

# Alfred Eichner e a Construção de uma Alternativa Pós-Keynesiana e Institucionalista da Microeconomia

Theodoro Cesar de Oliveira Sposito<sup>1</sup>

*“Eichner foi o primeiro economista que conheci que realmente me incentivou em meu trabalho sobre precificação e pensou que eu não era um completo idiota. Isto foi importante porque até conhecer Alfred, minha esposa vivia me perguntando se eu era a única pessoa nos Estados Unidos que pensava assim. Ela ficou aliviada em saber que havia alguém com um doutorado que pensava da mesma forma”.* (Frederic S. Lee in: Tributes in Memory of Alfred Eichner, 1988. Frederic S. Lee Papers).

**Resumo:** Este artigo discute diretrizes para a criação de perspectivas alternativas à microeconomia neoclássica e as ilustra pelas contribuições teóricas de Alfred Eichner. O estudo faz uso de vasto material de arquivo, incluindo cartas, histórico escolar entre outros e apresenta uma perspectiva histórica detalha sobre as influências e os bastidores entorno de suas duas contribuições principais ao campo, quais sejam: (i) uma teoria das megacorporações enquanto inovações institucionais, e (ii) a elaboração de um modelo de precificação em condições de oligopólio realista, que combina aspectos micro e macroeconômicos, levando em consideração as alterações de mark-up em resposta à demanda por fundos de investimento.

**Palavras-chave:** Microeconomia evolucionária; Microeconomia pós-Keynesiana; Microfundamentos da macroeconomia; Economia heterodoxa.

## Introdução

Alfred S. Eichner foi (1937-1988) foi um historiador e economista heterodoxo estadunidense que entre a segunda metade da década de 1960 e a primeira metade da década de 1980 escreveu e publicou diversos trabalhos acadêmicos em vários domínios da ciência econômica, como metodologia, teoria macroeconômica, macroeconomia aplicada e, principalmente, microeconomia. Descrito por ex-alunos como “um lutador incansável contra a ortodoxia econômica conservadora e não científica” (GROVES *et al.*, 1989, p. 491, tradução nossa), ele foi postumamente escolhido como um dos 100 economistas dissidentes mais importantes do século XX (ARESTIS & SAWYER, 2001).

---

<sup>1</sup> Mestre em Teoria Econômica pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas e Doutorando em Economia do Desenvolvimento no Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná. Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior.

Eichner viveu e escreveu em um mundo onde a maior parte dos economistas percebia a microeconomia como uma estratégia de análise econômica que: (1) pressupunha que os agentes individuais representativos (indivíduos e firmas) agem racionalmente, com suas ações sendo modeladas como o resultado de algum tipo de problema de otimização restrito; e (2) postula que as ações desses agentes individuais conduzem a um estado de equilíbrio. De uma perspectiva intelectual<sup>2</sup>, essa microeconomia podia (e ainda pode) ser considerada como ortodoxa, pois “designa a corrente de pensamento predominante mais atual” (COLANDER et al., 2004, p. 490). Ela está amparada por uma abordagem axiomática dedutiva que, ao longo do último século, foi integrada nos principais livros didáticos e totalmente absorvida e incorporada pela maioria dos indivíduos mais influentes atuantes na disciplina. Nessa linha, perspectivas microeconômicas dissidentes como a de Eichner podem ser simplesmente definidas pela rejeição compartilhada aos princípios fundamentais da abordagem dominante.<sup>3</sup>

Mais especificamente, Eichner rejeitava a ideia de que a atividade econômica global pudesse ser compreendida independentemente das organizações e instituições reais e suas ações, pois entendia que essas geravam a atividade econômica em toda a economia<sup>4</sup>. Em seu esquema analítico, organizações e instituições emergentes são formadas pela união de agentes individuais entorno de empresas, do Estado, de suas próprias famílias, associações comerciais e sindicatos, que não podem ser agregadas nem desagregadas (EICHNER, 1975, 1976b, 1985). Nesse sentido, ele procurou

---

<sup>2</sup> Uma abordagem sociológica também é possível, embora fuja do escopo deste artigo. Sob essa perspectiva, muitos autores defendem que esse tipo de análise é predominante no *mainstream* (WILLIAMSON, 2000; BOLAND, 2005 [1997], capítulo 5; LAWSON, 2006; BECKENBACH, 2018). Ou seja, predominantes entre aquelas ensinadas nas principais universidades, que seus seguidores têm maior chance de acesso às principais fontes de financiamento e receberem os prêmios mais prestigiosos, enquanto seus textos têm uma maior probabilidade serem publicados em periódicos renomados (DEQUECH, 2007). De forma análoga, qualquer abordagem heterodoxa pode ser definida sociologicamente pela exclusão desses critérios. Por exemplo, como a microeconomia que não é ensinada nas principais instituições de ensino, que seus adeptos têm menor chance de obter financiamento e assim por diante. Para uma síntese da disputa sociológica entre *mainstream* e heterodoxia, ver: Gräbner e Strunk (2020) e Sposito (2023).

<sup>3</sup> Esses princípios envolvem: (1) a suposição de escolhas racionais, baseada nos axiomas de completude e transitividade das preferências, que implica: (i) que os agentes devem ser capazes de fazer previsões acuradas sobre o futuro e (ii) devem ter um entendimento claro de todas as suas opções futuras; (2) a convexidade dos conjuntos de consumo e produção, que traz consigo: (i) a necessidade de substituição dos bens de consumo (e de capital) para todos os consumidores (e empresas) e (ii) a noção de retornos de escala e retornos marginais decrescentes; (3) A teoria neoclássica do capital, que requer: (i) que os bens de capital sejam perfeitamente substituíveis; (ii) uma função de produção agregada; e (iii) que a produtividade marginal influencie a distribuição de renda; e (4) um conceito de equilíbrio que depende de alguma forma de estabilidade temporal dos processos econômicos, especialmente dos preços e das quantidades produzidas, o que é incompatível com as flutuações observadas nas economias de mercado

<sup>4</sup> Este texto destaca as contribuições de Alfred Eichner, mas também reconhece outras perspectivas heterodoxas que partilham desses princípios e enriquecem a microeconomia. Por exemplo, as contribuições pós-Keynesianas incluem o trabalho de Dequech (1999 e 2000) sobre incerteza e teoria das escolhas, Shapiro (1981) e Lavoie (2022, Cap. 3) sobre comportamento da firma, e Lee (1998), Downard (1999), Lavoie (2022, cap. 3) sobre formação de preços e estruturas de mercado. A corrente neoschumpeteriana, representada por Schumpeter (1984 [1942]), Penrose (2006 [1954]), Nelson e Winter (2005 [1982]), Cantwell (2006) e sintetizada por Hanusch (2007), foca na teoria da firma, inovação, dinâmica tecnológica, industrial e competição. A perspectiva institucionalista original, com Veblen (2007 [1899]), Hodgson (2003), Dolfisma (2004), Almeida (2015) contribui para a teoria do consumidor, enquanto Veblen (2009 [1904], Caps. 1, 2 e 3 e 2012 [1921] Cap. 1), Galbraith (2007 [1967]), Jo (2019) abordam a teoria da firma. Por fim, a velha economia comportamental, com Gigerenzer (2002, 2010 e 2011), oferece perspectivas dissidentes na teoria do consumidor e escolha estratégica. Essas diversas perspectivas fornecem uma alternativa mais realista à microeconomia tradicional.

combater veementemente a noção segundo a qual a economia pode ser reduzida a entidades que atuam isoladamente em busca de seus interesses próprios em um mundo de recursos escassos e possibilidades limitadas<sup>5</sup>, compreendendo a ciência econômica como essencialmente comportamental e histórica, orientada a compreensão do processo de provisionamento social.

Ao longo de sua trajetória intelectual, Eichner procurou explicar o processo histórico de provisão de produção do excedente social que fornece o fluxo de bens e serviços necessários para a sociedade atender às suas necessidades recorrentes e promover o bem-estar de seus participantes. Ele entendeu que as decisões de investimento das firmas eram as forças responsáveis por criar e coordenar a atividade econômica (EICHNER, 1966). Seus estudos procuraram demonstrar que essas decisões eram tomadas, em grande parte, independentemente de preocupações com preços, taxas de lucro ou taxas de juros. Nessa esfera de compreensão, ele entendia a produção e a distribuição dos bens em uma economia como Levine (1978) e Bortis (1997) argumentaram, ou seja, enquanto atividades essencialmente sociais, em que o abastecimento social tem maior relação com o estudo das relações sociais do que com escolhas individuais sujeitas a recursos escassos.

Seu pensamento teórico compreendia todas as atividades econômicas e relações sociais como sustentadas pela atividade e agência humanas, disfarçadas de atores sociais. Nesse sentido, as organizações sociais e os padrões estabelecidos de atividade social (ou instituições, como diriam os institucionalistas) eram as responsáveis por determinar formas específicas que a atividade econômica assume (LEE & JO, 2017). Sua trajetória o levou a acreditar que a empresa típica no capitalismo do século XX era oligopolista, com uma clara distinção entre a gestão e propriedade. Essa empresa opera com um coeficiente fixo, utiliza tecnologia multiplanta e atua em uma indústria onde a coordenação de preços é comum. Eichner chamou essa empresa moderna de “*Megacorp*”, cujo objetivo principal é maximizar seu crescimento a longo prazo. Ele notou que a determinação de preços, quando há algum nível de poder de monopólio, está intrinsecamente relacionada à decisão de investimento. Nesse sentido, construiu um modelo que explicitava a relação entre as decisões de fixação de preços das megacorporações com seus impactos macrodinâmicos (EICHNER, 1976).

Este artigo apresenta um esforço duplo, de síntese e de reconstituição dos bastidores dessas ideias. O texto é dividido em quatro seções, além da introdução e de considerações finais. A primeira apresenta um panorama geral da trajetória acadêmica de Eichner e ilustra como o contato com perspectivas econômicas dissidentes logo nos primeiros anos de sua formação somado a sua educação

---

<sup>5</sup> Sobre isso, Backhouse e Medema (2009) argumentaram que a adesão da teoria econômica à essa percepção foi apoiada pela definição de economia proposta por Robbins (1984 [1932]), que se tornou muito influente entre o final de década de 1960 e a década de 1970. Para Robbins, o objeto fundamental da economia é o estudo do comportamento humano racional, expresso como uma relação entre objetivos oriundos de interesses individuais e meios escassos com usos alternativos para alcançá-los. Essa noção reforçou a lógica econômica walrasiana em que os preços são o elemento principal, pois atuam como termômetros de escassez. Dessa forma, eles são influenciados e se relacionam com as preferências individuais em um ambiente altamente competitivo, sendo determinados de forma relativa em um sistema de equilíbrio geral.

no seio da tradição empirista da *Columbia University* das décadas de 1950 e 1970 moldaram a sua trajetória, cuja investigação sempre esteve ligada a questões microeconômicas, com enfoque na aderência entre a explicação analítica e o mundo real. A segunda seção explora as contribuições de Eichner no campo da teoria da firma. Destaca-se que, mesmo que sob uma ótica estritamente organizacional e contábil a firma eichneriana possa ser vista como uma síntese da firma típica descrita por Alfred Chandler, Edith Penrose e Joseph Steindl, a teoria de Eichner inova ao incorporar aspectos institucionais que transcendem as três análises e cuja principal contribuição no estabelecimento das megacorporações enquanto inovações institucionais.

Na seção três, o foco reside na teoria dos preços, mais precisamente, em seu modelo teórico e estudos empíricos acerca da determinação dos preços em indústrias oligopolistas. Nós mostramos que Eichner manteve-se fiel a tradição empirista da firma inspirada em Hall e Hitch (1939) e procurou, ao mesmo tempo em que buscava conferir maior sofisticação teórica e evidências empíricas à doutrina do *cost-plus*, refutar de forma definitiva a abordagem tradicional baseada no modelo Chamberlin-Robinson. Finalmente, a seção quatro explora implicações macrodinâmicas deste modelo de preços e ilustra suas contribuições para a integração entre aspectos micro e macroeconômicos.

## **1. Uma vida dedicada à economia dissidente**

Alfred S. Eichner ingressou na Universidade de Columbia em 1954 como resultado da obtenção uma bolsa nacional de quatro anos oferecida pelo *Columbia College*. Ele foi orientado por Eli Ginzberg (1911-2002), que se tornou seu mentor. Ginzberg havia sido um aluno aplicado de Wesley C. Mitchell (1854-1948) e John Maurice Clark (1884-1963), ambos institucionalistas influentes. Assim, Eichner foi introduzido ao pensamento dissidente em uma fase inicial de sua formação acadêmica. Quando estava perto de obter seu diploma, foi aconselhado por Charles Wright Mills (1916-1962), um de seus professores, a concentrar sua redação final nas Audiências Administradas de Preços, iniciadas sob a liderança de Estes Kefauve, em julho de 1957, como parte do Subcomitê Judiciário do Senado dos Estados Unidos sobre Política de Concorrência, Antitruste e Direitos do Consumidor (LEE, 2000a).

Sob tutoria de Mills, dedicou-se à leitura das audiências sobre o aço. O material consistia nas transcrições de quinze de audiências que somavam 1.535 páginas. Essa tarefa intensiva despertou seu interesse pela economia, especialmente nos aspectos relacionados as grandes empresas e como elas são capazes de arbitrar preços e impactar a inflação. Conforme Lee (2000a), essa pesquisa desempenhou um papel crucial no seu desenvolvimento intelectual e, com ela, Eichner obteve a sua graduação em história dos Estados Unidos em junho de 1958. Antes de ingressar na pós-graduação, Eichner serviu na reserva do Exército dos EUA por seis meses e atuou como estagiário de repórter no *Washington Star* (LEE, 2000a). Uma de suas primeiras tarefas foi cobrir as Audiências da Comissão

Econômica Conjunta sobre o Relatório Econômico do Presidente. Em 16 de fevereiro de 1959, o testemunho de Gardiner Means (1896-1988) perante o Comitê, argumentando a diferença entre a inflação de demanda e a inflação administrativa, inspirou Eichner a considerar a economia como um campo de estudo interessante (EICHNER, 1980).

Ele retornou para Nova York em setembro do ano seguinte, onde iniciou seu doutorado em economia em Columbia. Neste contexto, o departamento de economia ainda era fortemente influenciado pela tradição empírica do institucionalismo, que fora hegemônica entre a década de 1920 e 1940 e, no pós-guerra, continuou exercendo influência por meio do *National Bureau of Economic Research* (RUTHERFORD, 2004). Eichner começou a escrever sua tese em meados de 1963, em meio a mudanças significativas no corpo docente e orientação intelectual do departamento.<sup>6</sup> Nesse contexto, o programa concentrava-se em áreas como ciclos de negócios, economia de utilidade pública, monopólio, sindicatos, regulamentação e direito e economia, com forte ênfase em métodos quantitativos e empíricos. Todas essas influências se fizeram presente em sua formação, que incluiu duas disciplinas de economia institucional ministrados por Joseph Dorfman (1904-1991), cursados entre 1960 e 1961, além dos cursos de teoria econômica neoclássica e análise econômica ministrados por Albert Hart (1909-1997) e análise empírica e estatística ministrados por Jacob Mincer (1922-2006), todos entre 1961 e 1962 (Alfred Eichner papers). Nos cursos teóricos, ele foi instruído sobre a abordagem neoclássica da determinação de preços e salários, um tema que ele já tinha obtido familiaridade através da leitura do depoimento do aço nas Audiências de Preços Administrados. Portanto, ele rapidamente identificou que a teoria neoclássica que lhe fora apresentada não reflita a realidade prática que ele havia presenciado nos seus estudos anteriores (LEE, 2000a).

Eichner fez os exames orais finais em 1963, optando por ser avaliado em história econômica geral, organização industrial, história econômica dos Estados Unidos e história do pensamento econômico (Alfred Eichner papers). Nos três anos seguintes, trabalhou na redação de sua tese sob orientação de Donald Dewey (1922-2002), conhecido por seu trabalho no campo da organização industrial e da regulação antitruste (DEWEY, 1952, 1958, 1959, 1961 e 1969). O trabalho final, intitulado de “*The Emergence of Oligopoly: Sugar Refining as a Case Study*”, fora profunda e reconhecidamente influenciado pelos cursos de Organização e Controle Industrial ministrados por Dewey nas primaveras de 1960 e 1961 (EICHNER, (2019 [1966], prefácio, p.07)<sup>7</sup> e nutrida pelo legado empirista da firma de Hall e Hitch (1939). Sua contribuição mais significativa foi a construção

---

<sup>6</sup> Ao mesmo tempo em que restavam poucos economistas adeptos do institucionalismo original, como Joseph Dorfman (1904-1991), o departamento incluía cada vez mais acadêmicos que se identificam com a economia neoclássica. Entre eles estavam George Stigler (1911-1991), crítico e opositor das perspectivas institucionalistas e entusiasta de uma abordagem mais orientada para o mercado, e William Vickrey (1914-1996), teórico neoclássico, mas que nutria alguma simpatia por abordagens evolucionárias e eventualmente frequentava os encontros da *Association For Evolutionary Economics* (AFEE) (RUTHERFORD, 2004).

<sup>7</sup> Nesses cursos, ele estudou diversos modelos de oligopólio e realizou análises de vários casos antitruste, focando principalmente em questões relacionadas ao oligopólio (LEE, 2000a).

de uma narrativa histórica fundamentada empiricamente acerca do desenvolvimento da sociedade Americana. Segundo Eichner, ela foi impulsionada por uma inovação institucional significativa: a empresa moderna ou megacorporação (EICHNER, 2019 [1968]).

Inicialmente, essa inovação foi resistida nas esferas normativas e políticas da sociedade (conforme veremos na seção 3), sendo vista como uma ameaça à ordem competitiva quando emergiu na forma de um “*trust*” ou “*holding*”. No entanto, ela se estabeleceu como uma empresa multinacional diversificada. Essa transformação demonstrou a capacidade de adaptação e evolução das estruturas econômicas em resposta às mudanças nas condições de mercado e tecnológicas. Dessa forma, a megacorporação, uma vez considerada uma ameaça, passou a ser o pilar central da economia Americana. Conforme comentado por Johnson (1970, p.464, tradução nossa), o caráter inovador da contribuição de Eichner não residiu no ineditismo de seus resultados, comuns à literatura histórica sobre o tema, mas sim a sua “hábil combinação de análise econômica e dados históricos para documentar proposições já estabelecidas de forma irrefutável sobre uma importante indústria, fornecendo um esquema analítico e ferramentas para compreender qualquer outra”. Após obter o seu doutorado, a conjuntura marcada pelo declínio do macarthismo e pelo surgimento dos movimentos de direitos civis e anti-guerra viabilizaram a Eichner e outros economistas dissidentes do *mainstream* atuar como um economista heterodoxo nos Estados Unidos e até garantir uma posição acadêmica.<sup>8</sup> No entanto, “a possibilidade de existência trouxe consigo um ambiente contestado no qual os economistas neoclássicos tentavam manter os heterodoxos na baía” (LEE, 2004, p. 747, tradução nossa).

Um levantamento datado do final da década de 1960 apontou que havia cerca de 15 mil economistas atuando nos Estados Unidos, nos quais a maioria esmagadora dos acadêmicos se identificava com a abordagem neoclássica e pertencia à *American Economic Association* (RUGLES, 1970). Eles eram membros de uma comunidade coesa e pouco plural, onde, ao mesmo tempo em que encontravam comunicação constante, oportunidades de emprego mútuas e participação ativa em congressos e conferências, restringiam esses ambientes para perspectivas teóricas divergentes (RUGLES, 1970). O boicote frequente imprimiu à heterodoxia a necessidade de institucionalizar-se, visando sua própria sobrevivência<sup>9</sup>. Nesse contexto, Alfred Eichner teve uma participação ativa e crucial para o estabelecimento do pós-keynesianismo na América, organizando encontros, se envolvendo em debates, escrevendo textos de divulgação e participando ativamente da ofensiva intelectual promovida durante a primeira metade da década de 1970 (LEE, 2000a e 2000b; MATA, 2004).

---

<sup>8</sup> Eichner foi contratado como professor na *State University of New York at Purchase*, em 1971.

<sup>9</sup> Sobre a institucionalização da economia heterodoxa no período, ver: O’Hara (1995), Lee (2004a, 2004b e 2009) e Cavalieri e Almeida (2017).

Desde o final de 1973 sua agenda de pesquisa não estava mais focada em microeconomia. Naquele ano, um modelo teórico sobre a precificação em condições de oligopólio derivado da pesquisa de sua tese foi publicado no *Economic Journal* (EICHNER, 1973a). Visto como “uma teoria interessante e engenhosa” por uns (HAZLEDINE, 1974, p.967) e como uma abordagem exotérica “baseada em uma má interpretação do comportamento da firma” por outros (DELORME & RUBIN, 1975, p.148), Eichner (1973) rejeitava premissas importantes estabelecidas pela abordagem Chamberlin-Robinson acerca da formação de preços em ambientes de concorrência imperfeita<sup>10</sup>. Essa ousadia teórica tornou o processo de revisão preliminar do manuscrito bastante conflituoso (LEE, 2000a) e, após a publicação, fez do artigo objeto de diversas críticas. Curiosamente, Joan Robinson, que teve muitas ideias suas contestadas, endossou boa parte das críticas de Eichner e foi uma de suas maiores incentivadoras.

No auge de sua produção intelectual, entre 1976 e 1987, Alfred esteve envolvido majoritariamente com macroeconomia, com a agenda de pesquisa microeconômica restringida a seus impactos macrodinâmicos. Neste período, ele foi pioneiro na elaboração de uma teoria macrodinâmica baseada em fundamentos microeconômicos (EICHNER, 1976b, 1983 e 1987) e na proposição de um modelo econométrico pós-keynesiano de curto prazo (EICHNER, 1979). Ao mesmo tempo, dispunha esforços para aproximar o institucionalismo original e o pós-keynesianismo (EICHNER, 1983 e 1985 e ARESTIS & EICHNER, 1988). Pouco antes de falecer, ele deixou um manuscrito com 945 páginas, que eram o resultado de um projeto de pesquisa de uma década em que ele esperava apresentar, dentro de um único texto, um tratamento abrangente da alternativa pós-keynesiana e institucionalista à economia neoclássica (GROVE et al., 1988). *The Macrodynamics of Advanced Market Economies*, considerado por Eichner a grande contribuição de sua vida, foi postumamente editado e publicado (EICHNER, 1987).

## 2. Teoria da firma

Sob uma perspectiva organizacional e contábil, o *megacorp* de Eichner se assemelha muito à grande empresa delineada por Chandler (1962), Penrose (2006 [1954]) e Steindl (1990 [1952]). Ela é caracterizada por uma gestão profissional, incluindo gerentes assalariados e executivos de alto escalão com contratos de longo prazo. Esses gestores empregam raciocínio indutivo e dedutivo na tomada de decisões, baseando-se em observações e evidências ou aplicando princípios gerais a casos específicos. À semelhança de Penrose (2006 [1954]), as decisões dos *megacorps* são orientados para a obtenção de vantagens de eficiência, que ocorrem através de um processo endógeno e contínuo de inovação e geração de conhecimento. Como em Chandler (1962), a teoria de Eichner incorpora

---

<sup>10</sup> Para uma síntese das ideias centrais da abordagem, suas potencialidades e limitações, ver: Mcdermott (2011).

elementos da teoria dos custos de transação do mercado de capitais, sugerindo que o estado de desenvolvimento deste mercado influencia a forma organizacional das empresas, sobretudo porque essas empresas estão sujeitas a fatores institucionais, como a configuração das instituições financeiras e a estrutura de capital, que podem atuar como restrições ou facilitadores da atividade gerencial.

Assim como estabelecido em Steindl (1990 [1952]), Eichner entendia que tanto megacorporações quanto pequenas empresas operadas por proprietários buscam lucro, com a diferença que as megacorporações visam expansão, enquanto as empresas menores não focam necessariamente no crescimento. Em consonância com Marris (1964), Marris e Wood (1967) e Baumol (1967), entendia que o objetivo das megacorporações, provavelmente as líderes de preço, é maximizar as suas taxas de crescimento ao invés dos lucros a curto prazo.

Além disso, a ênfase no papel crucial de manter algum grau de capacidade ociosa planejada também se assemelha a Steindl (1990 [1952]), que a relacionou com o conceito de incerteza fundamental, o que Eichner (1976b) compreendia ser a explicação mais precisa para a capacidade excedente. Intuitivamente, Eichner entendia que, assim como as famílias mantêm dinheiro em caixa para atender suas necessidades de liquidez, as empresas mantêm capacidade extra para lidar com o futuro incerto. Diante disso, ele estimou que as grandes firmas oligopolistas operam com taxas de utilização de capacidade prática variando entre 65% e 95%, com o objetivo de atingir taxas normais de utilização entre 80% e 90% (EICHNER, 1976b, p.37).

Aspectos tecnológicos também influenciam na ociosidade planejada. Lavoie (2022) destaca dois motivos: primeiro, uma planta eficiente pode necessitar de um nível mínimo de capacidade operacional para aproveitar as economias de escala, o que pode resultar em uma capacidade excedente temporária ao se instalar uma nova planta; segundo, as grandes empresas não conseguem ajustar instantaneamente sua produção em resposta a mudanças abruptas na demanda. Portanto, a manutenção de uma capacidade excedente planejada não só proporciona flexibilidade e resiliência diante das flutuações na demanda e nas condições de mercado, mas também é uma estratégia para manter o poder de mercado e controle de preços, limitando a oferta e potencialmente elevando os preços devido à escassez. Há também concordância com Sylos Labini (1971, p.247) destacou que a ociosidade planejada é um impedimento a entrada de empresas novas ou externas e com Joan Robinson (1969, p. 261), que conectou a presença de competição imperfeita a existência de excesso de capacidade, considerando mercados que não são “exatamente previsíveis para o indivíduo vendedor”. Isto posto, o que mais diferencia a teoria do megacorp de outras teorias dissidentes da empresa é o amplo componente institucional que Eichner incorpora à análise.

## **2.1 Megacorp enquanto uma inovação institucional**

. Eichner (1975 e 1976b) compreendia o desenvolvimento histórico das mega corporações como resultante da interação entre quatro dimensões institucionais interdependentes entre si, as quais concebia como as formas habituais de se fazer as coisas (BERGER, 1963). São elas: as dimensões normativas e política, uma dimensão, introduzida por Ginzberg e Eichner (1964) e posteriormente desenvolvida em Ginzberg (1966 e 1971) e Eichner (1973b e 1973c), intitulada de dimensão antropogênica, e a dimensão econômica.

A dimensão normativa da sociedade é formada por valores e pressupostos que guiam o comportamento diário das pessoas, como cumprimentar colegas e agradecer elogios. Esses valores, que impactam o funcionamento da sociedade, diferem de preferências individuais, como gostar de carros esportivos amarelos ou culinária árabe, que são escolhas específicas dentre as opções disponíveis (EICHNER, 1985). No âmbito das instituições políticas, Eichner as compreendia sob a perspectiva sociológica de Deutsch (1966) e Etzioni (1968), como dispositivos que orientam a sociedade intervindo quando outras instituições não conseguem cumprir suas funções. Essa dimensão engloba todas as instituições sociais responsáveis pela resolução de conflitos que inevitavelmente surgem entre seus membros. Como a resolução de conflitos implica em tomar decisões e escolher uma opção em detrimento de outra, essa é a dimensão onde as decisões sociais são tomadas. Ela inclui não apenas as crenças políticas que fazem parte da orientação de valor e definem os parâmetros da atividade estatal, mas também as organizações reais que tomam as decisões sociais, abrangendo tanto os órgãos formais que compõem o ente estatal e exercem poder coercitivo de forma monopolista, quanto os órgãos informais que formam coalizões bem-sucedidas para obter controle sobre o governo (EICHNER, 1985).

A dimensão antropogênica, assim como as dimensões política e econômica, incorpora parte da orientação de valores da sociedade, particularmente aqueles que se relacionam ao desenvolvimento humano. Esses valores, que incluem crenças sobre a adaptabilidade social dos indivíduos e a importância da vida humana, definem os limites da atividade humana. Essas atividades não se limitam apenas a competências cognitivas e motoras específicas, mas também à capacidade de aplicar essas habilidades em um contexto social, por meio da assimilação de determinados valores. Assim sendo, as instituições antropogênicas são divididas em três tipos: família, escola e organização empregadora. A família é a principal instituição de desenvolvimento, fornecendo suporte emocional e habilidades básicas. A escola, focada no desenvolvimento de habilidades cognitivas, é a instituição secundária de desenvolvimento. A organização empregadora, onde o indivíduo ganha experiências da vida real para aprimorar habilidades, é a instituição terciária de desenvolvimento (EICHNER, 1985).

Finalmente, a dimensão econômica atua como uma sub dimensão das dimensões política, normativa e antropogênica, neste caso, moldada por crenças econômicas. Essas crenças delineiam as diretrizes para a atividade econômica e são implementadas através de organizações que produzem e

distribuem mercadorias físicas entre os membros da sociedade. Assim sendo, a eficácia dessas instituições é avaliada pela sua capacidade de satisfazer as necessidades materiais dos indivíduos, geralmente expressas em termos de rendimento per capita.

Em seu esquema, Eichner (1985) advogava a existência de uma sequência lógica para o desenvolvimento das quatro dimensões indicadas. Em primeiro lugar, a emergência de instituições antropogênicas, distintas da família, depende da capacidade do sistema econômico de gerar o excedente social necessário para sustentar uma classe de trabalhadores não envolvidos na produção de bens. Em segundo, o crescimento da economia além do nível de subsistência das famílias depende da existência de um governo disposto e capaz de tomar certas decisões econômicas. Finalmente, a existência de um governo pressupõe que um grupo de indivíduos em uma determinada área geográfica compartilhe valores suficientes para concordar sobre como os instrumentos de coerção devem ser usados para cumprir quaisquer decisões coletivas que possam ser tomadas. Em outras palavras, o desenvolvimento em qualquer dimensão - exceto, é claro, a normativa - requer que o desenvolvimento na dimensão anterior tenha atingido um certo ponto crítico ou nível mínimo.

Sob este quadro analítico, Eichner estudou a emergência da megacorporação como um exemplo de inovação institucional, onde o sistema pré-existente de organização econômica se reestruturou radicalmente em resposta a um desafio (EICHNER, 2019 [1969], 1975 e 1985). Isso resultou na transformação de pequenas empresas gerenciadas pelos proprietários em megacorporações e na mudança de mercados competitivos para mercados oligopolistas. Em sua análise, ele esteve atendo a um conjunto de quatro questões, as quais considerava essenciais para compreender o surgimento dessa inovação institucional: (i) qual foi a natureza do desafio que o sistema pré-existente de organização econômica se revelou incapaz de enfrentar, (ii) quais os desenvolvimentos que possibilitaram a reestruturação, (iii) quais as fontes de resistência e (iv) quais os limites do novo modo de organização econômica (EICHNER, 1985).

Na primeira esfera, ele analisou a sobrevivência do sistema pré-existente de organização econômica em dois níveis. No nível superficial, observou a “competição destrutiva”, onde os empresários, seguindo as regras do jogo, reduziam os preços quando a demanda caía, continuando a abastecer o mercado a preços que não cobriam seus custos médios de longo prazo. Isso levou à expropriação de seu capital pelas forças da concorrência, conforme previsto por Marx. Eichner (1985) argumentou que isso foi impulsionado pela evolução tecnológica que estava em marcha desde o final do século XVIII. A tecnologia teve dois impulsos principais: reduzir as distâncias espaciais que limitavam a comunicação e o intercâmbio humano, e possibilitar a produção contínua de mercadorias padronizadas. A primeira levou à criação de novos mercados nacionais, inicialmente baseados em canais e depois em ferrovias. A segunda permitiu abastecer os mercados em expansão com uma curva de custos decrescente a longo prazo.

Enquanto a abertura de novos mercados permitiu que a demanda se mantivesse à frente das capacidades de oferta das novas indústrias, a tecnologia em evolução não representava uma ameaça ao sistema existente de organização econômica. No entanto, quando todo o potencial da nova tecnologia para expandir a produção com custos cada vez mais decrescentes começou a ser realizado, a situação mudou drasticamente. Com a demanda incapaz de acompanhar a crescente capacidade de oferta, os preços começaram a cair abaixo dos custos médios de longo prazo, especialmente para empresas com instalações e equipamentos mais antigos. Neste ponto, os empresários enfrentaram a irreversibilidade dos processos sociais. Os altos custos fixos que foram forçados a assumir pela natureza intensiva de capital das novas técnicas de produção, tornaram impossível responder à queda dos preços, retirando-se do mercado. Com uma alta proporção entre custos fixos e custos totais, era melhor continuar produzindo mesmo a preços que não cobriam todas as despesas.

A necessidade de produção em volume para reduzir os custos fixos levou todas as empresas a oferecer concessões especiais de preços para atrair mais negócios. Como resultado, os acordos para restringir a produção ou manter os preços geralmente falhavam rapidamente. Como esses acordos eram inexecutáveis sob a lei consuetudinária<sup>11</sup>, os empresários não podiam contar com a ajuda dos tribunais. Eles se encontraram em um clássico “dilema dos prisioneiros”, onde o interesse comum em manter o nível de preços era constantemente minado por cada empresa perseguindo seu próprio interesse estreito, prejudicando todos.

A megacorporação moderna, que surgiu entre o final do Século XIX e início do Século XX a partir das ruínas da antiga ordem competitiva, não foi formada exclusivamente por novos elementos prontamente disponíveis. Na verdade, ela encontrou amplo respaldo institucional nas esferas econômicas e políticas. Pelo menos três componentes críticos, além da destacada tecnologia em constante evolução, podem ser identificados: 1) mudanças na legislação societária, tanto estatutária quanto jurisprudencial; 2) o surgimento de mercados financeiros sofisticados; e 3) avanços nas técnicas de gestão, especialmente na contabilidade. Conforme demonstrado por Eichner (1975), é interessante notar que esses três desenvolvimentos significativos envolveram todas as quatro dimensões sociais previamente delineadas, com exceção de uma – a normativa.

Quando Eichner escreveu, era bem conhecido que a maioria dos estados havia adotado as leis gerais de incorporação como parte do movimento jacksoniano da década de 1830<sup>12</sup>. Uma mudança similar na lei britânica foi postergada até muito mais tarde, em resposta ao desastre da *South Seas Company* no início do século XVIII<sup>13</sup>. Posteriormente, Nova Jersey e outros estados alteraram suas

---

<sup>11</sup> A expressão “lei consuetudinária” utilizada por Eichner (1975) faz referência a um sistema jurídico intrinsecamente enraizado nos costumes e práticas tradicionais de uma comunidade ou sociedade específica. Elas consistem em uma entidade dinâmica que se desenvolve progressivamente ao longo do tempo e é transmitida de geração em geração, refletindo assim hábitos de pensamento inertes a determinada cultura.

<sup>12</sup> Ver, por exemplo: Hachey (1978).

<sup>13</sup> Para uma síntese, ver Brown (1926).

leis gerais de incorporação para permitir *holdings*. No entanto, algo destacado por Eichner (1975 e 1985) que era menos conhecido é que as empresas constituídas eram a exceção, não a regra, na indústria antes da Revolução Corporativa<sup>14</sup>. Além disso, as empresas britânicas aparentavam não ter sido tão afetadas pela falta de leis gerais de incorporação quanto se presume. Eichner mostrou que a disposição que permitia a uma empresa possuir ações de outra não era o único aspecto da mudança de 1888 na lei de Nova Jersey. Ele defendia que o papel desempenhado pela lei - e pelos advogados - na facilitação da Revolução Corporativa era mais significativo que aparentava. Além disso, conforme demonstrado pelo estudo de Thomas Navin e Marian Sears (1955), as mudanças na legislação societária também se aplicaram, com pequenas modificações, ao desenvolvimento de mercados financeiros e ao avanço nas técnicas de gestão.

A megacorporação encontrou maior resistência na dimensão normativa, onde não conseguiu avançar além dos desenvolvimentos anteriores. Eichner (1975, p. 63, tradução nossa) comenta:

Não é surpreendente, portanto, que tenha sido na dimensão normativa que a resistência às megacorporações tenha sido mais acentuada e mais inflexível. Nada no campo então conhecido como economia política, nem mesmo nos escritos dos críticos mais vociferantes, preparou o público para a ideia de que a desmontagem da ordem competitiva existente seria menos do que desastrosa. Na verdade, mesmo agora, quase um século depois, a situação pouco mudou. Apesar das dúvidas que tanto Schumpeter quanto Galbraith tentaram incutir nas mentes de seus colegas, os economistas - quaisquer que sejam suas outras diferenças - ainda tendem a ver a megacorporação e a estrutura de mercado oligopolista que a acompanha como um desvio do ideal de inúmeras empresas competindo em mercados atomísticos. A megacorporação continua a ser o filho ilegítimo da teoria econômica, a sua própria existência - muito menos o seu sucesso contínuo - uma fonte de constrangimento. Se aceitarmos a verdade da observação de Keynes de que “os homens práticos, que se consideram isentos de quaisquer influências intelectuais, são geralmente escravos de algum economista falecido”, então podemos começar a apreciar o ambiente hostil, no que diz respeito às normas da sociedade, no qual a megacorporação foi forçada a operar. Na verdade, torna-se ainda mais notável que a resposta política inicial ao surgimento da megacorporação não tenha eliminado a inovação.

A reação política a qual Eichner faz referência diz respeito a resposta inicial ao surgimento da megacorporação, que fazia parte do que os historiadores chamam de movimento populista-progressista, que só ganhou tração significativa quando Theodore Roosevelt assumiu a presidência após McKinley (HOFSTADTER, 1955). Nesse contexto, o debate político revelou uma grande divisão, entre aqueles que (i) viam a megacorporação como uma ameaça principal às instituições democráticas do governo e à ordem econômica, (ii) aqueles que viam apenas algumas consolidações como problemáticas, (iii) aqueles que viam qualquer desvio das condições competitivas como exigindo ações corretivas fortes, (iv) aqueles que viam a regulação como o remédio mais adequado e, finalmente (v) aqueles que viam a dissolução de todas as combinações como a solução mínima (EICHNER, 1985).

---

<sup>14</sup> Ver: Means (1962)

Eichner (1975) argumenta que esse debate foi influenciado por dois fatores. O primeiro foi a adaptação progressiva das megacorporações às sensibilidades do público. Isso não se deu apenas por elas se tornarem mais “relações públicas conscientes”, mas também porque, em indústrias onde a concorrência ainda não era forte, as quotas de mercado puderam ser reduzidas a um ponto em que nenhuma empresa detinha mais da metade do negócio. Descobriu-se que o oligopólio servia quase tão bem quanto o monopólio para dar às megacorporações o controle sobre os preços. Além disso, as megacorporações aprenderam a evitar alguns dos meios mais notórios de limitar a concorrência externa, como os descontos das ferrovias.

O segundo foi a percepção gradual dos líderes políticos de que a antiga ordem competitiva, uma vez destruída numa determinada indústria, era praticamente impossível de ser restaurada. A experiência subsequente à dissolução das empresas *Standard Oil*, *American Tobacco* e *DuPont* ilustrou claramente esse ponto (EICHNER, 1985). Além disso, veio a constatação, como resultado dos esforços da nação para se mobilizar contra as Potências Centrais durante a Primeira Guerra Mundial, de que a megacorporação era uma instituição social muito mais eficiente para organizar a produção e a distribuição do que aquela que tinha substituído (EICHNER, 1975). Somou-se a isso o fato que, em 1920, a decisão favorável do Supremo Tribunal no caso do aço, decretou que a megacorporação tinha ultrapassado largamente a ameaça política à sua existência contínua.

A ameaça econômica, contudo, apresentava uma natureza distinta. Eichner (1975) ilustra que por muito tempo, prevaleceu a crença de que as combinações comerciais restritivas, embora bem-sucedidas a curto prazo, seriam eventualmente desmanteladas por novos fornecedores atraídos ao mercado pelos preços artificialmente elevados. Diante disso, a principal ameaça econômica que a megacorporação enfrentava era a entrada de novas empresas nas indústrias que haviam sido consolidadas, minando a estrutura de preços. A resposta a este desafio não foi bem-sucedida em todas as consolidações, como evidenciado pelas empresas *National Cordage* e *Corn Product Company*, que foram posteriormente forçadas a entrar em concordata (DEWING, 1913; LIVERMORE, 1935).

No entanto, a maioria das megacorporações recém-criadas encontrou formas de lidar com o problema. Embora algumas dessas técnicas para restringir a entrada tenham sido posteriormente proibidas por ultrapassarem os limites do comportamento empresarial aceitável, outras - como a aquisição de controle sobre todos os depósitos conhecidos de algumas matérias-primas essenciais, a construção da lealdade do consumidor através da publicidade, a criação de um enclave tecnológico através de patentes, ou a criação de uma rede de revendedores exclusivos - logo foram concebidas para ocupar o seu lugar. Em suma, reforçar a posição de mercado de cada megacorporação é, pelo menos, um fator relevante que impede a entrada fácil de potenciais rivais (EICHNER, 1975 e 1985).

Finalmente, o dilema central na esfera antropogênica era como recrutar e capacitar uma nova categoria de profissionais, diferentes daqueles que comumente ingressavam nos negócios e até

mesmo daqueles que fundaram a megacorporação (EICHNER, 1985). Antes, entrar no mundo dos negócios exigia a capacidade de fornecer uma certa quantidade de capital inicial e a habilidade de negociar no mercado. O treinamento geralmente vinha de parentes que também estavam no mundo dos negócios e estavam dispostos a arcar com o custo do aprendizado prático de um iniciante. Para a nova classe de gestores que a megacorporação necessita, Eichner demonstrou que o pré-requisito era, ao contrário, algum tipo de habilidade técnica, como conhecimentos de contabilidade, engenharia, direito ou similares, juntamente com a capacidade de trabalhar em equipe (EICHNER, 1975).

Em um contexto em que a megacorporação já possuía capital suficiente, e a capacidade de negociar no mercado raramente era necessária quando a concorrência de preços está sendo suprimida, Eichner (1975) explicou que o problema de como recrutar essa classe de gestores foi resolvido, em grande parte, pelo desenvolvimento da escola de negócios como parte do sistema universitário americano. Os programas de formação de executivos, desenvolvidos na maioria dos casos pelas próprias megacorporações, complementam o trabalho das escolas de negócios.

### **3. Formação de preços em oligopólio**

Para entender as contribuições de Alfred Eichner à teoria dos preços, é essencial conhecer duas doutrinas anteriores com as quais sua abordagem se relaciona diretamente. A primeira é a abordagem mais difundida em sua época sobre a formação de preços em ambientes de concorrência imperfeita ou monopolística. Nesse modelo, pressupõe-se que cada empresa em uma indústria específica enfrenta uma curva de receita média negativamente inclinada onde existe uma curva de receita marginal implícita, e estabelece seu preço igualando a receita marginal aos custos marginais. Essa abordagem, cujas raízes estão nos Princípios de Marshall, ganhou popularidade no início da década de 1930 e ficou conhecida como modelo Chamberlin-Robinson, em que os preços são determinados no lado da demanda (CHAMBERLIN, 1965, cap 3 e ROBINSON, 1969, cap 2-3).

A segunda pode ser denominada de doutrina “*cost-plus*”<sup>15</sup> e consiste em uma abordagem onde os preços são determinados no lado da oferta. Ela foi estabelecida por Robert Hall e Richard Hitch no final da mesma década (HALL & HITCH, 1939). Eles argumentaram que a perspectiva Chamberlin-Robinson sobre o comportamento de definição de preços dos empresários dependia de dois hábitos empresariais de difícil verificação: (i) fazer estimativas regulares (mesmo que implicitamente) da elasticidade e posição de suas curvas de demanda, e (ii) tentar igualar a receita marginal estimada e o custo marginal implícito nos custos médios (HALL & HITCH, 1939, p. 112). Isso levou ao estudo pioneiro “*Price theory and business behavior*”, no qual Hall e Hitch (1939)

---

<sup>15</sup> Essa expressão significa custo mais margem de lucro. Por comodidade optou-se por não a traduzir.

investigaram pela primeira vez como os gestores das grandes empresas britânicas realmente definiam seus preços.

A pesquisa envolveu uma série de entrevistas e seus resultados mostraram que as maiores empresas da amostra definiam seus preços adicionando uma porcentagem de *mark-up* aos custos médios totais de produção, o que chamaram de procedimento *cost-plus*, enquanto as empresas menores simplesmente seguiam os preços estabelecidos pelas maiores. Além disso, ela demonstrou que a maioria dos gestores apresentava uma compreensão vaga de conceitos essenciais da teoria tradicional, como elasticidades-preço da demanda e elasticidades da demanda. Posteriormente, o estudo foi replicado nos Estados Unidos pelo *Brookings Institution* e integrou o Subcomitê Antitruste e Monopólio do Senado, que como visto, Eichner acompanhou de perto, levando aos mesmos resultados (KAPLAN, 1958).

Neste contexto, a teoria de Eichner pode ser compreendida simultaneamente como uma tentativa de refutação definitiva da abordagem Chamberlin-Robinson e um aprimoramento teórico e empírico do estudo de Hall e Hitch (1939). No esforço de refutação, Eichner explorou inconsistências lógicas na suposição de que existe uma curva de demanda tradicional para o produto de uma única empresa, dado que a interdependência entre os participantes da indústria é a essência do oligopólio. Em segundo lugar, mesmo que fosse possível derivar a curva de receita para o líder da indústria e assumir que as outras empresas são seguidoras, isso implicaria que a curva de receita da empresa líder opera no mesmo segmento marginal da curva de demanda da indústria e, conseqüentemente, que ambas as empresas devem ter a mesma elasticidade-preço nos respectivos níveis de preços. Esse resultado contrariava achados empíricos, como os estudos econométricos de Houthakker e Taylor (1966) e Stone (1954), que mostravam que os produtos comercializados nas indústrias oligopolistas eram inelásticos aos preços, independentemente do intervalo de variação considerado. Ou seja, as empresas neste segmento da indústria provavelmente não operavam no segmento elástico da função de receita correspondente.

Eichner também empregou técnicas econométricas e análises econômicas sofisticadas para demonstrar como grandes empresas podem definir seus preços sem considerar explicitamente as condições de demanda. Isso foi motivado principalmente porque as abordagens que sistematicamente ignoravam a doutrina *cost-plus* apelavam à legitimidade desse tipo de sofisticação. Por exemplo, Machlup (1952, cap. 3) baseou-se em um resultado econométrico que mostrava que a porcentagem de “mark-up” acima dos custos variava de indústria para indústria e até mesmo dentro de uma mesma indústria ao longo do tempo. Ele então atribuiu essa variabilidade à influência da demanda e descartou o *cost-plus*. Assim, embora Eichner tenha feito esforços iniciais nesse sentido em duas ocasiões

(EICHNER, 1968 e 1976a), e tenha recorrido a resultados de terceiros em outra (EICHNER, 1973)<sup>16</sup>, sua contribuição definitiva está contida em Eichner e Ochoa (1988). Neste trabalho, eles apresentam um modelo teórico empiricamente aderente que fornece uma explicação dos custos para o aumento contínuo do nível de preços, distinta das explicações do excesso de demanda nominal (monetarista) e do excesso de demanda real (keynesiana ortodoxa).

Se a evidência empírica foi suficiente para rejeitar a precificação baseada em Chamberlin-Robinson, ainda era necessário apresentar uma alternativa teórica. Diante disso, partindo do procedimento *cost-plus*, o modelo teórico alternativo deveria explicar a magnitude da margem. Assim sendo, a proposta de Eichner (1973) partia da descrição da megacorporação que exploramos na seção anterior, com o acréscimo de que agora ele enfatizava que as firmas oligopolistas utilizavam a variável preço para alterar o fluxo intertemporal de receita. Isso porque, devido ao seu poder de mercado, elas eram capazes de aumentar a margem sobre os custos para obter maiores fundos internos, isto é, um maior “fluxo de caixa” para financiar seus projetos de investimento. Como consequência deste tipo de ajuste de preço, o fluxo intertemporal de receita poderia ser alterado de duas maneiras: (i) pelos retornos através dos quais o investimento é financiado; e (ii) pela diminuição nas vendas ao longo do tempo devido aos preços mais altos (EICHNER, 1973).

O primeiro efeito está incluído na curva de demanda da empresa por fundos de investimento, o segundo, na sua curva de oferta desses mesmos fundos. Nessa lógica, a curva de demanda da empresa por fundos adicionais de investimento é simplesmente a familiar curva da eficiência marginal do investimento, ampliando o conceito, talvez, para incluir os retornos do investimento em propaganda, pesquisa e desenvolvimento e similares. Nesse sentido, ela indica uma espécie de taxa marginal de retorno, medida em termos de adições futuras ao “fluxo de caixa” provenientes do aumento da taxa de investimento corrente (EICHNER, 1973).

A curva de oferta de fundos de investimento interna da firma, entretanto, implicava uma mudança radical na maneira usual de tratar os custos dos financiamentos internos. Em vez de identificar o custo dos fundos gerados internamente com a taxa de retorno em investimentos aplicados em atividades fora do ramo da empresa — isto é, em vez de usar o conceito de custo de oportunidade —, Eichner (1973) centra-se na possível diminuição subsequente na receita devido ao acréscimo na margem sobre os custos, para aumentar o fluxo de caixa corrente — ou seja, nos efeitos da demanda elástica a médio e longo prazos. Isto posto, Eichner (1973) reconhecia que um ajuste de margem poderia levar a uma redução na receita devido aos efeitos de substituição e entrada. No entanto, ele considerou que esses impactos seriam mínimos no período imediatamente após o ajuste, pois o efeito de substituição é influenciado pela elasticidade-preço da demanda, e as evidências indicavam que as

---

<sup>16</sup> Eckstein & Fromm (1968), Hotson (1968) e Bodkin (1966) são exemplos de estudos empíricos que Eichner utilizava como exemplo de estudos econométricos que confirmavam os resultados de Hall e Hitch (1939).

grandes empresas operam onde a demanda é inelástica. Além disso, as megacorporações, com vantagens institucionais historicamente enraizadas, estão blindadas contra a entrada de novas empresas no mercado, ainda que elas sejam atraídas pelos preços praticados, como discutido anteriormente.

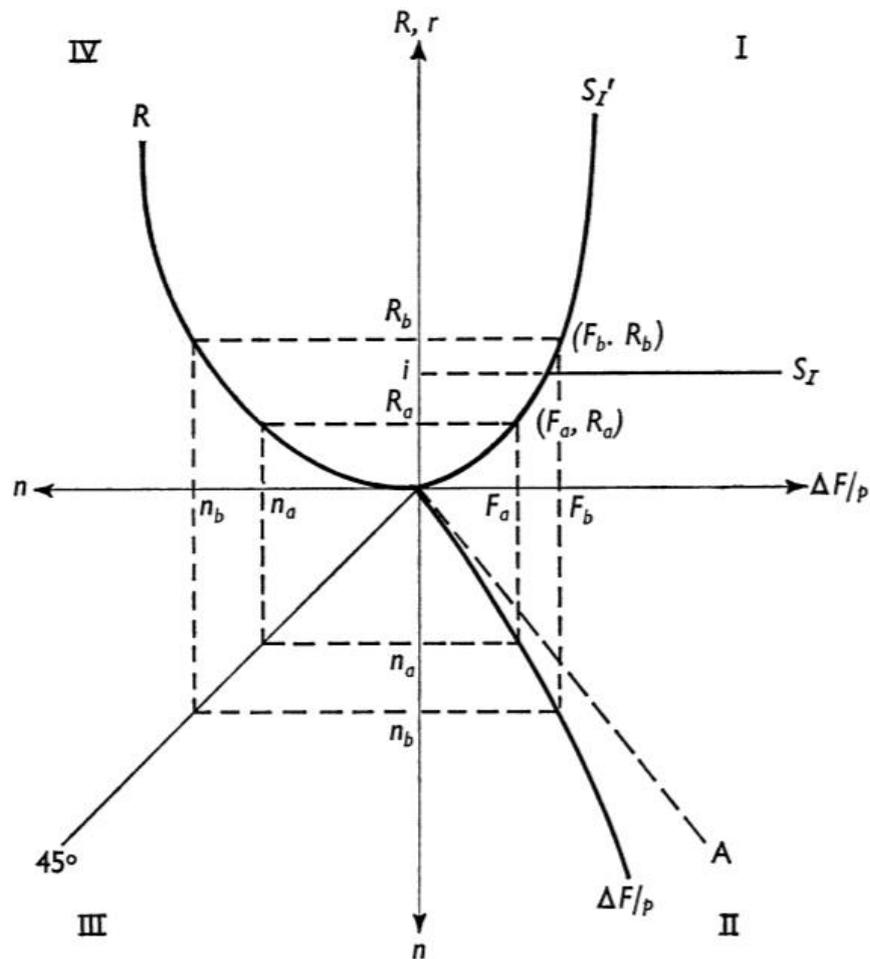
No médio e longo prazo, entretanto, o efeito de substituição e o fator de entrada provavelmente terão maior impacto. Para este horizonte, o grande *insight* de Eichner (originalmente Eichner, [1973], mas aprimorado em Eichner, [1976b]) foi associar a possível redução no fluxo de caixa abaixo do nível inicial, devido ao efeito de substituição e/ou ao fator de entrada, a um valor fixo de juros semelhante que teria que ser pago se a mesma quantidade de fundos fosse obtida através de financiamento externo. Mesmo que o pagamento de juros sobre os fundos emprestados começasse imediatamente e a redução no fluxo de caixa abaixo do seu nível inicial levasse mais tempo, ou que pagamento de juros fosse o mesmo em cada período subsequente (assumindo que o financiamento seja feito através de títulos) e, por conseguinte, a redução no fluxo de caixa, devido ao aumento da intensidade do efeito de substituição e/ou do fator de entrada ao longo do tempo, continuasse indefinidamente no futuro, seria possível obter o equivalente exato para o pagamento de juros sobre financiamentos externos, calculando a média de todas as reduções subsequentes do fluxo de caixa, desde que ele caia abaixo do seu nível inicial, e então aplicando uma taxa de desconto a essa quantidade média, a fim de indicar o seu valor presente no momento em que o início do pagamento dos juros sobre os empréstimos fosse iniciado. Assim, a possível redução no fluxo de caixa contemplaria os fundos que a firma líder e arbitradora de preços, nesse meio tempo, terá obtido através do aumento da margem sobre seus produtos (EICHNER, 1973 e 1976b).

Assim sendo, esses fundos de investimento são semelhantes a um empréstimo externo total, mas são adquiridos ao longo do tempo. A Figura 1 ilustra a dinâmica da firma. Para igualar a um montante que poderia ser obtido externamente, aplica-se uma taxa de desconto ao fluxo de caixa adicional de cada período. Considerando o “juro” devido ao efeito de substituição e ao fator de entrada como uma porcentagem dos fundos adicionais, obtém-se uma taxa de juros implícita  $R$  sobre os fundos internos. Essa taxa é influenciada pelo tempo e pelo tamanho da margem sobre os custos definida pelo líder de preço da indústria. Diante disso, caso a firma líder tenha que decidir sobre aumentar ou não a margem *cost plus*, ela provavelmente se depararia em uma situação similar à ilustrada pela figura 1 (EICHNER, 1973 e 1976b).

Se a margem aumenta (representada pela variável  $n$  em dois dos quatro eixos), a taxa do fluxo de caixa também aumenta durante o período de planejamento atual, que é o tempo necessário para a operação da nova planta. A margem maior resulta em um aumento maior no fluxo de caixa, como visto no II quadrante. Sem o efeito de substituição e o fator de entrada, a curva de fundos adicionais  $\Delta F/p$  seria uma linha reta a partir da origem. No entanto, como ambos estão diretamente relacionados

ao tamanho da margem - com uma queda maior nas vendas ao longo do tempo quando a margem aumenta -, a curva de fundos adicionais diminui a partir da origem a uma taxa crescente.

**Figura 1 – Curva de fundos adicionais**



Fonte: Eichner (1973, p.1192).

Dessa forma, um aumento na margem  $n$  eleva simultaneamente o custo implícito de captação de fundos de investimento internos  $R$  para o líder de preço e outros membros da indústria, visível no IV quadrante. Um pequeno aumento em  $n$  resultará, mesmo que em menor proporção, em um aumento em  $R$ . Além disso, à medida que  $n$  cresce, espera-se que o efeito de substituição e o fator de entrada aumentem progressivamente, fazendo com que a taxa de juros da função de custo implícita  $R$  também aumente a uma taxa crescente. Em determinado ponto, a taxa de juros implícita sobre os fundos internos pode se tornar infinita se a probabilidade de uma nova entrada ou intervenção governamental exceder o risco que o líder de preço está disposto a assumir. Esse risco máximo aceitável impõe um limite superior ao montante de fundos que podem ser obtidos internamente. Como visto na seção anterior, ele também pode estar sujeito à aspectos institucionais mais amplos, como a intervenção governamental através de processos antitruste ou medidas semelhantes que possam

ameaçar o crescimento da empresa a longo prazo, ou mesmo nas esferas normativas e antropogênicas da sociedade.

Por um lado, como visto no quadrante II, um acréscimo na margem levará a um aumento no montante de fundos obtidos internamente. Por outro, conforme observado no quadrante IV, o mesmo acréscimo na margem levará a um acréscimo no custo daqueles fundos adicionais. A partir dessas duas relações, pode-se derivar uma curva de oferta de fundos internos  $S_i$ , que mostra como a taxa de juros implícita  $R$  sobre esses fundos varia com a variação do montante de fundos por período  $\Delta F/p$ . Essa curva é apresentada no quadrante I. Se assumirmos que o líder de preço e as outras empresas da indústria podem obter todos os fundos adicionais desejados de fontes externas a uma taxa de juros  $i$ , essa curva de oferta de fundos internos adicionais  $S_i$  pode ser convertida em uma curva de oferta  $S_i$  para a totalidade dos fundos adicionais, isto é, aqueles obtidos tanto interna quanto externamente. Dado a curva de oferta  $S_i$ , Eichner (1973 e 1976b) mostrou que o líder de preço na indústria encontrar-se-á em uma das três situações representadas na Figura 2.

Na situação (a), a curva de demanda por fundos adicionais  $D_I$  intercepta a curva de oferta à esquerda e abaixo da origem. Nessas circunstâncias, como a taxa de investimento deve ser reduzida abaixo de seu nível atual, o líder de preço pode decidir reduzir a margem  $n$ . No entanto, devido aos ganhos provenientes da queda de preço serem duvidosos - a probabilidade, seja de uma nova entrada, seja de intervenção governamental, não pode ser negativa -, uma redução no nível atual de investimento não necessariamente será acompanhada por uma redução na margem sobre os custos.

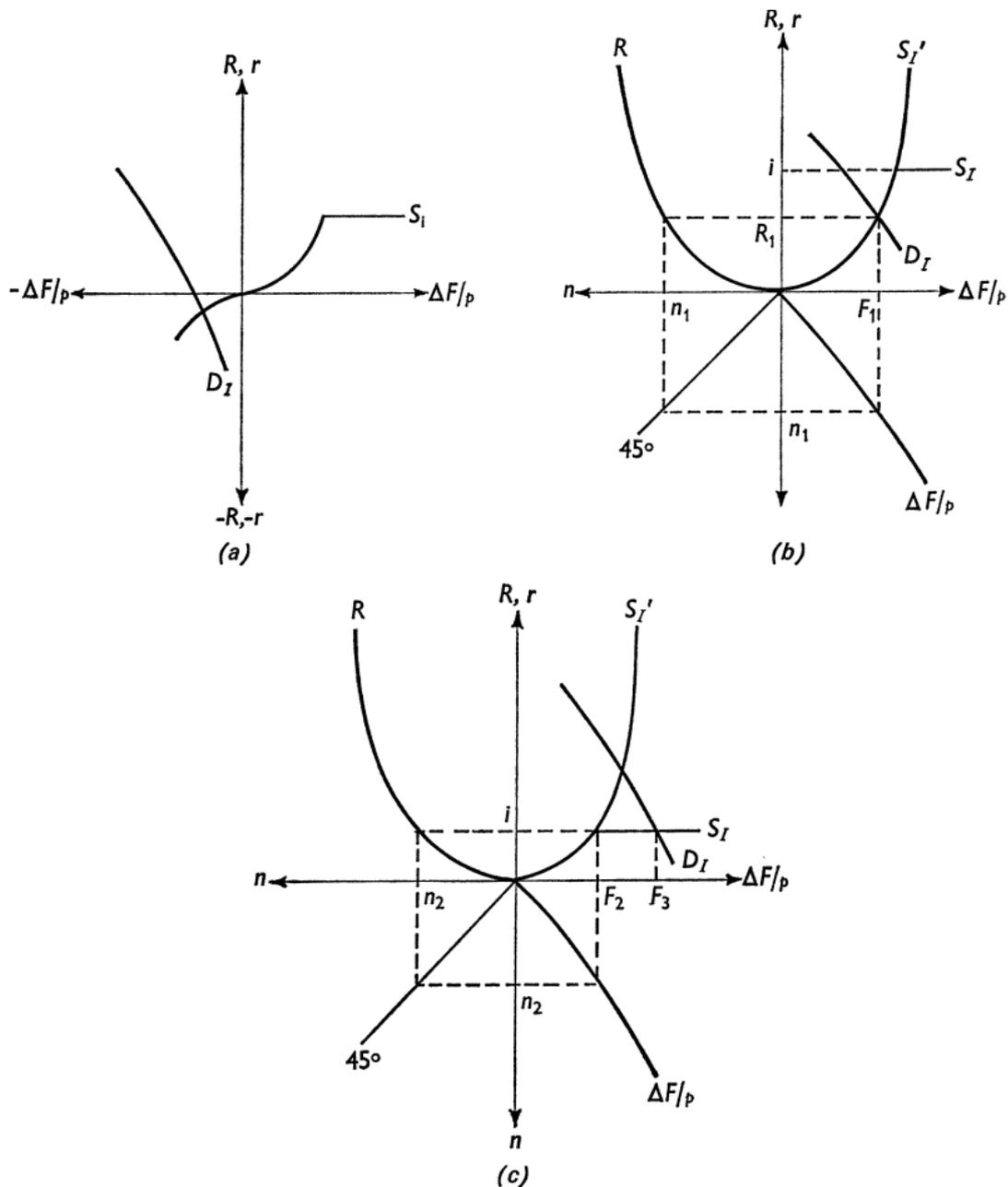
Na situação (b),  $D_I$  corta  $S_i$  à direita e acima da origem, mas abaixo de  $i$ . Nessas circunstâncias, a taxa de investimento atual aumentará, com a margem crescendo para  $n$  e com a totalidade dos fundos de investimento  $F_1$  provenientes do maior fluxo de caixa que será gerado dessa forma. Finalmente, na situação (c),  $D_I$  intercepta  $S_i$  acima da origem, mas também acima de  $i$ . Nessa situação, a taxa de investimento atual será novamente aumentada, mas apenas parte dos fundos adicionais desejados  $F_2$  será oriunda do aumento da margem, nesse caso para  $n_2$  restante dos fundos desejados  $F_1 - F_2$  será obtido através de financiamento externo.

Em todos os cenários propostos, a flutuação marginal foi orientada pela eficiência marginal dos fundos de investimento em relação ao custo marginal de prover esses fundos, seja interna ou externamente. Isso não é problemático porque o foco de Eichner não era o preço em si, mas a flutuação marginal que emerge da variação de preços de um período para outro. Ademais, com o conjunto de preços, que já foram estabelecidos historicamente e já estão exercendo seus efeitos, o modelo da conta de explicar as tendências de preços no setor oligopolista da economia, especialmente após considerar qualquer incremento simultâneo nos salários.

Em resumo, o modelo de precificação explica a “margem” na fórmula de precificação “*cost-plus*”. Com isso, Eichner (1973 e 1976b) esperava dissipar, talvez, a principal razão pela qual os

economistas que lhe eram contemporâneos hesitavam em considerar mais seriamente, pelo menos em seus trabalhos teóricos, a evidência empírica de que as empresas em geral, e especialmente aquelas nos setores oligopolistas, estabelecem seus preços com base em uma certa porcentagem de “*mark-up*” sobre os custos.

**Figura 2 – Situações possíveis**



Fonte: Eichner (1973, p.1194).

Há ainda um outro aspecto relevante no qual o modelo eichneriano de inspiração *cost-plus* é relevante. Trata-se da integração micro-macroeconômica. Nas palavras do próprio Eichner (1973, p. 1196), o modelo de preços que exploramos nessa seção servia como uma “extensão da teoria macroeconômica keynesiana sob o aspecto dinâmico que tem sido desenvolvida por Joan Robinson

e Nicholas Kaldor”. A primeira coisa a ser dita sobre isso é que Eichner não pensava dessa forma desde o início, mas foi alertado por Joan Robinson deste potencial. Seus arquivos pessoais revelam que assim que a primeira versão do texto tomou forma, ele enviou uma cópia a Robinson, acompanhada de uma correspondência na qual dizia:

Como alguém que tem frequentemente criticado a natureza desatualizada e irrelevante de grande parte da teoria econômica, talvez possa estar interessada no artigo anexo, que descreve o que considero ser uma teoria de precificação oligopolística mais adequada. [...] Se você achar que vale a pena discutir o modelo de precificação, talvez eu possa marcar um encontro com você durante sua visita aqui em Columbia em março” (Alfred Eichner papers, 12 de fevereiro de 1969, tradução nossa).

Ao que Robinson respondeu pouco mais de uma semana depois: “prezado Professor Eichner, muito obrigado pelo envio do seu artigo. Em linhas gerais, o seu ponto de vista concorda inteiramente com o meu, embora haja alguns detalhes que poderíamos discutir. Ansiosa para conhecê-lo” (Alfred Eichner papers, 12 de fevereiro de 1969, tradução nossa). Em 12 de junho de 1970, Robinson tornou a escrever, dessa vez enfatizando que não acreditava que sua teoria fosse divergente ao que ela vinha trabalhando, mas complementar. Ela escreveu:

Caro Alfred, mais algumas reflexões. Não creio que a sua teoria seja uma alternativa à teoria anglo-italiana dos lucros. [...] A sua teoria mostra como a taxa é cobrada pela empresa individual, ou seja, é a microteoria que se enquadra na nossa macroteoria e não a substitui” (Alfred Eichner papers, 12 de junho de 1970, tradução nossa).

A orientação de Robinson é crucial, considerando o contexto da época e o estado da teoria econômica nos anos 1970, período que Duarte e Lima (2012) denominaram como a “era de ouro” da microfundamentação da macroeconomia, onde abordagens macroeconômicas sem microfundamentos eram rapidamente descartadas. Assim, era essencial para os Keynesianos atribuir uma base microeconômica à macroeconomia de Cambridge para promover uma mudança paradigmática na economia. Em meio a este pano de fundo, implicações macrodinâmicas do modelo de preços de 1973 tornaram-se questões centrais na agenda de pesquisa de Eichner (EICHNER, 1976b, 1983, 1987).

O principal elo entre a micro e a macro, nesse sentido, reside no fato de que a decisão de precificação em um oligopólio está atrelada ao processo de acumulação de capital. Haja vistas que qualquer mudança no preço depende da demanda e do custo de oferta de fundos de investimento adicionais, mantendo os custos constantes e ignorando as mudanças nas condições de oferta de fundos de investimento, o investimento “ex-ante” determina o nível de preço da indústria. Contudo, como mostra Agliardi (1988), o investimento “ex-ante” também é o elemento crítico no sistema keynesiano que, mantendo as condições monetárias constantes e ignorando tanto o governo quanto os setores do resto do mundo, determina a demanda agregada e, portanto, o nível de renda nacional.

Isso representa a primeira grande implicação macrodinâmica no modelo de Eichner, qual seja: mantendo os custos constantes e ignorando as mudanças nas condições de oferta de fundos de investimento, o investimento “ex-ante” determina o nível de preço da indústria. Mas o investimento “ex-ante” também é o elemento crítico no sistema keynesiano que, mantendo as condições monetárias constantes e ignorando tanto o governo quanto os setores do resto do mundo, determina a demanda agregada e, portanto, o nível de renda nacional.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Alfred Eichner foi um proeminente economista que buscou unir as escolas de pensamento institucionalista original e pós-keynesiana. Ele reconheceu a influência das instituições na economia, em linha com o institucionalismo, e também valorizou a ênfase pós-keynesiana na demanda agregada e no contexto macroeconômico. Ao integrar essas perspectivas, Eichner desenvolveu uma estrutura teórica que considerava tanto os fatores institucionais quanto as dinâmicas macroeconômicas na análise microeconômica. Essa abordagem permitiu a ele oferecer uma visão mais completa dos processos econômicos, especialmente no que diz respeito ao comportamento das empresas e à formação de preços em mercados oligopolistas.

Em vistas disso, este artigo apresentou um esforço duplo que envolveu a reconstituição da trajetória econômica e das contribuições de Alfred Eichner ao escopo da microeconomia heterodoxa e uma síntese dessas ideias, situando-as em três eixos principais. Primeiramente, foi evidenciado que a relação entre sua vivência na *Columbia University* entre meados dos anos 1950 e meados dos anos 1960 foi de fundamental importância para a sua formação e identificação enquanto economista heterodoxo. Nesse contexto, mostramos que sua perspectiva crítica quanto ao funcionamento dos mercados em condições de oligopólio formou-se muito cedo, antes de Eichner concluir seus estudos em nível de graduação, quando este debruçou-se sobre as Audiências Administradas de Preços em 1957.

Dizendo respeito aos eixos de síntese, o artigo destacou que o entendimento eichneriano sobre o comportamento da firma guardava muitas similitudes com perspectivas heterodoxas precedentes, sendo a perspectiva da mega corporação enquanto uma inovação institucional sua grande contribuição. Segundo esta, as grandes empresas se estabeleceram e adquiriam seu poder de arbitragem de preços porque conseguiram, ao longo da história, romper hábitos antigos e influenciar nas instituições da qual depende. Em segundo lugar, o artigo explorou suas contribuições à teoria dos preços. Vimos que ela remete à doutrina *Cost-Plus* e estabelece que mudanças na margem de lucro são respostas à demanda por fundos de investimento adicionais, em vez de mudanças no nível de lucros. Dessa forma, destacamos que este modelo forneceu a micro fundação do modelo Keynesiano de Cambridge UK.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIARDI, E. Microeconomic Foundations of Macroeconomics in the Post-Keynesian Approach. **Metroeconomica**, v. 39, n. 3, p. 275-297, 1988.
- ALMEIDA, Felipe. The psychology of early institutional economics: The instinctive approach of Thorstein Veblen's conspicuous consumer theory. **Economia**, v. 16, p. 226-234, 2015.
- ARESTIS, Philip; SAWYER, Malcolm C. (Ed.). **A biographical dictionary of dissenting economists**. Edward Elgar Publishing, 2001.
- ARESTIS, Philip; EICHNER, Alfred S. The post-Keynesian and institutionalist theory of money and credit. **Journal of Economic Issues**, p. 1003-1021, 1988.
- BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steve G. Defining economics: The long road to acceptance of the Robbins definition. **Economica**, v. 76, p. 805-820, 2009.
- BECKENBACH, F. Monism in modern science: the case of economics. In: **Advancing Pluralism in Teaching Economics**. Routledge, p. 31-54, 2018.
- BERGER, Peter L. **Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective**. Nova Iorque: Anchor Books, 1963.
- BODKIN, Ronald G. **Wage-Price-Productivity Nexus**. University of Pennsylvania Press, 1966.
- BOLAND, L. **Critical Economic Methodology: a personal odyssey**. Routledge, 2005 [1997].
- BORTIS, H. Toward a Synthesis in Post-Keynesian Economics in Luigi Pasinetti's Contribution. In: ARENA, R.; PORTA, P. L. (Ed.). **Structural Dynamics and Economic Growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. p. 145-180.
- BROWN, Vera Lee. The South Sea Company and Contraband Trade. **The American Historical Review**, v. 31, n. 4, p. 662-678, 1926.
- CANTWELL, J. Innovation, profits and growth: Penrose and Schumpeter. In: PITELIS, C. The growth of the firm: **The legacy of Edith Penrose**. New York: Oxford University Press, 2006.
- CAVALIERI, Marco; ALMEIDA, Felipe. A History of the Founding and Early Years of AFEE. **Journal of Economic Issues**, v. 51, n. 3, p. 613-634, 2017.
- CHAMBERLIN, Edward H. **The theory of monopolistic competition**. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- CHANDLER, Alfred D. Jr.; SALSBURY, Stephen. The Railroads: Innovators in Modern Business Administration. In: MAYDISH, Bruce (Ed.). **The Railroads and the Space Program**. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1965.
- COLANDER, D; HOLT, R; ROSSER JR, Barkley. The changing face of mainstream economics. **Review of Political Economy**, v. 16, n. 4, p. 485-499, 2004.
- DELORME, Charles D., Jr.; RUBIN, Paul H. A Theory of the Determination of the Mark-up Under Oligopoly: A Comment. **The Economic Journal**, v. 85, n. 337, p. 148-149, mar. 1975.
- DEQUECH, David. Expectations and confidence under uncertainty. **Journal of post Keynesian economics**, v. 21, n. 3, p. 415-430, 1999.
- DEQUECH, David. Fundamental uncertainty and ambiguity. **Eastern economic journal**, v. 26, n. 1, p. 41-60, 2000.
- DEQUECH, David. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 30, n. 2, p. 279-302, 2007.
- DEUTSCH, Karl. **The Nerves of Government**. New York: Free Press, 1966
- DEWEY, Donald. Imperfect competition no bar to efficient production. **Journal of Political Economy**, v. 66, n. 1, p. 24-33, 1958.
- DEWEY, Donald. Mergers and cartels: Some reservations about policy. **The American Economic Review**, v. 51, n. 2, p. 255-262, 1961.
- DEWEY, D. J. **Monopoly in Economics and Law**. Chicago: Rand McNally and Company, 1959.
- DEWEY, Donald. Negro employment in southern industry. **Journal of Political Economy**, v. 60, n. 4, p. 279-293, 1952.
- DEWEY, D. J. **The Theory of Imperfect Competition: A Radical Reconstruction**. New York: Columbia University Press, 1969.
- DEWING, Arthur S. **A History of the National Cordage Company**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1913.
- DOWNARD, P. **Pricing Theory in Post Keynesian Economics: A Realist Approach**. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 1999.
- ECKSTEIN, Otto; FROMM, Gary. The price equation. **The American Economic Review**, v. 58, n. 5, p. 1159-1183, 1968.
- EICHNER, Alfred S. A Generalized Pricing Model'. In: NELL, Edward J. (Ed.). **Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy**. CUP Archive, 1976a.

- EICHNER, A. S. A Post-Keynesian Interpretation of Stagflation: Changing Theory to Fit Reality. In: **Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change**. U.S. Congress, Joint Economic Committee. Washington: Government Printing Office, 1980. p. 38-66.
- EICHNER, Alfred S. A Post-Keynesian Short-period Model. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 1, n. 4, p. 38-63, 1979.
- EICHNER, Alfred S. A Theory of the Determination of the Mark-up Under Oligopoly. **The Economic Journal**, v. 83, n. 332, p. 1184-1200, 1973a.
- EICHNER, Alfred S. Business concentration and its significance. In: BERG, Ivar E. **The business of America**. New York: Harcourt, Brace & World, 1968, p. 169-200, 1968.
- EICHNER, Alfred. Human Resources Planning. In: GINZBERG, Eli (Ed.). **New York Is Very Much Alive**. Nova York: McGraw-Hill, 1973b.
- EICHNER, Alfred S.; KREGEL, Jan A. An essay on post-Keynesian theory: a new paradigm in economics. **Journal of Economic Literature**, v. 13, n. 4, p. 1293-1314, 1975.
- EICHNER, Alfred. Manpower Planning and Economic Planning: The Two Prerequisites. In: ARONSON, Robert L. (Ed.). **The Localization of Federal Manpower**. Ithaca, N.Y.: New York State School of Industrial and Labor Relations, 1973c.
- EICHNER, Alfred S. Prices and pricing. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 4, p. 1555-1584, 1987.
- EICHNER, Alfred S. **The Emergence of Oligopoly: Sugar refining as a case study**. JHU Press, [1966] 2019.
- EICHNER, Alfred. S. **The Macrodynamics of Advanced Market Economies**. Armonk: M.E. Sharpe, 1988.
- EICHNER, Alfred S. **The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics**. Cambridge, Eng.: Cambridge Univ. Press, 1976b.
- EICHNER, Alfred S. The Megacorp as a Social Innovation and Business History. **Business and Economic History**, v. 4, p. 46-66, 1975.
- EICHNER, Alfred S. The micro foundations of the corporate economy. **Managerial and Decision Economics**, v. 4, n. 3, p. 136-152, 1983.
- EICHNER, A. S. **Towards a new economics: essays in post-Keynesian and institutionalist theory**. Londres: Macmillan, 1985.
- EICHNER, A. S. Why Economics Is Not Yet a Science. **Journal of Economic Issues**, v. 17, n. 2, p. 507-520, 1983.
- EICHNER, Alfred; OCHOA, Eduardo M. The Structure of Industrial Prices. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n. 2-3, p. 114-126, 1988.
- ETZIONI, Amitai. **The Active Society**. New York: Free Press, 1968.
- GALBRAITH, John Kenneth. **The new industrial state**. Princeton University Press, 2007 [1967].
- GINZBERG, Eli. **Manpower for Development, Perspectives on Five Continents**. Nova York: Praeger, 1971.
- GINZBERG, Eli. **The Development of Human Resources**. Nova York: McGraw-Hill, 1966.
- GINZBERG, Eli; EICHNER, Alfred. **Troublesome Presence: Democracy and Black Americans**. Glencoe: Free Press, 1964.
- GRÄBNER, C; STRUNK, B. Pluralism in Economics: its Critiques and Their Lessons. **Journal of Economic Methodology**, v. 27, n. 4, p. 311-329, 2020
- GROVES, Miles; LEE, Frederic; MILBERG, William. The Power of Ideas and the Impact of One Man: Alfred Eichner 1937–1988. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 11, n. 3, p. 491-496, 1989.
- HACHEY, R. Lawrence. Jacksonian Democracy and the Wisconsin Constitution. **Marq. L. Rev.**, v. 62, p. 485, 1978.
- HALL, Robert L.; HITCH, Charles J. Price theory and business behaviour. **Oxford Economic Papers**, v. 2, p. 12-45, 1939.
- HANUSCH, Horst; PYKA, Andreas. Principles of neo-Schumpeterian economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 31, n. 2, p. 275-289, 2007.
- HAZLEDINE, Tim. Determination of the Mark-up Under Oligopoly: A Comment. **The Economic Journal**, v. 84, n. 336, p. 967-970, dez. 1974.
- HODGSON, G. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. **Cambridge Journal of Economics**, v. 27, p. 159-175, 2003.
- HOFSTADTER, Richard. **The Age of Reform**. New York: Knopf, 1955.
- HOTSON, John H. **International comparisons of money velocity and wage mark-ups**. New York, s.ed, 1968.
- JO, Tae-Hee. The institutionalist theory of the business enterprise: past, present, and future. **Journal of Economic Issues**, v. 53, n. 3, p. 597-611, 2019.
- KAPLAN, A. D. H. et al. **Pricing in big business—a case approach**. Washington D.C.: The Brookings Institute, 1958.
- JOHNSON, A. M. Review of: The Emergence of Oligopoly: Sugar Refining as a Case Study, by Alfred S. Eichner. **The Journal of American History**, v. 57, n. 2, p. 463-464, Sep. 1970.

- LAVOIE, Marc. **Post-Keynesian economics: new foundations**. Edward Elgar Publishing, 2022.
- LAVOIE, Marc; ROCHON, Louis-Philippe; SECCARECCIA, Mario. **Money and macrodynamics: Alfred Eichner and post-Keynesian economics**. Routledge, 2015.
- LAWSON, T. The nature of heterodox economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 30, n. 4, p. 483-505, 2006.
- LEE, Frederic. **A history of heterodox economics: Challenging the mainstream in the twentieth century**. Routledge, 2009.
- LEE, Frederic S. Alfred S. Eichner, Joan Robinson and the founding of post Keynesian economics. In: **Twentieth-Century Economics**. Emerald Group Publishing Limited, 2000a. p. 9-40.
- LEE, Frederic S. History and identity: The case of radical economics and radical economists, 1945-70. **Review of Radical Political Economics**, v. 36, n. 2, p. 177-195, 2004a.
- LEE, Frederic S.; JO, Tae-Hee. **Microeconomic theory: a heterodox approach**. Routledge, 2017.
- LEE, Frederic S. The organizational history of Post Keynesian economics in America, 1971-1995. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 23, n. 1, p. 141-162, 2000b.
- LEE, Frederic S. To be a heterodox economist: the contested landscape of American economics, 1960s and 1970s. **Journal of Economic Issues**, v. 38, n. 3, p. 747-763, 2004b.
- LEVINE, D. P. **Economic Theory: The Elementary Relations of Economic Life**, Vol. 1. London: Routledge & Kegan Paul, 1978.
- LIVERMORE, Shaw. "The Success of Industrial Mergers". **Quarterly Journal of Economics**, November, pp. 68-96, 1935.
- MARRIS, Robin. **The economic theory of "managerial" capitalism**. 1. ed. New York: Palgrave Macmillan London, 1964.
- MARRIS, Robin; WOOD, Adrian (Ed.). **The corporate economy, growth competition and innovative potential**. 1. ed. Cambridge, Mass: Palgrave Macmillan London, 1971.
- MATA, Tiago. Constructing identity: the post Keynesians and the capital controversies. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 26, n. 2, p. 241-259, 2004.
- MCDERMOTT, John FM. Chamberlin and Robinson: their realism revisited and revised. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 34, n. 1, p. 159-178, 2011.
- MEANS, Gardiner C. **The Corporate Revolution in America**. New York: Crowell-Collier, 1962.
- MILBERG, William (Ed.). **The Megacorp and Macrodynamics: Essays in Memory of Alfred Eichner**. Routledge, 2016.
- NAVIN, T. R.; SEARS, M. V. The Rise of a Market for Industrial Securities, 1887-1902. **Business History Review**, June, p. 105-38, 1955.
- NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Editora Unicamp, 2005.
- O'HARA, Phillip Anthony. The Association for Evolutionary Economics and the Union for Radical Political Economics: general issues of continuity and integration. **Journal of Economic Issues**, v. 29, n. 1, p. 137-159, 1995.
- PENROSE, Edith Tilton. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Editora Unicamp, 2006 [1954].
- ROBBINS, Lionel. **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. 3. ed. Palgrave Macmillan, 1984 [1932].
- ROBINSON, J. **The economics of imperfect competition**. Springer, 1969.
- RUGGLES, N. D. (Ed.). **Economics**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc., 1970.
- SHAPIRO, Nina. Pricing and the Growth of the Firm. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 4, n. 1, p. 85-100, 1981.
- SHAPIRO, Nina. The "Megacorp": Eichner's Contribution to the Theory of the Firm. In: MILBERG, William (Ed.). **The Megacorp and Macrodynamics: Essays in Memory of Alfred Eichner**. Routledge, 2016.
- SYLOS-LABINI, P. La theorie des prix en regime d'oligopole et la theorie du developpement. **Revue d'economie politique**, p. 244-272, 1971.
- SPOSITO, Theodoro. Criticas Mainstream, Respostas Heterodoxas: Uma Defesa Normativa do Pluralismo na Ciência Econômica. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, p. 147-183, 2023.
- STEINDL, J. **Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas**. São Paulo: HUCITEC, 1990 [1952]
- TOMS, Steven; WILSON, John F. Revisiting Chandler on the theory of the firm. In: DIETRICH, M.; KRAFFT, J. (Eds.). **Handbook On The Economics And Theory of The Firm**. Cheltenham: Edward Elgar, 2012.
- VEBLEN, T. **The Engineers and the Price System**. Connecticut: Martino Fine Books, 2012 [1921].
- VEBLEN, T. **The Theory of Business Enterprise**. Gloucester: Dodo Press, 2009 [1904].
- VEBLEN, T. **The Theory of the Leisure Class**. Oxford: Oxford University Press, 2007 [1899].
- WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, n. 3, p. 595-613, 2000.