

## Formação de Preços em Oligopólio: abordagens heterodoxas sob perspectiva bibliométrica

Pricing in Oligopoly: Heterodox approaches from a bibliometric perspective

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

Laura Alice de Lazari Fonseca <sup>b</sup>

**Resumo:** Este artigo tem como objetivo mapear a produção acadêmica de viés heterodoxo sobre formação de preços em oligopólio a partir do aparato metodológico da bibliometria. Para tanto, analisou-se uma amostra com 113 artigos publicados entre 1980 e 2021 nos 100 principais periódicos heterodoxos segundo o “Heterodox Journal Quality Score”, de Lee et al. (2010), a partir da qual foram construídas redes bibliométricas de citação, co-citação, co-ocorrência e acoplamento bibliográfico. Entre os resultados, destacou-se dois: (i) a principal corrente heterodoxa neste segmento é a pós-keynesiana; e (ii) as leis bibliométricas de Bradford, Lotka e Zipf são válidas para a amostra.

**Palavras-chave:** Precificação; Microeconomia Heterodoxa; Oligopólio; Bibliometria.

**Classificação JEL:** D43, E11, L10.

**Abstract:** This article aims to capture the academic production of heterodox biases about oligopoly pricing using the methodological apparatus of bibliometrics. To do so, we analyzed a sample of 113 articles published between 1980 and 2021 in the top 100 heterodox journals according to the "Heterodox Journal Quality Score" of Lee et al. (2010). From these, bibliometric networks of citations, co-citations, co-occurrence, and bibliographic linkage were constructed. Among the results, two stand out: (i) the main heterodox flow in this segment is the post-Keynesian r; (ii) the bibliometric laws of Bradford, Lotka, and Zipf hold for the sample.

**Keywords:** Pricing; Heterodox Microeconomics; Oligopoly; Bibliometrics.

**JEL Classification:** D43, E11, L10.

---

<sup>a</sup> Mestrando em teoria econômica no Instituto de Economia da Unicamp e doutorando em Desenvolvimento Econômico no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da UFPR. Bolsista do Programa de Programa de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). E-mail: [theosposito@gmail.com](mailto:theosposito@gmail.com).  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0626-7342>.

<sup>b</sup> Mestranda em teoria econômica no Instituto de Economia da Unicamp. Bolsista do Programa de Programa de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). E-mail: [lauralicelazari@gmail.com](mailto:lauralicelazari@gmail.com). ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-9789-8192>.

## 1. Introdução

A ciência econômica é marcada por significativa cisão, responsável por decompor a disciplina em duas subdisciplinas: a economia mainstream, majoritariamente ortodoxa neoclássica (COLANDER et al, 2004; DOBUSCH e KAPPELLER, 2012); e a economia heterodoxa, geralmente definida em oposição à economia mainstream (MERARMAN et al, 2019). Isto posto, uma vez em que ambos os subdomínios possuem diferentes práticas de referências e citação (LEE et al, 2010), as distintas temáticas que integram os objetos de interesse da economia podem ser trabalhadas dentro das duas tradições.

Nesse contexto, um dos debates mais profícuos entre as duas vertentes reside no domínio dos estudos sobre o funcionamento dos mercados. Enquanto o mainstream costuma tratar essas questões tomando como base o arcabouço teórico da teoria dos jogos que, agrupado em torno das contribuições de Nash (2016 [1950a]), 1950b e 1951) e Harsanyi (1961 e 1977), fornece à esta as ferramentas necessárias para estudar interações estratégicas em mercados imperfeitamente competitivos; a heterodoxia diferencia mercados com estruturas oligopolistas em relação a mercados competitivos pela possibilidade de o oligopólio fixar preços (HARTMAN, 1982).

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. Sob um prisma temporal, o desenvolvimento de abordagens alternativas ao entendimento mainstream dos mercados ganha força na segunda metade do século XX, muito em virtude da influência das contribuições canônicas de Josef Steindl (1990 [1952]), Michal Kalecki (1969), Paul Davidson (1972), Jean A. Kregel (1973), Alfred Eichner (1976) e, a nível nacional, Mário Possas (1987).

Haja vista a grande heterogeneidade de abordagens constituintes da economia heterodoxa (para a qual estão inclusas as vertentes pós-keynesiana, institucionalista original; ecológica, marxista radical, evolucionária etc.), não se pode apontar uma perspectiva heterodoxa unificada propriamente dita para o tema, mas algumas perspectivas heterodoxas possíveis. Tendo isso em vista, este trabalho objetiva apresentar um panorama da literatura heterodoxa sobre o assunto levando em conta especificidades intelectuais de cada vertente heterodoxa. A partir disso, espera-se ser capaz de identificar quais as perspectivas heterodoxas mais influentes; os principais periódicos onde a pesquisa é desenvolvida; os autores de maior influência; bem como os subtemas associados de maior destaque segundo critérios de densidade e centralidade.

Para tanto, este trabalho utiliza-se de procedimentos bibliométricos. Em sua versão moderna, além dos componentes relacionados à sociologia da ciência (Merton, 1968, 1988; Rousseau e Rousseau, 2021), a bibliometria possui um forte componente matemático e estatístico, baseado principalmente em um modelo de lei de potência (EGGHE, 2005) aplicado ao estudo da cooperação e das regularidades observadas ao entre grupos de autores

e outras fontes de conhecimento científico que tem como base indicadores e variáveis quantitativas (ROUSSEAU e ROUSSEAU, 2021).

Entre os itens a serem utilizados como variáveis constam: nome do autor e, quando houver, dos coautores; título do trabalho; ID do autor e, quando houver, dos coautores; nome, volume e edição da publicação do periódico; resumo do artigo; palavras-chaves; DOI (Digital Object Identifier System), entre outros. Assim, o presente estudo se divide em quatro seções. A primeira seção apresenta uma discussão de literatura canônica 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. Precificação na abordagem heterodoxa

Uma vez que a perspectiva heterodoxa se coloca enquanto uma alternativa à perspectiva *mainstream*, faz sentido que o ponto de partida dessa seção seja uma breve e objetiva caracterização da vertente dominante nos estudos sobre o tema. Com isso em vista, essa perspectiva pode ser apresentada a partir de seus três aspectos fundamentais: (i) suas interpretações assumem que o comportamento dos indivíduos e das firmas é racional, sendo o uso da maximização da utilidade (e dos lucros) o principal critério dessa racionalidade; (ii) suas análises são construídas amparadas na ideia de coerência do mercado, o os fazem enfatizar 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 intelectualmente as vertentes heterodoxas para além de uma discordância compartilhada aos princípios indicados, contudo, não é das mais triviais. Para além das definições usuais, segundo as quais a heterodoxia é essencialmente reativa ('heterodoxo é aquilo que não é ortodoxo' ou "um economista que não faz parte do grupo heterodoxo, por definição, deve pertencer a ortodoxia" [LAVOIE, 2014, p. 05-06]), há um conjunto de contribuições significativas promovidas por diversas escolas de pensamento heterodoxas cuja história pode e deve ser ressaltada, vide os recentes ganhos de popularidade de abordagens heterodoxas no campo.

O aumento da relevância da heterodoxia está associado às fragilidades das teorias neoclássicas de equilíbrio, que abriram espaço para novas áreas de atuação na ciência econômica. Assim, a abordagem heterodoxa evolucionária busca explicar o movimento de algo ao longo do tempo e considerar elementos estocásticos em sua explicação. A Tabela 1 ilustra as principais abordagens heterodoxas nos estudos de precificação.

**Tabela 1: Abordagens Heterodoxas mais significativas no campo**

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, Velho Institucionalista e 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).
Velha Economia Comportamental	Abordagem que estuda os processos psicológicos de tomada de decisão econômica de indivíduos e instituições.

Fonte: Elaboração própria.

Em suma, a Economia heterodoxa é uma ciência histórica que estuda como a sociedade usa seus recursos para produzir e distribuir bens entre seus membros. Portanto, a abordagem heterodoxa da precificação considera as entidades sociais como possuidoras de propriedades próprias que surgem das ações e interações sociais, tornando-as complexas, heterogêneas e interligadas. Dessa forma, o debate sobre precificação é comumente dividido em "*Price Theories*" versus "*Pricing Theories*". A primeira é neowalrasiana e trata da determinação do preço em relação a outros preços, criando um equilíbrio entre os índices de escassez de uma economia. Já a segunda é heterodoxa e investiga o comportamento dos formadores de preços e o processo de fixação de preços.

A origem da abordagem heterodoxa dos preços é objeto de debate entre economistas. Alguns associam sua gênese à economia política clássica, como Possas (1987, cap. 1) com Smith, Ricardo e Marx, e Dosi e Nelson (1994) com Malthus e Marx. No entanto, outros argumentam que a teoria dos preços no tratamento clássico estava amparada em teorias do valor trabalho, o que garante um equilíbrio na determinação dos preços e distante de uma teoria da fixação de diferentes preços. Frederic Lee é o autor mais influente nesse quesito, destacando-se em Lee (1985, 2011a e 2011b).

Prado (2007) também contribuiu para o debate ao reconhecer o equilibrismo clássico apontado por Lee (1985), mas destacando a importância de Smith e Ricardo em abordar a determinação dos preços com base em aspectos ontológicos. Isso permitiu uma análise mais profunda da natureza dos problemas econômicos, assumindo que as entidades sociais estruturadas possuem propriedades próprias, que emergem das ações e interações sociais constituintes. Essas propriedades tornam a realidade mais complexa, heterogênea e

interligada, antecipando uma das características mais notáveis da abordagem heterodoxa dos preços. Nessa linha, Bowles (2009, p.08) classifica a abordagem clássica como sistêmica, buscando apresentar uma teoria que explique como comportamentos individuais e instituições econômicas interagem e mudam com o tempo. Isso implica que as entidades sociais estruturadas, entendidas como possuidoras de propriedades próprias, emergem de ações e interações sociais constituintes (PRADO, 2006).

Sendo a economia política clássica o primeiro marco, a Revolução Marginalista é o segundo. Ela foi 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 que objetivavam demonstrar a racionalidade dos modelos de equilíbrio, segundo o qual as variações nos preços correntes se ajustariam automaticamente às necessidades do 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 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

difícilmente 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]) 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 (Tabela 2).

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).

**Tabela 2: Abordagens heterodoxas da precificação em oligopólios**

<b>Doutrina</b>	<b>Definição da doutrina</b>	<b>Autor(es) referência</b>	<b>Contribuições canônicas</b>	<b>Autores influentes</b>
<b>Mark-up</b>	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
<b>Megacorp</b>	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 S Lee
<b>Custos Normais</b>	As firmas 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
<b>Meta de Retorno</b>	As firmas fixam suas margens brutas de forma a cobrir os custos e produzir uma taxa subjetiva normal de lucro líquido em um nível padrão de utilização de capacidade produtiva.	Robert Lanzillott, Joel Dilam e Abraham Kaplan	Kaplan et al. (1958)	Haynes Warren, David Shipley, Amit Bhaduri, Joan Robinson e Frederic Scherer

Fonte: adaptado de Lee (1998).

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 interno 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 outro para cobrir os lucros.

Finalmente, destaca-se 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).

Assim, 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 subseções a seguir explicam o aparato e os procedimentos da análise bibliométrica, incluindo a seleção de amostras de artigos e critérios adotados.

#### **3.1. A Bibliometria**

A abordagem bibliométrica quantifica os processos de comunicação escrita e inclui estudos de análise de citações. Essa análise supõe que os pesquisadores baseiam seus trabalhos em obras anteriores, que são citadas em seus textos e em uma lista padronizada de referências. Cada citação representa um elo entre dois ou mais autores, que pode representar características intrínsecas de determinados conjuntos de cientistas. A 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, segundo Calazans et al. (2015).

A análise de referências é um importante instrumento metodológico de mapeamento da produção intelectual em diversas áreas do conhecimento, permitindo encontrar tendências e movimentos de pico de publicações, realizar mapeamentos de inter-relações, explorar a produção científica de periódicos, autores e instituições, e identificar temas obsoletos ou em ascensão. Na bibliometria, três leis fundamentais são destacadas: a Lei de Lotka, a Lei de Bradford e a Lei de Zipf (MACHADO, 2016). Essas três leis fundamentais da bibliometria são extremamente importantes para a análise da produção científica e sua distribuição em diferentes áreas do conhecimento. A Lei de Lotka, por exemplo, é útil para identificar os pesquisadores mais produtivos em um campo específico, bem como entender o padrão de publicação em diferentes áreas da ciência. Já a Lei de Bradford é útil para a identificação de periódicos-chave em um determinado assunto, enquanto a Lei de Zipf ajuda a entender a distribuição das palavras em um texto, o que pode ser útil para análise de temas e tópicos abordados em diferentes estudos. Portanto, a aplicação dessas leis pode fornecer informações importantes para a tomada de decisões estratégicas em pesquisas e gestão da informação científica.

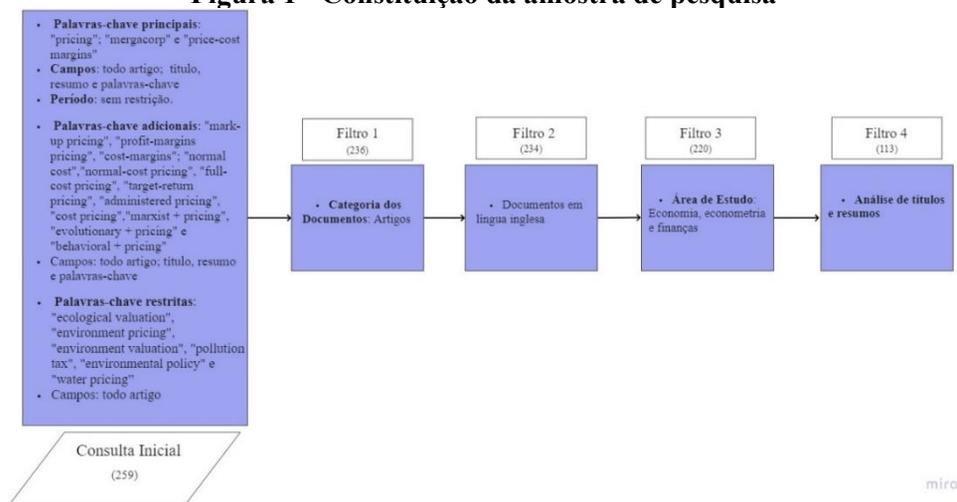
### 3.2. Estratégia Bibliométrica

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. Características gerais do campo de pesquisa

A partir exame da frequência das publicações verificou-se que apenas 24 de um total de total de 99 periódicos destacados por Lee et al. (2010) apresentam publicações sobre a temática específica, havendo somente quatro que privilegiam uma abordagem heterodoxa específica (Economia Comportamental, Economia Pós-Keynesiana e Economia Evolucionária). Ademais, os periódicos mais relevantes em termos de quantidade de artigos são *Metroeconomica*, *Review of Political Economy* e *Cambridge Journal of Economics*.

*Metroeconomica* é um periódico acadêmico internacional fundado em 1949 que publica pesquisas em economia heterodoxa e pluralista, oferecendo uma plataforma para debates críticos sobre o papel da economia na sociedade e em questões globais. *Review of Political Economy* é um periódico acadêmico fundado em 1989 que se concentra em publicar estudos críticos sobre economia política e teoria crítica, enquanto *Cambridge Journal of Economics* é um periódico acadêmico fundado em 1977 que se concentra na publicação de trabalhos sobre teoria econômica crítica e pluralista. Todos os três periódicos publicam artigos em diversas áreas da economia e são importantes plataformas para discussões teóricas e empíricas. A Tabela 5 ilustra a frequência dos temas nos periódicos em que ela foi publicada.

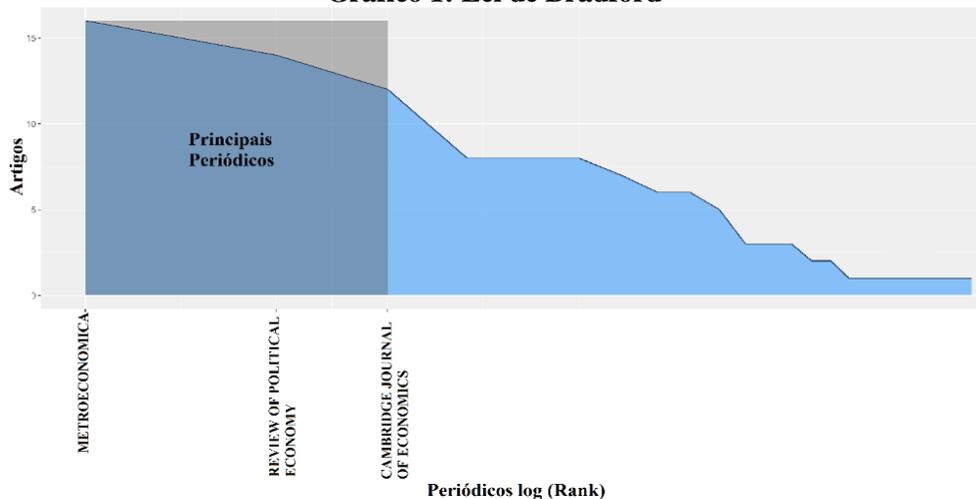
**Tabela 3: Periódicos mais frequentes e abordagens privilegiadas**

<b>Periódico</b>	<b>Artigo(s)</b>	<b>Abordagem privilegiada</b>
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.

O Gráfico 1 comprova a Lei de Bradford, que afirma que a maioria dos tópicos pode ser encontrada em um número limitado de fontes, chamadas "fontes principais". Essas fontes seguem uma proporção exponencial, onde a primeira contém a maior quantidade de informações, seguida por outras com informações complementares, e as demais possuem cada vez menos informações relevantes.

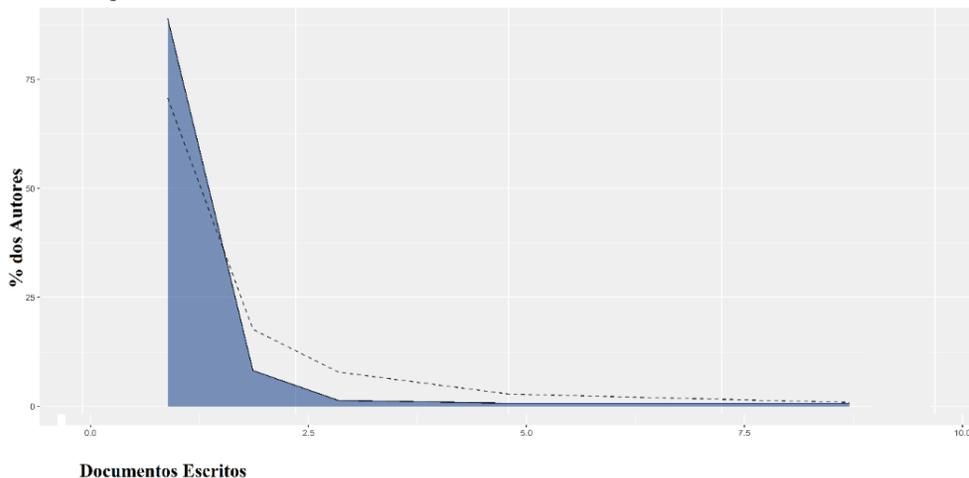
**Gráfico 1: Lei de Bradford**



Fonte: Elaboração própria.

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).

**Gráfico 2: Lei de Lotka**  
A Frequência Distributiva da Produtividade Científica

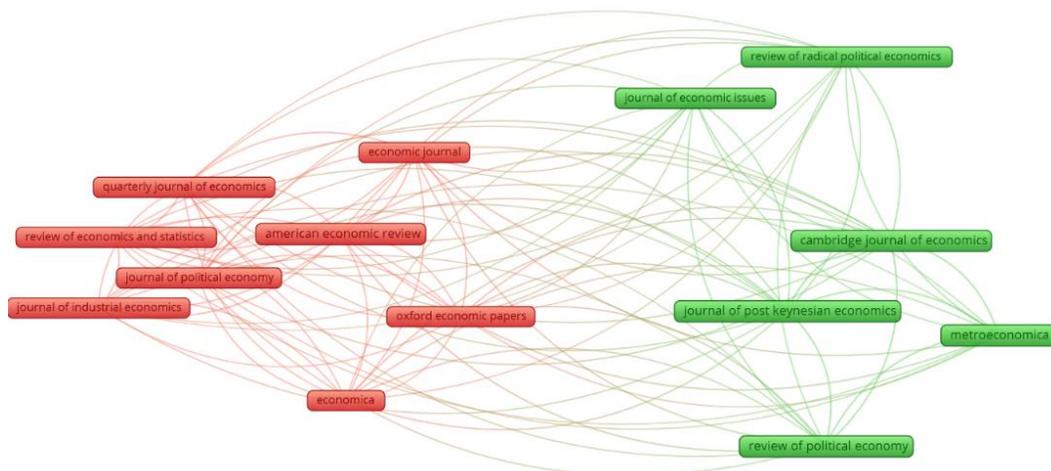


Fonte: Elaboração própria.

Outro aspecto relevante da pesquisa sobre a temática pode ser evidenciado no âmbito da Lei de Lotka, também conhecida como Lei de Lotka-Zipf. Consistindo em um princípio da Bibliometria que afirma que a distribuição de frequência das publicações científicas em um determinado campo de pesquisa segue uma distribuição de potência, a lei prevê que poucos autores produzem um grande número de artigos, enquanto a maioria dos autores produz apenas alguns artigos. Essa distribuição pode ser expressa matematicamente pela equação de Lotka, que relaciona o número de autores que publicaram "n" artigos com o número total de autores "N" no campo de pesquisa. Quanto a este critério, 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.

## 4.2. Rede de co-citação de periódicos

Figura 2 – Rede de co-citação de periódicos



Fonte: Elaboração própria.

A co-citação ocorre quando dois ou mais artigos são citados por um terceiro artigo, indicando uma relação temática entre eles. Em periódicos científicos, a co-citação pode revelar que dois ou mais periódicos estão publicando artigos relacionados em uma área de pesquisa. Para estimar essa rede, são analisadas as citações em artigos publicados em diferentes periódicos. Cada periódico é representado como um nó na rede, e as co-citações entre eles são representadas por arestas que conectam os nós. A análise da rede de co-

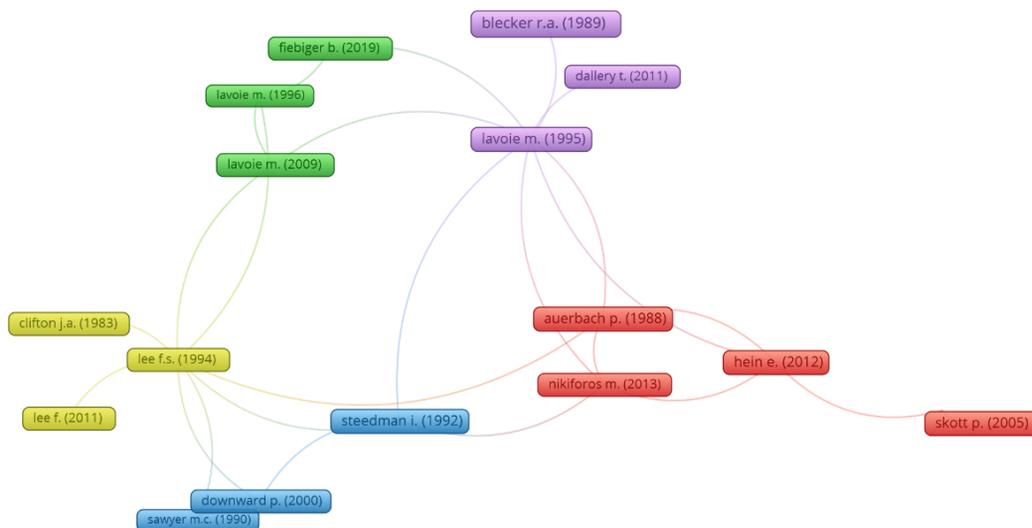


Assim sendo, a partir da rede de acoplamento presente na Figura 3, pode-se destacar dois clusters que estão mais dissociados: roxo e verde. O roxo se trata da contribuição de Lavoie M., Fiebigler B e Hein E. no que tange aos modelos pós-keynesianos que possuem como base uma abordagem de microfundaamentos, 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).

#### 4.4. Rede de citações

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. Assim sendo, uma rede de citação é representada por um grafo direcionado, em que cada nó representa um documento e cada aresta representa uma referência de citação de um documento para outro. Essa rede permite que os pesquisadores identifiquem as relações entre os documentos, a influência dos trabalhos anteriores sobre as pesquisas atuais e como as ideias se desenvolveram ao longo do tempo.

**Figura 4: Rede de citação de documentos**



Fonte: Elaboração própria.

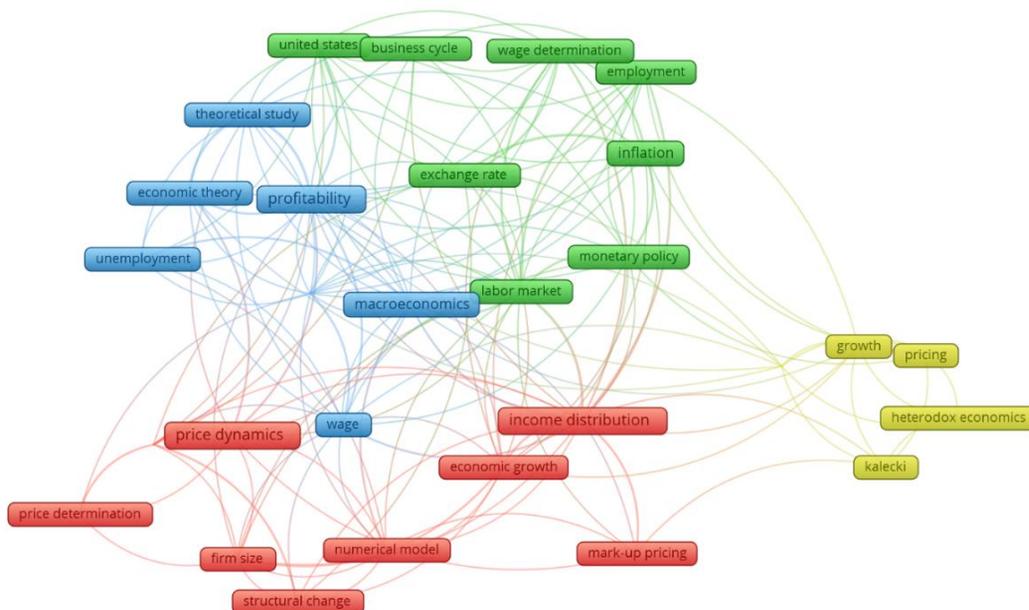
A partir da rede de citação (Figura 4), considerando um limiar de 10 citações, encontrou-se 5 clusters. No cluster azul, composto por Downward P., Sawyer M. C. e

Steedman I., observa-se uma abordagem pós-keynesiana voltada a questionamentos teóricos como “*Questions for Kaleckians*” de Steedman (1992). 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 Fiebigger 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.

#### 4.5. Rede de co-ocorrência de palavras-chave

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



Fonte: Elaboração própria.

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 e WALTMAN, 2014). Assim sendo, a rede de co-ocorrência de palavras-chave é construída a partir de uma matriz de co-ocorrência, que registra quantas vezes cada

palavra chave aparece junto com cada uma das outras palavras chave em um conjunto de documentos. A partir dessa matriz, é possível criar uma representação visual das relações entre as palavras-chave, em que cada palavra chave é representada por um nó na rede e as arestas conectam os nós que co-ocorrem com frequência.

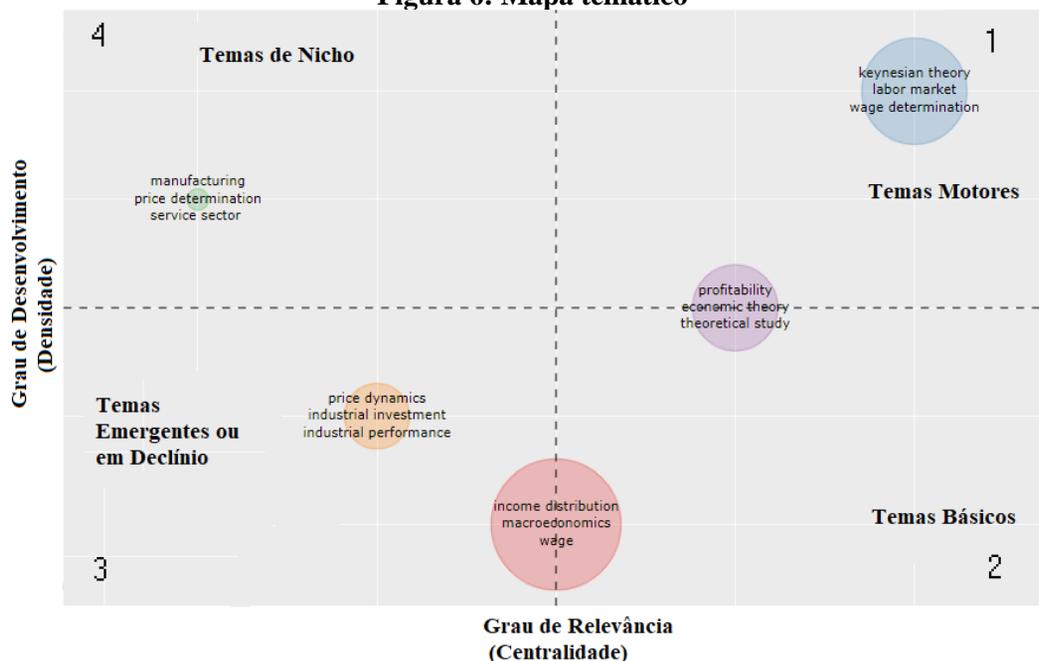
A partir da rede de co-ocorrência de palavras-chaves (Figura 5), considerando um número mínimo de 3 ocorrências por palavra-chave, encontrou-se 4 clusters. O cluster amarelo ressalta a utilização da contribuição kaleckiana no que tange a fixação de preços e avaliação da dinâmica econômica. O cluster 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 preve a Lei de Zipf, apenas algumas palavras-chave abarcam certo tipo de abordagem específica.

#### **4.6. Mapas temáticos estimados**

O diagrama estratégico longitudinal estimado para a amostra (Figura 6) foi originalmente proposto por Cobo et al (2011) e tem como base a análise de co-palavras idealizada por Callon et al. (1983). Sua utilização visa estimar a força de associação entre itens de informação nos dados textuais da amostra de documentos, a partir das interações de termos-chave. Assim, considerando os parâmetros da agregação da amostra, mapeia-se os campos de pesquisa nos quais a temática tem sido discutida, enfatizando sua evolução conceitual.

Em um tema, as palavras-chave e suas interconexões desenham um grafo de rede, chamado de rede temática. Cada rede temática é rotulada com o nome da palavra-chave mais significativa no tema associado (geralmente identificada pela palavra-chave central do tema) (COBO et al., 2011). O mapa temático, portanto, é um gráfico intuitivo para analisar os temas de acordo com os quadrantes em que estão localizados, com base em dois critérios: densidade e centralidade, eixos sob os quais são plotados os clusters. Assim sendo, a densidade (eixo vertical), lança luz a resistência interna de um determinado cluster relativamente aos demais conjuntos de palavras-chave co-ocorrentes; enquanto a centralidade (eixo horizontal), mensura a forma com que um determinado tema se relaciona com os outros temas presentes dentro da mesma rede. Em suma, entende-se que a densidade se trata de um indicador quanto a coesão interna de determinado assunto, enquanto a centralidade é responsável por medir a relevância de determinado tema dentro de um campo de pesquisa (COBO et al, 2011).

Figura 6: Mapa temático



Fonte: Elaboração própria.

Na Figura 7, quadrante 1, pode-se verificar que o tema mais relevante e denso, isto é, mais desenvolvido, está atrelado às 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 frequentes 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 à 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).

## Considerações finais

O presente artigo teve como objetivo mapear a produção científica internacional sobre precificação em oligopólios segundo abordagens heterodoxas. Para tanto, foi realizada ampla análise bibliométrica dos trabalhos sobre esta temática publicados nos principais periódicos de economia heterodoxa segundo o “Heterodox Journal Quality Score”, de Lee et al. (2010), acessados a partir da base Scopus. Os resultados do estudo indicam que:

I. A perspectiva pós-keynesiana é a principal dentre todas as perspectivas heterodoxas, ao passo que as abordagens velho-institucionalistas, marxistas e marxianas, evolucionárias (schumpeterianas e neoschumpeterianas) e da velha economia comportamental são menos frequentes;

II. As publicações sobre o tema estão concentradas nos periódicos heterodoxos mais prestigiados, com as três primeiras posições ocupadas pelas revistas *Metroeconomica*, *Review of Political Economy* e *Cambridge Journal of Economics*;

III. As redes de citação, acoplamento bibliográfico e co-citação evidenciaram a centralidade de autores autores Frederic S Lee, Marc Lavoie, Harry Bloch, Robert A. Blecker, Tae-Hee Jo e Yiu-Kwan Fan, sendo estes os que mais contribuíram para o desenvolvimento moderno do tema.

IV. As leis bibliométricas de Bradford, Zipf e Lotka são válidas para a temática e a amostra utilizada. Ou seja, respectivamente: (i) grande parte dos artigos estão concentrados nos periódicos principais; (ii) um pequeno grupo de palavras-chave tem maior ocorrência enquanto um grande número de outras palavras-chave possui baixa ocorrência; e (iii) o grosso a produção científica sobre um determinado tema se concentra nas mãos de poucos pesquisadores;

V. O mapa temático estimado segundo a metodologia proposta por Cobo et al (2011) mostrou que os “temas motores”, ou seja, os principais sustentáculos para o desenvolvimento das teorias heterodoxas de preços estão sobretudo relacionados a teoria keynesiana e a sua expansão ao estudo das firmas e dos mercados oligopolizados. Na maior parte dos casos, as teorias heterodoxas de preços aparecem enquanto elementos de fundamentação microeconômica de modelos de macroeconomia dinâmica. Em contra partida, temas importantes envolvendo “dinâmica de preços”, “desenvolvimento industrial” e “performance industrial”, a despeito de sua relevância explícita para os estudos envolvendo formação de preços em oligopólio, apresentam baixos níveis de densidade e centralidade para a amostra. Isto indica que, para o conjunto de periódicos indicados, publicações sobre o tema são incipientes.

Finalmente, 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, referindo-se a própria constituição da amostra, na qual optou-se pelo viés dos principais periódicos heterodoxos que publicam em língua inglesa e, ao fazê-lo, deixamos de captar o estudo para a produção nacional, com forte tradição heterodoxa. Além disso, o viés escolhido para amostragem deixa de captar movimentos na temática que, apesar de não ter sido frequentemente discutido nesses periódicos, ocupam parcela importante da literatura nacional e internacional, para os quais estão inclusos diversos estudos que relacionam diferenciação de produto e inovações às capacidades das firmas de determinar o mark-up, mais frequentemente discutidos no mainstream ou em periódicos pluralistas.

Sugere-se, visando contornar este problema, uma replicação metodológica deste ensaio que contemple a produção científica brasileira e em língua portuguesa e outra que contemple uma gama mais ampla de periódicos. Finalmente, 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.

## Agradecimentos

Os autores deste artigo agradecem a CAPES pelo financiamento dessa pesquisa, ao professor Paulo Sergio Fracalanza pela leitura do manuscrito e pelas observações realizadas, aos presentes na mesa 7 do XXIV Encontro de Economia da Região Sul (ANPEC SUL) pelo entusiasmado debate e pelas importantes e relevantes contribuições a este texto e, finalmente, ao parecerista anônimo pela revisão dos manuscritos e pelas sugestões que levaram a sua melhora.

## Referências

- AGLIARDI, E. Microeconomic Foundations of Macroeconomics in the Post-Keynesian Approach. *Metroeconomica*, v. 39, n. 3, p. 275-297, 1988.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1988.tb00879.x>
- ANDREWS, P. **Manufacturing business**. Macmillan, 1949.
- ARAÚJO, C.A. Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. **Em questão**, v. 12, n. 1, p. 11-32, 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.

CALLON, M. et al. From translations to problematic networks: An introduction to co-word analysis. *Social science information*, v. 22, n. 2, p. 191-235, 1983.  
DOI: <https://doi.org/10.1177/053901883022002003>

COBO, Manuel J. et al. An approach for detecting, quantifying, and visualizing the evolution of a research field: A practical application to the Fuzzy Sets Theory field. *Journal of informetrics*, v. 5, n. 1, p. 146-166, 2011.  
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joi.2010.10.002>

COLANDER, D; HOLT, R; ROSSER JR, B. The changing face of mainstream economics. *Review of Political Economy*, v. 16, n. 4, p. 485-499, 2004.  
DOI: <https://doi.org/10.1080/0953825042000256702>

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.

DOBUSCH, L; KAPPELLER, J. Heterodox United vs. Mainstream City? Sketching a framework for interested pluralism in economics. *Journal of Economic Issues*, v. 46, n. 4, p. 1035-1058, 2012.  
DOI: <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460410>

DOSI, G.; NELSON, R. An introduction to evolutionary theories in economics. *Journal of Evolutionary Economics*, Springer, v. 4, n. 3, p. 153-172, 1994.  
DOI: <https://doi.org/10.1007/BF01236366>

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.

EGGHE, L. Infometrics. **Information processing & management**, v. 41, n. 6, 2005.

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.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8454.1974.tb00879.x>

HARSANYI, J.C. Bargaining in ignorance of the opponent's utility function. **Journal of Conflict Resolution**, v. 6, n. 1, p. 29-38, 1961.

HARSANYI, J.C. **Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations** (Cambridge UP, Cambridge). 1977.

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

DOI: <https://doi.org/10.1080/00036848200000017>

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

DOI: <https://doi.org/10.2307/1055309>

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

JUNIOR, C. M et al. As leis da bibliometria em diferentes bases de dados científicos. **Revista de Ciências da Administração**, v. 18, n. 44, p. 111-123, 2016.

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

DOI: <https://doi.org/10.2307/2225052>

KALECKI, M. **Selected essays on the dynamics of the capitalist economy 1933-1970**. CUP Archive, 1971.

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

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

DOI: <https://doi.org/10.1080/09538259.2016.1149375>

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.

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.

DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1985.tb00411.x>

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

DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8454.1984.tb00082.x>

- 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
- LEE, F. **Post Keynesian Price Theory**. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- 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.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1985.tb00411.x>
- 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.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2010.00751.x>
- MARSHALL, A. **Principles of economics**: unabridged eighth edition. [S.l.]: Cosimo, Inc., 2009 [1890].
- MEARMAN, A; BERGER, S; GUIZZO, D. **What is Heterodox Economics?: Conversations with Leading Economists**. Routledge, 2019.
- MERTON, R. The Matthew effect in science, II: Cumulative advantage and the symbolism of intellectual property. *isis*, v. 79, n. 4, p. 606-623, 1988.
- MERTON, R. The Matthew Effect in Science: The reward and communication systems of science are considered. *Science*, v. 159, n. 3810, p. 56-63, 1968.  
DOI: <https://doi.org/10.1126.159.3810>
- NASH, John.F. Equilibrium points in n-person games. **Proceedings of the national academy of sciences**, v. 36, n. 1, p. 48-49, 1950b.
- NASH, John.F. Non-cooperative games. **Annals of Mathematics**, 54 (2). 1951.
- NASH, John.F. 4. The Bargaining Problem. In: **The Essential John Nash**. Princeton University Press, 2016 [1950a]. p. 37-48.
- POSSAS, Mario Luiz. **Estruturas de mercado em oligopólio**. 2. ed. São Paulo: HUCITEC, 1987.
- PRADO, E. Formação de Preços como Processo Complexo. **Estudos Econômicos**, São Paulo, p. 745-769, dezembro 2007.
- PRADO, E. Microeconomia reducionista e microeconomia sistêmica. **Nova Economia**, v. 16, n. 2, p. 303-322, 2006.
- 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**. Brixton, UK: Wheatsheaf Books, 1987.

ROBINSON, J. **The economics of imperfect competition**. Springer, 1969.

ROUSSEAU, S; ROUSSEAU, R. Bibliometric techniques and their use in business and economics research. *Journal of Economic Surveys*, v. 35, n. 5, p. 1428-1451, 2021.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12415>

SHIPLEY, D. Pricing objectives in British manufacturing industry. **The Journal of Industrial Economics**, p. 429-443, 1981.

SOROMENHO, J.E.C. Microfundamentos e sociabilidade. *Economia*, v. 1, n. 2, p. 185-219, 2000.

SRAFFA, P. The laws of returns under competitive conditions. *The Economic Journal*, v. 36, n. 144, p. 535-550, 1926.  
DOI: <https://doi.org/10.2307/2959866>

STEEDMAN, I. Questions for Kaleckians. *Review of Political Economy*, v. 4, n. 2, p. 125-151, 1992.  
DOI: <https://doi.org/10.1080/09538259200000011>

STEINDL, J. **Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas**. São Paulo: HUCITEC, 1990 [1952].

SYLOS-LABINI, P. La theorie des prix en regime d'oligopole et la theorie du developpement. **Revue d'economie politique**, p. 244-272, 1971.

VOOS, H. VOOS, H. Lotka and information science. *Journal of the American Society for Information Science*, v. 25, n. 4, p. 270-272, 1974.  
DOI: <https://www.jstor.org/stable/24695132>

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](http://www.insightweb.it/web/content/what-economics-parable-our-time)>. Acesso em: 16 de jun. 2021.