Acesso em: 16 de jun. 2021.