

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA VERSUS DEMANDA EFETIVA EM KEYNES E KALECKI

*KEYNES AND KALECKI ON INCOME
DISTRIBUTION AND EFFECTIVE DEMAND*

Neio Lúcio Peres Gualda

Professor Titular do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Doutor em Economia de Empresas pela Fundação Getulio Vargas/SP (FGV/SP).
Av. Colombo, 5.790, Campus Universitário, Maringá, PR, CEP 87020-900
E-mail: ngualda@uem.br

Daniel Nojima

Economista do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES). Mestre em Economia pelo Programa de Mestrado em Economia da Universidade Estadual de Maringá (PME/UEM). Doutorando em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UEM).
R. Máximo João Kopp, 274, bloco 2, Centro Administrativo Regional Santa Cândida, Curitiba, PR, CEP 82630-900
E-mail: danieln@pr.gov.br

Resumo

Este artigo resgata o princípio da demanda efetiva em Keynes e Kalecki e o papel desempenhado pela distribuição de renda. Além disso, rediscute o princípio em termos dos determinantes do consumo e do investimento. Entre os principais pontos destaca-se o de que modificações distributivas implicam em instabilidade do produto em virtude da exacerbação das expectativas geradas por mudanças nos salários nominais sobre a rentabilidade dos investimentos.

Palavras-chave: Demanda efetiva; Distribuição de renda; Emprego; Keynes; Kalecki

Abstract

This article recovers the principle of the effective demand in Keynes and Kalecki and the role played by the income distribution as well. Additionally, reassess this principle in terms of the determinants of the consumption and investment. Amongst the main issues, it is pointed out that the distributive modifications imply product instability which is as an outcome of expectations generated by changes in the nominal wages over investments profitability.

Keywords: Effective demand; Income distribution; Employment; Keynes; Kalecki

1

INTRODUÇÃO

O argumento central da proposta keynesiana prevê a dependência do volume de emprego pelo nível de demanda efetiva, definido pelas decisões da sociedade em gastos em consumo e investimento, no âmbito de uma economia fechada e desprovida de gastos governamentais. Em essência, esse argumento prega a elevação dos níveis de renda e a elevação do emprego atreladas à expansão, necessariamente conjugadas, de consumo, investimento e poupança, dada uma propensão de consumo estável no período relevante de análise (o curto prazo). Ao mesmo tempo, a distribuição de renda – associada à hipótese de retornos marginais decrescentes – configura-se como um resultado estritamente endógeno, sem qualquer poder de influência sobre o consumo agregado e, conseqüentemente, sobre as posições de equilíbrio final da renda.

Esta é uma leitura amplamente difundida na literatura convencional – e de fato constante em Keynes. Não obstante, a questão distributiva é tratada pelo autor de forma aparentemente ambígua, tornando confusa a interpretação das forças atuantes na determinação da demanda efetiva e dificultando a plena integração de raciocínios (numa primeira aproximação, contraditórios), envolvendo salários reais e nominais na leitura da sua Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda (doravante Teoria Geral). Dessa forma, alguns autores como Marglin (1984) e Amadeo e Estevão (1990) ou não reconhecem o caráter exógeno dos salários, ou o reconhecem de acordo com as afirmações de Amadeo (1986e) mas o incorporam satisfatoriamente no corpo do modelo dessa Teoria. Por isso, no lugar de simplesmente aceitar essa leitura, intenta-se rediscuti-la buscando tornar mais claros os aspectos relacionados à hipótese de endogeneidade da distribuição da renda e à ampliação do consumo e da demanda carreada exclusivamente pelos investimentos.

Em específico, pretende-se demonstrar que em Keynes (1982):

- a) a distribuição é antes de tudo, uma variável *nuclear* em termos da mecânica de determinação da renda;
- b) as conseqüências dessa nuclearidade para seu raciocínio;
- c) as hipóteses ou motivações que conduzem a distribuição tomar ora um caráter predominantemente endógeno ora assumidamente exógeno (em especial, no capítulo 19 da Teoria Geral).

A proposta de demanda efetiva de Kalecki é essencialmente idêntica à de Keynes. Não obstante, o primeiro autor trabalha enfaticamente com a influência

da distribuição de renda sobre a demanda agregada em detrimento a maiores considerações sobre as características psicológicas de consumo da sociedade, supondo simplesmente que em geral a propensão a consumir de trabalhadores é próxima ou igual a um e também que os capitalistas apresentam um padrão de consumo mutável apenas no longo período por conta de elevações consistentes de seus lucros. Em paralelo, promove um rompimento drástico com os pressupostos neoclássicos a respeito da oferta e, alternativamente a Keynes, prioriza a diversidade das estruturas produtivas e institucionais como elemento relevante de análise, dedicando uma atenção pormenorizada à influência dessa diversidade sobre a formação de preços e sobre a distribuição.

Assim, busca-se, de uma parte, indicar os principais resultados analíticos decorrentes daquele rompimento. De outra, investigar os diferentes graus de importância de fato prestados por Kalecki à sua própria teoria distributiva no escopo da demanda efetiva.

Ao final, tecem-se alguns comentários sobre as idéias realmente levadas adiante pelos autores na discussão da problemática envolvendo a demanda efetiva.

2

O EQUILÍBRIO GERAL EM KEYNES E A ECONOMIA DA DEMANDA EFETIVA

A leitura usual da demanda efetiva e do multiplicador de Keynes sugere o declínio da participação dos trabalhadores na renda em contrapartida a níveis crescentes de renda e emprego. Esse fato decorre de alguns fatos estilizados na própria Teoria Geral, cujos argumentos principais serão apresentados a seguir.

Na exposição do princípio da demanda efetiva, a intenção primordial de Keynes é provar que raramente (ou por uma feliz coincidência) uma dada oferta de bens Z , devida ao emprego de N fatores produtivos, corresponderá a uma idêntica demanda D , proporcionada por estes mesmos fatores. Nesse confronto a Ley de Say, aos produtores é vedado o direito irrestrito de decidir os níveis de produção, emprego e preços, restando-lhes apenas a condição de formar alguma expectativa sobre seus “preços de oferta”¹; ou seja, $D = Z = f(N)$.

1 Esta é a forma pela qual Keynes concebe o posicionamento dos produtores no que se refere a quantidades e preços a serem disponibilizados para o mercado.

Nesse sentido, a quantidade de bens e de emprego a serem disponibilizados estão sujeitos a decisões e/ou ao comportamento da sociedade quanto aos gastos em consumo e investimentos. No primeiro caso, a propensão a consumir determina, por um lado, o consumo de parte da renda disponível e o declínio gradativo desse consumo como proporção de rendas progressivamente mais elevadas. Por outro, conduz ao fato de que, a produção deve se diversificar em bens de investimento para justificar certo volume de emprego, já que nem todo o emprego relacionado a certo montante de renda corresponde a montante semelhante de consumo.

Por seu turno, os gastos em investimentos atrelam-se a critérios objetivos e subjetivos basicamente representados pela eficiência marginal do capital, pelo estado de expectativas e pelo *animal spirits*. A bem da simplicidade supõe-se que esses gastos respondam linearmente às variações desses fatores.

Assim, o caráter equilibrante e definidor da demanda e do volume de emprego devido àqueles dois tipos de gasto é prestado pelo multiplicador. Uma elevação do emprego primário nas indústrias de bens de capital estimula o emprego nas indústrias de bens de consumo, o consumo e, em consequência, a demanda agregada. Além disso, prevê a variação da poupança em medida idêntica à variação dos investimentos.

$$X = [1/(1 - c)] \cdot I \quad (1)$$

$$dI = dS \quad (2)$$

Como a causalidade vai da demanda para a oferta, os preços e a distribuição de renda – além do emprego – tornam-se endogenamente determinadas. Entretanto, seus valores finais e variações obedecem às condições do conjunto das firmas, relacionadas a certo estoque de equipamento de capital, à tecnologia disponível e aos retornos marginais decrescentes. Em outras palavras, Keynes trabalha com uma função de produção do tipo $F = f(N)$, baseada em um montante fixo de capital combinado a unidades variáveis de trabalho, cujas derivadas de primeira e segunda ordens revelam-se, respectivamente, maior e menor que zero. Como mantém o postulado clássico de que as firmas procuram maximizar os lucros de sua produção por via da compatibilização entre receitas e custos marginais, os preços respeitam a seguinte equação: $p = w/F'(N)$. Variações positivas da produção, motivadas pela demanda, requerem, então, ajustes positivos de preços e negativos de salários reais.

Adicionalmente, os salários nominais são determinados pelo processo de barganha no mercado de trabalho, por meio da intervenção ou não de sindi-

catos, nos quais os trabalhadores procuram ampliar a utilidade marginal e diminuir a desutilidade marginal desse mesmo salário².

Em síntese, dados os salários nominais (definidos por negociação institucional) preços e emprego estabelecem-se em uma relação direta com a demanda (esta, determinada pela propensão a consumir constante da sociedade e por decisões de investimento dos empresários). Por sua vez, a distribuição de renda e, especificamente os salários reais, relacionam-se inversamente com a demanda (em função da estabilidade do salário nominal e da variabilidade dos preços).

$$X = f(C, I) \quad (3)$$

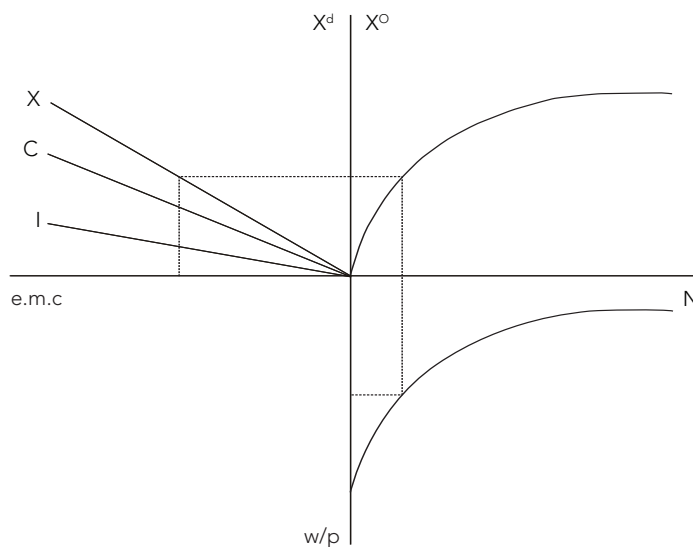
$$C = f(X, c) \quad (4)$$

$$I = f[e.m.c., a, i, e] \quad (5)$$

De outra maneira, o nível de demanda efetiva determina o ponto de repouso sobre a curva de produção definindo o volume de emprego e o nível de salário, conforme indicado no Gráfico 1.

Gráfico 1

Equilíbrio de curto prazo keynesiano



2 Frise-se que, segundo Keynes (1936), este é um processo restrito à definição dos salários nominais e não dos reais, como nos neoclássicos.

Portanto, essa abordagem, além de tornar endógena, nega qualquer influência da distribuição de renda sobre a demanda efetiva. Este é o ponto nevrálgico a respeito do qual se deseja proceder uma qualificação mais rigorosa. Nesse sentido, uma releitura mais cuidadosa da Teoria Geral revela que a distribuição não assume um papel meramente passivo, mas constitui um elemento relevante na determinação da demanda efetiva por meio de sua ação na função consumo. Cumpre, assim, reexaminar essa função sob o prisma de duas noções: uma mais próxima à renda como um todo, e a outra mais próxima à psicologia de consumo da sociedade tratada nos fatores objetivos e subjetivos.

Para Keynes (1982), o montante de consumo C depende da renda disponível X devida a certo montante de emprego N . Para melhor conveniência de análise, ambos são medidos em unidades de salário (ou seja, de salário nominal), de forma que a propensão a consumir responde inicialmente à seguinte função:

$$C_w = f(X_w) = f(N) \quad (6)$$

A capacidade de consumo – definida como *propensão a consumir* – deve-se, em primeiro plano, ao estado da distribuição de renda, ainda que do ponto de vista estrito das unidades de salário. É preciso observar que, nessa definição, o caráter de generalização imposta pela “unidade de salário” releva a presença dos trabalhadores, mas obscurece a noção de participação de outros agentes produtivos na renda. Entretanto, lembra Keynes (1982), deve-se considerar a importância dos gastos em consumo dos demais agentes levando “em conta as possíveis conseqüências sobre o consumo agregado de uma mudança na distribuição da renda real entre os empresários e *rentiers* [...] provocada por uma variação na unidade de salário”³. Portanto, é adequado entender que a propensão a consumir keynesiana prescinde de variações na distribuição de renda entre os trabalhadores, os empresários e os detentores de riquezas – estes auferem, respectivamente, salários, lucros e rendimentos – notável por:

$$\eta = f(w, l, r) \quad (7)$$

A propensão também é fruto das características psicológicas d da sociedade, sendo influenciada pelos fatores objetivos o (variações imprevistas nos valores de capital, variações na taxa intertemporal de desconto) e pelos subjetivos u (precaução, melhoria e avareza); ou seja:

3 Os efeitos de uma variação dos salários nominais sobre a estrutura da distribuição serão avaliados adiante.

$$\delta = f(o, u) \quad (8)$$

Desse modo, a propensão a consumir é dada por:

$$c = f(\eta, \delta) \quad (9)$$

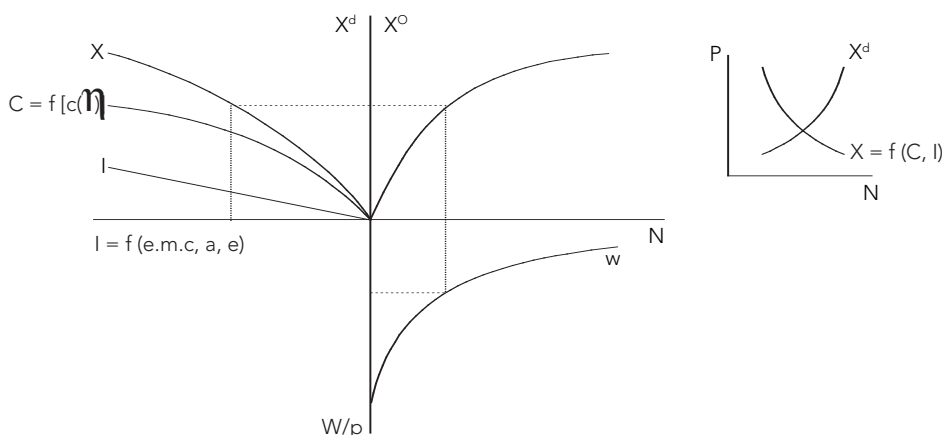
Este é um resultado importante à medida que a distribuição de renda – sob o prisma das instituições econômicas e sociais – esteja presente no núcleo do multiplicador, seja uma força atuante na determinação da demanda agregada e contrarie, portanto, a visão dominante a respeito do equilíbrio keynesiano.

$$X = \{1/[1 - c(\eta, \delta)]\} \cdot I \quad (10)$$

A partir dele, há consequências sérias sobre a interpretação inicial do modelo de equilíbrio como aquela referente aos efeitos da variação dos salários reais sobre a demanda agregada. Por efeito dos retornos decrescentes no curto prazo, η apresenta derivadas de primeira e segunda ordens respectivamente maior e menor que zero, de modo que a demanda torna-se uma função inversa dos preços. E, ainda por conta dos retornos, variações dos investimentos provocarão variações marginais crescentes da poupança; quer dizer, $dS = \eta \cdot dI$.

Gráfico 2

Equilíbrio de curto prazo keynesiano reformulado:
a presença da distribuição de renda no multiplicador



As demais conseqüências atrelam-se a duas orientações constantes na Teoria Geral sobre a propensão a consumir, diferenciadas por hipóteses distintas a respeito do comportamento da distribuição.

Numa delas, é enfatizado o caráter de estabilidade da propensão a consumir em virtude de sua inelasticidade em relação aos fatores objetivos e subjetivos e/ou mesmo da lenta modificação desses fatores. Impactos de fato relevantes devem se originar de variações na unidade de salários. Entretanto, no escopo principal da Teoria Geral, Keynes (1982) considera que – no lugar de apresentarem alterações radicais, ainda que passíveis de ocorrerem em períodos de guerra – as instituições e as estruturas sociais se transformam muito lentamente, o que confere estabilidade à distribuição de renda ao longo do tempo. Conforme as palavras de Keynes (1982, p. 98): “À medida que a distribuição de riqueza seja determinada pela estrutura social mais ou menos permanente da comunidade, podemos realmente considerar essa base como um fator que só varia em ritmo lento e no curso de um longo período (...)”.

Sendo a estrutura distributiva e os fatores objetivos e subjetivos invariáveis, a demanda efetiva fica exclusivamente à mercê da demanda por investimentos, enquanto a distribuição de renda, do ponto de vista dos salários reais, é subjugada às condições da oferta, constituindo uma variável endógena.

Como se percebe, o presente modelo, à exceção dos efeitos do comportamento dos salários reais no curto prazo, é muito semelhante àquele convencional. Tal comparação serve apenas para mostrar que aquele modelo de interpretação é de fato correto em sua essência, mas que, ao mesmo tempo, prescinde da variável η e de sua estabilidade no curto prazo.

A orientação alternativa, fundada no capítulo 19 da Teoria Geral, é, antes de tudo, uma resposta ao receituário neoclássico de redução dos salários nominais como forma de alcançar o pleno emprego. Mas representa, para o *mainstream* teórico da Teoria Geral, a flexibilização ou o afrouxamento de uma de suas principais hipóteses de sustentação. Desse modo, tanto quanto um embate particular a uma receita de política econômica a análise das variações negativas dos salários nominais deve ser vista como uma abordagem dos impactos da alteração no balanço de forças entre as instituições e as estruturas sociais sobre o equilíbrio da renda.

De modo geral, Keynes (1982) procura mostrar no capítulo 19 que o efeito relevante de um declínio dos salários nominais não é simplesmente o de favorecer o processo de maximização dos lucros das firmas, mas sim o de provocar mudanças objetivas nas condições da demanda. E, em específico, demonstrar que movimentos descendentes de salário provocam redução de preços – a qual tende, por seu turno, a surtir efeitos desfavoráveis sobre a propensão a consumir e efeitos ambíguos sobre a eficiência marginal do capital.

No primeiro caso, os efeitos das variações salariais são avaliadas em termos de seus impactos sobre *propensões* diferenciadas segundo classes de renda⁴. Keynes parece trabalhar com uma função de propensão média na qual a participação dos diversos agentes no montante de renda gerado serve como um *ponderador* das respectivas propensões; e que modificações nesse ponderador, oriundas *prima facie* do salário nominal, provocam conseqüências últimas sobre a propensão média da sociedade. Em outras palavras, a propensão responderia a algo como uma média aritmética ponderada, nivelada pelos preços:

$$c = [c_w \cdot w + c_k \cdot l + c_r \cdot r] / p = [\hat{A} \cdot c_i \cdot j] / p \quad (11)$$

em que $w + l + r = 1$.

Assim, seguindo o raciocínio keyniano, a redução de preços decorrente de uma queda dos salários nominais transfere renda real de assalariados para outra classe que não teve sua remuneração diminuída, assim como transfere dos empresários para os rentistas ao terem garantido a estes rendimentos prefixados⁵. Levando-se em conta que a renda real disponível para os assalariados é reduzida e que o padrão de gastos da parcela mais rica (no caso, os rentistas) é rígida, o efeito líquido sobre a propensão a consumir tende a ser desfavorável (KEYNES, 1982, p. 204-205). Portanto o consumo agregado responderia a uma função do tipo $C = f[c(w)]$, cuja derivada em relação ao salário nominal deve ser positiva, quer seja, $dC/dw > 0$.

No segundo caso, a relação distribuição *versus* demanda é intermediada por um componente de expectativa. Assim, se um declínio dos salários nominais for interpretado como uma redução relativa aos salários nominais vigentes no futuro, a eficiência marginal do capital se elevará e induzirá novos

4 Amadeo e Estevão (1990) lembram que, após a Teoria Geral, Keynes estaria inclinado a aceitar a pró-ciclicidade entre salários e produto. Entretanto, diferentemente da presente proposição, esta estaria vinculada a novas considerações sobre a oferta.

5 Nesse ponto o raciocínio é confuso, pois Keynes (1982) considera a redução de salários nominais para apenas uma parcela dos trabalhadores que entram no “custo primário marginal”. Entretanto, o próprio autor parece admitir essa transferência de renda entre aqueles que recebem salários e aqueles que possivelmente integram os custos indiretos da empresa num raciocínio à *La Kalecki*, que será abordado adiante. (Esta seria uma proposta mais conveniente à medida que essa discriminação torna-se complicada no contexto dos rendimentos decrescentes em virtude do desdobramento de mais de uma curva de produção e demanda por trabalho.) De qualquer maneira, a desconsideração dessa divisão entre trabalhadores em nada altera a natureza do raciocínio.

investimentos; na seqüência, o volume de emprego será ampliado, impulsio-
nando o consumo em termos agregados. No entanto, se houver espera de que
a baixa dos salários represente sua curva/comportamento descendente no
futuro, os resultados serão gerados na direção oposta. Sob outro aspecto, a
queda dos salários, concomitantemente à baixa dos preços, reduz as exigên-
cias por liquidez, provoca a redução dos juros e favorece novamente os inves-
timentos (KEYNES, 1982, p. 205).

Dentre as diversas possibilidades, incluindo-se aquelas pertinentes a um
sistema aberto, Keynes considera estas citadas como as principais em termos
de impacto sobre o nível de demanda e de emprego. Percebe-se, assim, que
não há, conforme seu enfoque, um resultado que se possa afirmar como defi-
nitivo, devido à ambigüidade de efeitos sobre os investimentos⁶; ou seja, se:

$$\begin{aligned} dw/dt < 0 \rightarrow dC/dt < 0 \text{ e} \quad (12) \\ \rightarrow dl/dt > \text{ou} < 0 \end{aligned}$$

Neste momento, é interessante reinterpretar a tese da ambigüidade dos
efeitos de variações para baixo do salário nominal sobre o produto e o empre-
go à luz das novas considerações. O modelo analítico pressupõe o conjunto
de equações, abaixo – todas, evidente e notavelmente, girando em torno do
salário nominal –, cuja mecânica é representada no Gráfico 3.

$$X = f(C, I) \quad (13)$$

$$C = f[c(w)] \quad (14)$$

$$dc/dw > 0 \quad (14.1)$$

$$I = f[e.m.c.(w)] \quad (15)$$

$$dl/dw > < 0 \quad (15.1)$$

Dado um certo estado de equilíbrio, proporcionado por certos valores de
 c , $e.m.c.$ e w , admite-se o declínio do último, de w para w' , atingindo inicial-

6 Vale frisar o caso da possibilidade de uma distribuição pior aos trabalhadores (ainda que relativa a um certo estrato deles) favorecer os investimentos, surgindo, assim, como um resultado semelhante à proposta neo-keynesiana, de Kaldor (1955-1956) e Pasinetti (1974). Entretanto, as causas não são compatíveis porque estes autores trabalham com a hipótese de pleno emprego no longo prazo, o que faz de uma distribuição de renda favorável aos capitalistas condição necessária ao aumento da taxa de investimentos.

Dois resultados importantes devem ser destacados:

1. Impactos positivos das reduções de salário nominal são efetivados apenas à medida que os investimentos compensem além da queda do patamar de consumo, pois, do contrário, os efeitos ainda tendem a ser desfavoráveis; ou seja, o aumento do produto devido à redução de salários nominais prescindem de forte reação (positiva) da *e.m.c.*
2. Independentemente do salário nominal e da propensão decorrente, o volume de emprego sempre garante a efetivação do respectivo consumo agregado.

De qualquer modo, conforme será visto a seguir, alguns resultados desse segundo modelo keynesiano se aproximam muito dos obtidos por Kalecki.

3

KALECKI

Conforme já abordado no início deste artigo, a proposta de demanda efetiva de Kalecki é basicamente igual à de Keynes. Entretanto, as diferentes concepções acerca da oferta e o enfoque alternativo sobre a variável relevante no multiplicador de renda estão na raiz da distinção da proposta de Kalecki quanto aos inter-relacionamentos entre preços e distribuição de um lado, e produto, de outro.

Em seu modelo típico, Kalecki (1977) formaliza a participação de trabalhadores – divididos entre os diretamente vinculados à produção e aqueles alocados nas estruturas administrativas – e de capitalistas na forma de salários e lucros, respectivamente. Além disso, visualiza a geração de renda, a partir da departamentalização de Marx, dividida entre os setores produtores de bens de investimento, de bens de consumo para capitalistas e de bens de consumo para assalariados. Assim, a renda nacional e o volume de emprego ofertado, numa economia fechada e sem governo, dependem dos gastos em consumo e investimento pelos capitalistas e do gasto em consumo pelos trabalhadores, atrelados, por sua vez, à distribuição e à sua propensão a consumir (supostamente igual a um por Kalecki). A mecânica do multiplicador é idêntica à de Keynes, com exceção ao fato de que o emprego total deve-se não somente a investimentos como também a gastos em consumo pelos capitalistas; ou seja:

$$X = [1/(1 - c \cdot h)] \cdot (C_c + I) \quad (16)$$

A determinação do consumo diretamente pela distribuição de renda é a primeira diferença importante de Kalecki em relação ao Keynes dominante na Teoria Geral. Isso ocorre não porque há sua presença no multiplicador (que, conforme visto acima, também faz parte do multiplicador keynesiano), mas porque tem-se a mesma figura como uma variável independente da propensão a consumir, e também porque essa propensão, no lugar de consubstanciar uma série complexa de fatores objetivos e subjetivos, é simplesmente tomada como sendo próxima a um (ou mesmo igual a um para fins práticos), mostrando-se assim uma variável secundária – em benefício da distribuição – para a análise. Em síntese, são essas razões que justificam a alternância de ênfases entre os autores, no tocante à função consumo.

A segunda diferença relevante diz respeito à concepção dos mercados e, a partir daí, aos tipos de retornos vigentes e ao processo de formação de preços. Enquanto Keynes mantém os pressupostos neoclássicos da concorrência perfeita e dos retornos decrescentes, Kalecki trabalha com a hipótese de *diversidade das estruturas produtivas*, contemplando aquelas caracterizadas pela concorrência imperfeita e, desse modo, pela formação de estruturas monopolistas e oligopolistas. Ao mesmo tempo, considera os mercados em que imperam condições de concorrência perfeita, mas ainda assim não assume que nestes operam tais condições na plenitude desejada pelos clássicos devido ao fato de a própria competição não operar de modo perfeito⁷.

Em virtude dessas considerações, a lei de rendimentos decrescentes é admitida apenas para alguns setores fornecedores de matérias-primas básicas (como os da agricultura e de mineração), bem como é descartada para os industriais e os de serviços, típicos de uma economia urbana, para os quais adota-se a hipótese de custos marginais constantes na faixa relevante de produção. A elevação desses custos é admitida somente quando a produção se aproxima da plena utilização do equipamento.

7 A seguir, reproduz-se uma passagem em que Kalecki (1977, p. 84-85, grifo nosso) se refere explicitamente a Staffa: “Recordemos, antes de tudo, o significado verdadeiro da concorrência perfeita. Entendemos por isso um estado tal de coisas em que o empresário pode ampliar individualmente sua venda sem influenciar o preço de mercado, sem ‘estragar o mercado’. Mas em geral a situação não se apresenta assim. Porque cada empresário possui ‘seu’ mercado, ou seja, tem seus clientes constantes, especializando-se na produção de certos artigos um *tanto diferentes* dos produzidos por seus concorrentes. Para aumentar sua venda, precisa baixar seu preço e, desse modo, atingir nova clientela, ampliar o círculo de dependentes dos artigos de sua especialidade”. Na seqüência, Kalecki explica que essas firmas apresentam curvas de custos marginais constantes, semelhantes às dos setores monopolísticos, afirmando que uma redução de preço poderia reduzir os lucros (causando até prejuízos). Dessa maneira, “o empresário, indagado por que não produz mais, nunca responde que o custo marginal seria muito alto, mas que ‘não poderia vender mais’” (KALECKI, 1977, p. 85).

Finalmente, e por decorrência das considerações anteriores, o preço tende a uma relativa rigidez e é instaurado não pela igualdade entre receita e custo marginais, mas sim por uma regra de *mark up* sobre os custos variáveis, divididos entre os referentes à mão-de-obra e a matérias-primas:

$$p = (1 + u) \cdot (w + m) \quad (17)$$

Da refutação da hipótese de custos marginais crescentes e da aceitação da regra de *mark up* para o setor representativo da economia decorrem duas conseqüências importantes. A primeira refere-se à distribuição da renda e, particularmente aos salários, que se tornam independentes do nível de produção: “Se o emprego na empresa cresce – embora se mantendo nos limites em que os custos marginais são constantes [...] – elimina-se a tendência à queda dos salários reais, a qual tem lugar no caso dos custos marginais crescentes” (op. cit., p. 84-5).

Quanto à segunda conseqüência, a distribuição continua ligada em parte aos gastos (como em Keynes), determinando o volume de emprego. Contudo, a partir do momento em que é desviada da função de produção, passa a depender de fatores ligados à estrutura de mercado (os quais indicam o nível de preços a ser fixado), assim como do conflito entre classes determinando salários nominais. Nesse sentido, o *mark up* está no centro dessa determinação à medida que contribui, junto a outros elementos, para a definição da maior ou menor participação das remunerações do trabalho na renda, e em que sintetiza os determinantes da capacidade das firmas de fixar preços (ou, em outras palavras, de manter seu poder de monopólio).

A construção do conceito de *grau de monopólio* de Kalecki (1977) passa por algumas considerações como a hipótese da maximização ou não do lucro, a ocorrência da concorrência imperfeita “pura” e a presença de elementos oligopolísticos. A intenção não é entrar no mérito de todas essas questões, mas apenas ter suficientemente claro que, para o autor, o grau de monopólio é refletido na diferença entre o preço final e os custos variáveis, que responde simultaneamente ao *mark up* (m) e a um fator n levando em consideração o reconhecimento da interdependência entre as firmas por meio dos preços médios praticados na indústria por essas mesmas firmas:

$$k = p/u = m/(1 - n) \quad (18)$$

Como se pode observar, k é uma função direta dos fatores m e n , embora ambos não possam ser irrestritamente manejados pelas empresas sem levar em conta os efeitos de um sobre o outro. Desde que se assuma essa restrição (e, portanto, que variações do *mark up* não excluam o reconhecimento das empresas de sua interdependência com outras), é possível considerar o grau de monopólio k como função exclusiva do *mark up*:

$$k = f(m) \quad (19)$$

Para Kalecki, a distribuição – quando entendida como a participação dos salários no valor agregado – depende dos seguintes fatores:

- a) grau de monopólio (k), devido à conformação de estruturas monopolistas e oligopolistas nos mercados de produtos acabados;
- b) relação entre salários e matérias-primas (j), em função da operação de processos concorrenciais e rendimentos decrescentes nos setores de matérias-primas;
- c) poder de barganha dos trabalhadores (b), aglutinado na formação de sindicatos.
- d) composição industrial, definindo a participação da folha de pagamento nos diversos ramos industriais.

Enquanto o grau de monopólio k e a relação j entre salários e matérias-primas relacionam-se inversamente à participação, as variações positivas do salário nominal por via do poder de barganha b reduzem k e j e, desse modo, impactam positivamente sobre essa participação. Para fins comparativos deste trabalho, faz-se necessário entender a distribuição de renda expressa singularmente pelo salário real. Assim, considerando-se que os salários constituem custos diretos de produção, que os fatores a) e b) incidem sobre os preços, e que o fator c) afeta o salário nominal, o nível dos salários reais é representável pelas seguintes equações:

$$\eta = f(w/p) \quad (20)$$

$$w = f(b) \quad (21)$$

$$p = f(w, k(m), j) \quad (22)$$

Para completar o modelo de Kalecki, resta agregar sua função de investimentos que, em essência, prevê aos investimentos a reação positiva ao aumento dos lucros e negativa ao estoque de capital. Os aspectos teóricos dessa função serão tratados à parte, interessando, no momento, especificar que:

$$I = f(P/K) \quad (23)$$

Assim, o curto prazo kaleckiano pode ser expresso por meio das relações abaixo, que estão ilustradas no Gráfico 4:

$$C = f[(c_w(h), C_k)] \quad (24)$$

$$I = f(P/K) \quad (25)$$

$$\eta = f(w/p) \quad (26)$$

$$X = f(C, I) \quad (27)$$

Assim como na seção anterior, cabe agora discutir como se dão as relações entre renda e distribuição em Kalecki. É preciso apenas reiterar que – em paralelo ao método de Keynes – o de Kalecki não consiste em investigar a distribuição como um elemento secundário, definindo mudanças a respeito da propensão a consumir sobre o produto. Ao contrário disso, é muito mais enfático e criterioso na consideração explícita das variações na distribuição de renda em detrimento à propensão.

Amparado em seu modelo, Kalecki (1977) apresenta duas propostas distintas envolvendo o relacionamento entre produto e distribuição de renda:

1. Verificar a possibilidade de alterações da distribuição como resultado das oscilações do produto.
2. Inverter o sentido de causalidade e tratar da influência de variações dos salários nominal e real sobre o produto.

Na primeira proposta, as oscilações da demanda são simplesmente exógenas e dividem-se basicamente entre os momentos de expansão e contração⁸.

⁸ Kalecki não especifica as origens dessas oscilações; no entanto, ao assumir a estabilidade da estrutura industrial e do salário nominal, presume-se que elas estejam atreladas ao comportamento dos investimentos.

O argumento inicia com a possibilidade da variação do grau de monopólio em virtude da relativa rigidez dos preços dos bens acabados e da variabilidade dos custos marginais. Quando a demanda é ascendente, há uma tendência à elevação dos preços das matérias-primas e dos salários nominais que, em face da rigidez dos preços, empurram o grau de monopólio para baixo. Embora exista uma tendência de a relação j piorar, os salários reais são compensados pelo declínio do grau de monopólio. No entanto, se a demanda está na descendente, tanto salários como preços de matérias-primas tendem a cair. Embora deva haver uma melhora em j (pelo fato de os preços das matérias-primas caírem proporcionalmente mais que os salários nominais), os salários reais são contrabalançados para baixo devido à elevação do grau de monopólio. A hipótese, portanto, é: quando as firmas operam com grandes margens de ociosidade, elas estabelecem acordos tácitos de elevação dos *mark ups* como forma de contrabalançar a elevação dos custos fixos unitários.

No auge cíclico há, em princípio, uma melhoria da distribuição enquanto no descenso prescreve-se uma piora dessa distribuição. Apesar disso, Kalecki (1977, p. 86) admite, parcialmente em função da baixa participação das matérias-primas nos custos de produção, que há “considerável probabilidade de que, no resultado final, as alterações nos salários reais não sejam grandes [...]” ao longo do ciclo.

A segunda proposta – que realmente interessa aos presentes objetivos –, trata das conseqüências de alterações nos salários reais sobre o produto. Antes de verificá-la, cabe agrupar suas principais hipóteses de sustentação:

1. Oscilações da taxa salarial não significam, no curto ou no médio prazo, alterações da rentabilidade do capital. Por motivos de ordem técnica, o crescimento da produção e da rentabilidade ocorrem somente com certa defasagem de tempo; dessa forma, como os capitalistas “esperam pela efetiva elevação de sua renda”, não aumentam imediatamente seus gastos em investimentos. Ao mesmo tempo, suas decisões de gasto em consumo são determinadas “antes do curto período de tempo em consideração” (KALECKI, 1977, p. 92). Por essas razões, ambas as modalidades de gastos permanecem estáveis diante daquelas oscilações.
2. Os trabalhadores gastam a totalidade de sua renda em consumo.
3. A regra de *mark up* e a estabilidade do grau de monopólio implicam o pleno repasse de variações salariais para os preços, inalterando a distribuição de renda entre seus montantes de lucros e salários.
4. A forma relevante de se alterar a distribuição se dá por via das alterações do grau de monopólio, enquanto a relação j atua como uma espécie de “amortecedor” dessas alterações.

Assim, a análise kaleckiana de variações salariais pode ser desdobrada no movimento descendente, provocado por uma política de arrocho salarial (e decorrente elevação do poder de monopólio), e no movimento ascendente, viabilizado por uma quebra do poder de monopólio.

O primeiro desdobramento está contido no *Money and Real Wages* (1939), em que objetiva, em procedimento semelhante a Keynes, o confronto ao receituário neoclássico de declínio dos salários nominais para o alcance do pleno emprego. A par desse detalhe, Kalecki conclui que – em face da vigência das condições de concorrência imperfeita, da presença de fatores oligopolísticos (e, portanto, de rigidez de preços) – uma redução dos salários nominais não é integralmente repassada aos preços e, por isso, o que ocorre de fato é uma elevação do grau de monopólio paralelamente à redução dos salários reais. Na presente terminologia, assiste-se à elevação de k simultaneamente à queda de η .

Portanto, no curto prazo, as únicas variações decorrentes do declínio do poder de compra dos trabalhadores referem-se à redução de seus gastos em consumo e às conseqüentes quedas da produção e do emprego no setor de bens de consumo. Por tais razões, é que, para Kalecki (1977, p. 88)

a diminuição dos salários [...] nesse sistema de relações liga-se não ao crescimento mas à queda do emprego que ocorre no setor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina (grifo do autor).

O segundo desdobramento respeita os efeitos da elevação dos salários nominais, abordados em momentos distantes, no *Blum Experiment* (1938) e no *Class Struggle and Distribution of National Income* (1971). Em princípio, a regra de fixação de preços sugere o pleno repasse aos preços de variações positivas dos salários nominais, de forma que, dada a estabilidade dos gastos capitalistas, a conseqüente inalteração da distribuição de renda mantém os patamares de consumo, produto e emprego nos níveis anteriores, como indicam os resultados do *Blum Experiment*.

As alterações positivas do salário real só serão obtidas à medida que o processo de barganha b dos trabalhadores por aumentos salariais ocorram em intensidade suficiente para reduzir as margens e , portanto, k . Admitindo essa possibilidade, produto e emprego são elevados por conta do aumento do consumo dos trabalhadores na mesma medida da elevação de sua renda real (respeitada a hipótese de consumo pleno das rendas provenientes de salário).

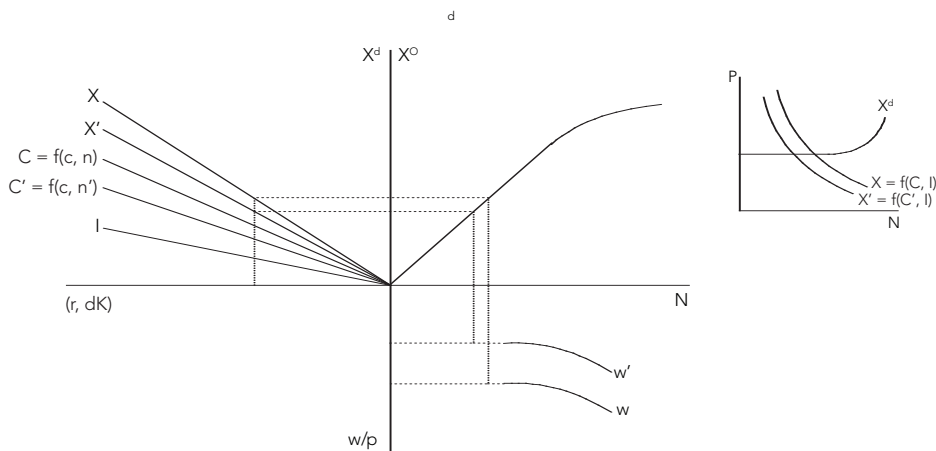
Assim, tanto num caso como no outro, modificações em h decorrem basicamente de k . Em paralelo, tais modificações – considerada a estabilidade dos

demais gastos – impactam diretamente sobre os níveis de emprego e produção. O Gráfico 4 auxilia o exame dessas proposições.

O primeiro efeito da redução dos salários nominais é o declínio dos salários reais. Conforme procedido com a análise em Keynes, a questão central é verificar se, de fato, tal declínio provoca um aumento imediato de rentabilidade que justifique a elevação dos gastos capitalistas. Segundo Kalecki (1977, p. 79), esse aumento demora a ocorrer porque a rentabilidade de novos investimentos permanece inalterada em função da queda, em algum nível, dos preços como resultado do declínio dos salários nominais. Pelo mesmo motivo, o consumo dos capitalistas permanece estável. Portanto, os lucros como um todo não sofrem qualquer modificação e os gastos acabam mantendo-se no mesmo patamar do período anterior. E, por fim, produção e emprego globais declinam.

Gráfico 4

Equilíbrio de curto prazo Kalecki e efeitos do declínio do salário nominal ($w > w'$) sobre o produto



Verifica-se assim que, comparativamente a Keynes, Kalecki chega – ainda que por outras vias – a resultados parcialmente semelhantes ao optar pela hipótese de estabilidade dos gastos e, assim, faz prevalecer o efeito desfavorável dos salários reais mais baixos sobre o consumo. Como se viu, em Keynes a perspectiva sobre o comportamento dos salários poderia gerar, por meio das decisões de investimento, impactos positivos ou negativos sobre o nível final de renda.

4

OS INVESTIMENTOS NA RAIZ DA AMPLIAÇÃO DO CONSUMO, DO EMPREGO E DOS NÍVEIS DE RENDA

De modo geral, as abordagens de Keynes e Kalecki mostram-se complexas e, concomitantemente, contemplam uma gama considerável de possibilidades na determinação de variações positivas ou negativas da demanda efetiva. Apesar disso, na continuidade de seu raciocínio enfatizam alguns aspectos em detrimento de outros como principais determinantes de níveis mais elevados de renda.

Em Keynes, é claro o posicionamento quanto à rigidez de algumas variáveis no período relevante de análise que influenciam a demanda por consumo. Em outras palavras, fatores objetivos e subjetivos (basicamente de natureza psicológica) modificam-se muito lentamente e/ou interferem timidamente na propensão a consumir, apresentando modificações mais contundentes apenas num horizonte temporal mais longo. Ao mesmo tempo, a distribuição de renda tende também a sofrer lentas mutações. Em virtude basicamente dessas motivações, é a demanda por investimentos que pode conduzir a patamares mais elevados de renda e emprego.

Por isso, ganham força as interpretações posteriores a Keynes de que a economia está sujeita às expectativas e incertezas, norteando em essência o fluxo de investimentos. É o caso dos pós-keynesianos, para os quais, “em um mundo de incertezas, o dinheiro desempenha um papel primordial na proteção dos agentes contra os efeitos da irreversibilidade do tempo” (AMADEO; DUTT, 1987, p. 561). Em outra orientação, surgem os chamados keynesianos neo-ricardianos, que enfatizam “o mecanismo do multiplicador como o elemento central da análise de Keynes” (AMADEO; DUTT, 1987, p. 562), e prevêm nesse mecanismo a forma adequada de geração de poupança por meio de níveis de emprego e renda, propiciada pela própria realização de investimentos. Na mesma linha, aparecem os neo-keynesianos – objeto de análise deste trabalho – que também se utilizam da mecânica do multiplicador a fim de explicar a distribuição de renda e justificar, por meio da igualdade $I = S$, a necessidade de sua configuração estável para o sancionamento da taxa de acumulação vigente.

Apesar de Kalecki ser mais enfático na questão distributiva e nos efeitos das variações sobre a produção, ele – em sua análise de ciclos e de crescimento – faz a variabilidade da demanda atender quase exclusivamente pelo comportamento dos investimentos. Para esse autor, os gastos dos capitalistas –

isto é, a realização de seus lucros ($P = I + Cc$) – constitui a principal fonte de demanda, de ampliação dos patamares globais do consumo e de emprego. Em termos do longo prazo, Kalecki não assiste ao desenvolvimento de uma “tradição” ao estilo de Keynes, sendo que suas idéias permanecem no campo da teoria pura, praticamente restrita a seus escritos. Nesse sentido, no longo prazo itens como salários de funcionários alocados nos postos mais elevados da hierarquia produtiva e consumo dos capitalistas resultam desse processo de realização de lucros e, em virtude do desenvolvimento econômico implícito, tenderiam a um crescimento contínuo. Em tais condições, também em Kalecki a distribuição de renda e o consumo agregado assumem papéis passivos e complementares, no lugar de variáveis determinantes dos rumos do sistema.

Em resumo, apesar do reconhecimento da relevância da distribuição de renda e do consumo para a produção e para o emprego, na essência dos pensamentos keynesiano e kaleckiano esses fatores ocupam uma posição secundária quando suas abordagens extrapolam o ambiente de curto prazo. Desse modo, deixam de lado a possibilidade teórica da interferência das transformações da estrutura produtiva e das modificações da distribuição de renda no horizonte de longo prazo sobre a trajetória da produção.

5

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma característica essencial do equilíbrio keynesiano é a determinação da distribuição em função da demanda agregada, enquanto o consumo agregado independe da mesma distribuição e depende diretamente da propensão a consumir. Ao mesmo tempo, deve ser notado que a singularidade da definição da propensão a consumir parece ter legado um *status quo* aos investimentos, em função de sua importância para a manutenção de certo nível de emprego, deixando a análise do consumo agregado num plano secundário.

Keynes (1982, p. 95, grifo nosso), certamente, tem consciência do papel da função consumo para o nível de equilíbrio do produto e sobre os próprios investimentos – inclusive, em termos dinâmicos.

[...] o capital não é uma entidade que subsista por si mesma, independentemente do consumo. Pelo contrário, cada enfraquecimento na propensão a consumir, considerada como hábito permanente, leva a demanda de capital a enfraquecer-se juntamente com a demanda de consumo.

Apesar do poder teórico dessa afirmação, Keynes presta pouca ou nenhuma atenção às possibilidades de variação da propensão a consumir, omitindo-se quanto aos possíveis inter-relacionamentos entre consumo e investimento no contexto de seu esquema. Desse modo, esse autor parece ter legado um “vício” a seus seguidores (basicamente, os de Cambridge) de que a maneira fundamental de estimular o emprego se resume em realizar maior volume de investimento.

Por sua vez, o equilíbrio kaleckiano mostra que a renda, antes de responder a qualquer lei psicológica, é influenciada pela distribuição de renda. Além disso, abre-se a possibilidade de se observar o volume de emprego envolvido na produção destinada a atender a um certo volume de gastos. Evidentemente, o estado da técnica e suas implicações sobre o emprego também estão presentes no modelo de Keynes. Contudo, não são contempladas formalmente em seu equacionamento da renda. Conceitualmente, a propensão a consumir afasta qualquer possibilidade nesse sentido, ficando apenas implícito o fato de que um aumento nos investimentos eleva a produção (e, em consequência, o emprego) neste setor e no de bens de consumo.

Referências

AMADEO, E. J. *Desemprego, salários e preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico da década de 70*. Rio de Janeiro: BNDES, 1982.

_____. Crescimento, distribuição e utilização da capacidade: um modelo neo-steiniliano. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 16, n. 3, p. 621-646, dez. 1986a.

_____. Sobre salários nominais: as críticas keynesianas e monetaristas à abordagem de Keynes do mercado de trabalho. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 16, n. 2, p. 309-320, ago. 1986b.

_____. Teoria e método nos primórdios da macroeconomia (I): a transição do “Tratado” para a “Teoria Geral de Keynes”. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, v. 40, n. 1, p. 335-353, jan./mar. 1986c.

_____. Teoria e método nos primórdios da macroeconomia (III): a revolução keynesiana e a análise do multiplicador. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, v. 40, n. 4, p. 335-353, out./dez. 1986d.

AMADEO, E. J.; DUTT, A. Os keynesianos neo-ricardianos e os pós-keynesianos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 17, n. 3, p. 561-604, dez. 1987.

AMADEO, E. J.; ESTEVÃO, M. *A teoria econômica do desemprego*. São Paulo: Hucitec, 1990.

CARVALHO, F. J. C. de. Keynes, a instabilidade do capitalismo e a teoria dos ciclos econômicos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 18, n. 3, p. 741-764, dez. 1988.

CHICK, V. *Macroeconomics after Keynes*. Cambridge: MIT Press, 1983.

DUTT, A. Stagnation, income distribution and monopoly power. *Cambridge Journal of Economics*, London, v. 7, n. 3, p. 269-285, set. 1983.

_____. Alternative closures again: a comment on "Growth, distribution and inflation". *Cambridge Journal of Economics*, London, v. 11, p. 75-82, 1987.

_____. *Growth, distribution, and uneven development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

FERRARI FILHO, F. Os "keynesianos" neoclássicos e os pós-keynesianos. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 12, n. 2, p. 340-348, 1991.

HARROD, R. An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, mar. 1939.

JOBIN, A. J. A. *Macrodinâmica de Kalecki*. Rio de Janeiro: Graal, 1984.

KALDOR, N. *Alternative Theories of Distribution*. *Review of Economic Studies*, v. 23, n. 2, p. 83-100, 1955-1956.

_____. The equilibrium of the firm. In: *Essays on value and distribution*. Glencoe, Illinois: Free Press, 1960.

KALECKI, M. The Lesson of The Blum Experiment. *The Economic Journal*, v. 48, n. 189, p. 26-41, Mar. 1938.

_____. Money and Real Wages. In: *Essay in Theory of Economic Fluctuations*. New York: Farrar & Rinchart, 1939.

_____. Class Struggle and Distribution of National Income. *Kyklos*, v. 24, p. 1-8. Reimpresso em M.C. Sawyer (Ed.). *Post-Keynesian Economics*, Aldershot, Edward Elgar.

_____. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec, 1977.

_____. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas, 1982.

MARGLIN, S. *Growth, distribution and prices*. Cambridge: Harvard University Press, 1984.

MARGLIN, S.; BADHURI A. Profit squeeze Keynesian theory. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J. (Eds.). *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press, 1990.

PASINETTI, L. *Crescimento e distribuição de renda: ensaios de teoria econômica*. Rio de Janeiro: Zahar.