

## A unidade salarial e o multiplicador na *Teoria geral* de Keynes

Raul Ekerman\*

Não é por expediente casual que Keynes escolhe a unidade salarial como deflator de grandezas monetárias na *Teoria geral*. Sua intenção é obter quantidades de emprego estritamente homogêneas. Neste sentido a *Teoria geral* não é uma teoria da formação do produto real, mas da formação do emprego. A representação da unidade salarial como razão entre a folha salarial e o volume de emprego, entretanto, falha em seu papel de deflator quando a renda nacional é definida como a soma da folha salarial e folha de lucro bruto. Considerando-se as particularidades do processo de produção, argumenta-se que a representação que Keynes faz da unidade salarial é parcial. A representação completa considera a unidade salarial como razão entre renda nacional e volume de emprego. Ademais, argumenta-se que a utilização da unidade salarial como deflator do sistema econômico introduz elementos de instabilidade dos parâmetros, reforçando assim as críticas que autores como Joan Robinson e, mais recentemente, John Hicks, fazem à noção de equilíbrio.

1. Introdução; 2. A unidade salarial na *Teoria geral*; 3. O erro da *Teoria geral* na utilização da unidade salarial; 4. Razões do erro; 5. A oferta e a demanda agregada na *Teoria geral*.

### 1. Introdução

Em artigo anterior<sup>1</sup> criticamos a representação da folha salarial como produto entre unidade salarial e trabalho. Argumentamos que tal representação capta apenas o começo do processo de produção capitalista. A representação completa

\* Professor da Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. A pesquisa deste trabalho foi patrocinada pelo Programa Nacional de Pesquisa Econômica, ao qual o autor agradece. Deseja também agradecer aos prof. José Luiz Carvalho e Ibrahim Eris, por críticas e sugestões. Claro, as idéias e erros remanescentes são de sua total responsabilidade.

<sup>1</sup> Ekerman (1979).

de tal processo leva a considerar o produto entre unidade salarial e trabalho, não como sendo a folha salarial, mas sim a renda nacional, que é a folha salarial mais a folha de lucros.

Neste artigo voltamos a bater na mesma tecla, porém voltando o assunto às implicações que o argumento tem para a interpretação da *Teoria geral* de Keynes,<sup>2</sup> particularmente os capítulos 4 (A escolha de unidades) e 10 (A propensão marginal a consumir e o multiplicador).

No que toca à “Escolha de unidades” desejamos mostrar, primeiro, que não é por acaso que Keynes escolhe a unidade salarial como deflator de seu sistema. Segundo, que, aparentemente, sua intenção é identificar produto real com nível de emprego e, ao tentar fazê-lo, é levado a erro por adotar a representação usual de folha de salário como produto entre unidade salarial e trabalho.

No que toca à “Propensão marginal a consumir e o multiplicador”, desejamos mostrar as implicações da utilização da unidade salarial para a interpretação do multiplicador. Para tanto, fazemos uma digressão crítica sobre o método de equilíbrio.

A apresentação é dividida em quatro partes. Na primeira, discutimos as razões que levaram Keynes a adotar a unidade salarial como deflator de seu sistema. Na segunda, o erro que daí surge. Na terceira, analisamos tal erro, à luz de alguns aspectos da teoria do valor de Marx. Na quarta, a fim de mostrarmos as implicações da análise para a interpretação do multiplicador, fazemos uma avaliação crítica do método de equilíbrio.

## 2. A unidade salarial na *Teoria geral*

No capítulo 4 da *Teoria geral* (A escolha das unidades), Keynes diz que:

“As três perplexidades que mais dificultaram a elaboração deste livro, e impediram que nos expressássemos convenientemente até lhes encontrar alguma solução, foram: em primeiro lugar, a escolha das unidades quantitativas adequadas aos problemas do sistema econômico em conjunto; em segundo, o papel representado pelas expectativas na análise econômica; e, em terceiro, a definição de renda.”<sup>3</sup>

Neste artigo trataremos somente da primeira dificuldade mencionada por Keynes.

As noções de produto real e nível geral de preços são vistas na *Teoria geral* como adequadas:

<sup>2</sup> Keynes (1936-65). Daqui em diante, em todas as citações bibliográficas em que aparecem duas datas, a primeira refere-se à primeira edição; a segunda, à edição por mim consultada.

<sup>3</sup> Keynes (1936-64, p. 47). Daqui para frente sempre que citamos a *Teoria geral*, valemos da edição traduzida para o português (1964), porém fazendo alterações a esta tradução quando a julgamos inadequada.

“... dentro do campo da descrição estatística e histórica e o seu objetivo deveria ser satisfazer a curiosidade histórica ou social, propósito para o qual não é habitual nem necessária uma precisão absoluta...”<sup>4</sup>

São, entretanto, vistas como inadequadas para efeito de análise causal:

“Dizer que o produto líquido de hoje é maior que o de 10 anos passados ou do ano anterior, mas que o nível de preços é inferior, equivale a afirmar que a rainha Vitória era uma soberana melhor porém não uma mulher mais feliz que a rainha Elizabeth – asserção não desprovida de significado ou de interesse, mas inaproveitável como material para o cálculo diferencial. Nossa precisão seria fictícia se usássemos tais conceitos parcialmente vagos e não quantitativos como base de uma análise quantitativa.”<sup>5</sup>

As citações deixam perfeitamente clara a opinião de Keynes de que as noções de produto real e nível geral de preços são insatisfatórias para uma análise quantitativa. Esta é, não vejo dúvida, uma razão pela qual a *Teoria geral* não se propõe a ser uma teoria da formação do produto real. A *Teoria geral* se propõe, sim, a ser uma teoria do emprego, e, ademais, uma teoria *geral* do emprego, sob situação tanto de pleno emprego como de desemprego da mão-de-obra.

A *Teoria geral* utiliza somente duas unidades de quantidades fundamentais: quantidades de valor monetário e quantidades de emprego. As primeiras são estritamente homogêneas, e as segundas podem ser assim feitas.

Homogeneizar quantidades de emprego significa, em outras palavras, fazer com que diferentes *qualidades* de trabalho empregado sejam expressas em uma mesma unidade, por exemplo: empregados/hora. Se supormos que todos os empregos tenham o mesmo tempo de jornada de trabalho, a unidade será, simplesmente, empregado.

A homogeneização de quantidades de emprego decorre como corolário da noção de unidade salarial média ponderada ou, para encurtar, unidade salarial. Expliquemos.

Na *Teoria geral* a unidade salarial ( $\omega$ ) é definida como o cociente entre folha salarial ( $W$ ) e quantidade de emprego ( $L$ ), ou seja:<sup>6</sup>  $\omega = W/L$ . Consideremos, por exemplo, que haja apenas três qualidades de emprego ( $i = 1, 2, 3$ ): qualidade  $i = 1$  (peão); qualidade  $i = 2$  (torneiro); e qualidade  $i = 3$  (engenheiro). A qualidade  $i = 1$  (peão), recebe salário mínimo<sup>7</sup>  $\omega_1 = \$1$ ; a qualidade  $i = 2$  (torneiro), recebe salário  $\omega_2 = \$3$ ; a qualidade  $i = 3$  (engenheiro), recebe salário  $\omega_3 = \$8$ . Suponhamos, ademais, que da qualidade de empregado  $i = 1$ , existam 100 empre-

<sup>4</sup> Keynes (1936-64, p. 49).

<sup>5</sup> Keynes, (1936-64, p. 49-50).

<sup>6</sup> Por razões de conveniência expositiva, a notação que adotamos é diferente daquela da *Teoria geral*. Ali,  $W$  é simbolizado por  $E$ ;  $\omega$  por  $W$ , e  $L$  por  $N$ .

<sup>7</sup> Por salário mínimo entende-se o menor salário observado, e não o salário mínimo instituído pelo Governo.

gados; da qualidade  $i = 2$ , 40 empregados; e da qualidade  $i = 3$ , 10 empregados. Então, a folha salarial ( $W$ ) é:

$$W = \omega_1 L_1 + \omega_2 L_2 + \omega_3 L_3$$

$W = (\$1) (100 \text{ empregados}) + (\$3) (40 \text{ empregados}) + (\$8) (10 \text{ empregados}) = \$ 300$ ;

a quantidade de emprego ( $L$ ) é:

$$L = L_1 + L_2 + L_3$$

$L = 100 \text{ empregados} + 40 \text{ empregados} + 10 \text{ empregados} = 150 \text{ empregados}$ ;

a unidade salarial ( $\omega$ ) é:

$$\omega = W/L$$

$\omega = \$300/150 \text{ empregados} = \$2 \text{ por empregado}$ .

Ora, o valor da unidade salarial,  $\$2$ , não é o salário de nenhum empregado em particular (ainda que pudesse ser por coincidência). Porém, a unidade salarial reduz o salário de qualquer qualidade de emprego a uma e somente uma unidade: *empregado*. Assim, 1 peão vale:  $\$1/\$2 = 1/2$  empregado; 1 torneiro vale:  $\$3/\$2 = 1,5$  empregado; e 1 engenheiro vale  $\$8/\$2 = 4$  empregados.

Na *Teoria geral* a unidade salarial ( $\omega$ ) é sempre um dado. Isto tem de ser assim, pois alterações na unidade salarial, regra geral, resultam em alterações na composição qualitativa de emprego e/ou na composição da distribuição de salários entre diferentes qualidades de emprego. Se a unidade salarial variar entre dois períodos, nos quais estamos interessados em estabelecer variações de nível de emprego, estaríamos frente a dois níveis de emprego de natureza distinta e, portanto, impossíveis de serem, rigorosamente, comparados entre si. A constância da unidade salarial é, a nosso ver, um dos fatores que qualifica a *Teoria geral* como uma teoria de curto prazo, isto é, uma teoria que não lida com alterações na estrutura da composição de bens e serviços.<sup>8</sup>

### 3. O erro da *Teoria geral* na utilização da unidade salarial

A utilização da unidade salarial como deflator da renda nacional estabelece um erro tão flagrante que a sua não constatação, desde a publicação da *Teoria geral*

<sup>8</sup> Apesar disto, a *Teoria geral*, em inúmeros lugares transige quanto a constância da unidade salarial, como, por exemplo, no capítulo 21 (A teoria dos preços), e, em vista disto, ganha em relevância e riqueza da compreensão do funcionamento do sistema econômico; porém, perde em rigor e clareza. Este é um aspecto, entretanto, que extrapola as questões que nos propomos aqui tratar.

em 1936, isto é, por mais de 46 anos, requer, a meu ver, uma interpretação. O erro flagrante é o seguinte.

Pela definição de unidade salarial ( $\omega$ ) como cociente entre folha salarial ( $W$ ) e emprego total ( $L$ ), o emprego total  $L$  é dado por:

$$L = \frac{W}{\omega} \quad (1)$$

Por outro lado, se, como na *Teoria geral*, dividirmos o valor do produto nacional pela unidade salarial obtemos também o montante de emprego pago e aplicado ao equipamento existente para produzir bens de consumo e bens de equipamento novo, isto é, bens de investimentos; em outros termos, o emprego total ( $L$ ), é:

$$L = \frac{Y}{\omega} \quad (2)$$

As relações (1) e (2) estão em flagrante contradição, já que  $Y > W$ .

A contradição passa imperceptível, a meu ver devido à definição de renda nacional como soma de consumo e investimento. Com efeito, a unidade salarial ( $\omega$ ) reduz quantidades monetárias a unidades de emprego. Então, definindo renda monetária nacional ( $Y$ ), como soma entre consumo global ( $C$ ) e investimento global ( $I$ ), e dividindo todos os itens da equação por  $\omega$  obtemos:

$$\frac{Y}{\omega} = \frac{C}{\omega} + \frac{I}{\omega}$$

Ora,  $C/\omega$  é o montante de emprego pago e aplicado ao equipamento existente para produzir bens de consumo;  $I/\omega$  é o montante de emprego pago e aplicado ao equipamento existente para produzir bens de investimento.

Se, por outro lado, a renda monetária nacional fosse definida como a soma entre salário ( $W$ ) e lucro bruto ( $P$ ), onde o lucro bruto incorpora todos os rendimentos que não os salários (lucros de empresas, aluguéis, juros, dividendos etc.), aí a contradição ficaria patente, pois se dividimos todos os itens da equação,  $Y = W + P$  pela unidade salarial ( $\omega$ ), obtemos:

$$\frac{Y}{\omega} = \frac{W}{\omega} + \frac{P}{\omega}$$

Ora,  $W/\omega = L$ , por definição de unidade salarial, é o montante de emprego total aplicado ao equipamento existente; conseqüentemente  $P/\omega$ ,  $Y/\omega$  e, portanto, a própria relação  $Y/\omega = W/\omega + P/\omega$  não tem sentido.

#### 4. Razões do erro

As razões do erro já foram por mim apontadas em artigo anterior.<sup>9</sup> Aqui repito os argumentos daquele artigo, embora modificando a apresentação de certas colocações e adicionando algumas outras.

Keynes, na *Teoria geral*, ao dividir o *valor* do produto nacional líquido ( $Y$ ), ou partes dele (consumo =  $C$ ; investimento =  $I$ ) pela unidade salarial pretende transformar *valores* monetários em *valores* físicos, isto é, *valores* expressos em unidade de trabalho empregado. Convém, antes de prosseguirmos, esclarecer sobre a noção de valor.

A palavra valor significa magnitude. Uma magnitude é a expressão quantitativa de uma qualidade. Por sua vez, expressões quantitativas são passíveis de medida.

A qualidade em questão é a propriedade de bens e serviços serem potencial ou efetivamente mercantilizáveis; em outras palavras, é a propriedade de bens e serviços serem mercadorias. A expressão quantitativa da mercadoria é o seu poder de troca, vale dizer: o seu valor de troca.

O valor (a magnitude) de troca é passível de diferentes formas de medida. Podemos medi-lo em termos de um produto, em termos de preço, ou em termos de trabalho.

Se medirmos o valor de uma mercadoria, digamos café, em termos de outro produto, digamos açúcar, teremos, por exemplo: 1 kg de café = 2 kg de açúcar. Neste caso a unidade de medida é “quilo de açúcar” (medida-produto). Medindo-se o mesmo quilo de café em termos de dinheiro, digamos, cruzeiros, teremos, por exemplo: 1 kg de café = Cr\$ 100,00, onde a unidade de medida é um cruzeiro (medida-preço). Por último, se medirmos o mesmo quilo de café em termos de trabalho, digamos, número de trabalhadores, teremos, por exemplo: 1 kg de café = 2 trabalhadores, onde a unidade de medida é 1 trabalhador (medida-trabalho).

No dia-a-dia das transações comerciais a unidade de medida do valor utilizada é a unidade monetária: um cruzeiro, um dólar, um marco etc. Os economistas clássicos, entretanto, particularmente David Ricardo, estavam interessados em explicar não a medida do valor das transações cotidianas, por que esta é convencional e legalmente imposta pelo Estado, porém em explicar a determinação do valor de troca que, lembramos, é uma qualidade com expressão quantitativa, independentemente da unidade de medida convencional.

David Ricardo aventou a explicação de que o valor de troca de mercadorias reproduzíveis é determinado pela quantidade de trabalho direto e indireto a elas incorporado. Karl Marx, ao contrário do que a maioria pensa, não é adepto desta explicação: é crítico dela. Considerava-a, apesar de sua alta consideração por David Ricardo, como decorrente do fetichismo inerente à constituição das relações de

<sup>9</sup> Ekerman (1979).

produção no capitalismo, isto é, ao fato de que o valor das mercadorias se apresentam como relações entre coisas e não como relação entre pessoas. Nas palavras de Marx:

“Se eu afirmo que casacos e botas estão em relação ao linho pelo fato de este ser a encarnação universal de trabalho humano abstrato, o absurdo da afirmação é auto-evidente. Entretanto, quando os produtores de casacos e botas põem estas mercadorias em relação ao linho, ou ao ouro ou prata (e isto aqui não faz diferença), como o equivalente universal, a relação entre seus trabalhos privados e o trabalho coletivo da sociedade aparece a eles exatamente nesta forma absurda.”<sup>10</sup>

O que Karl Marx sustentava é que nas sociedades anteriores ao capitalismo a socialização dos indivíduos obedecia a uma ordem, isto é, um conjunto de regras fixas e conhecidas, ao passo que na sociedade capitalista a socialização dos indivíduos se dá em virtude de serem proprietários de mercadorias: o açougueiro, o padeiro e o tecelão estabelecem relações entre si, não, essencialmente, pelo fato de terem sido apresentados, mas por possuírem, cada um deles, mercadorias que os outros dois têm e ele não tem. Portanto, o valor de troca entre carne e pão não é o que aparenta ser: uma relação entre carne e pão, mas sim uma relação entre o indivíduo-açougueiro e o indivíduo-padeiro. Vale dizer: o valor não é uma relação física, é uma relação social.<sup>11</sup>

Em particular, Karl Marx considera, em abstrato, dois tipos de indivíduos distintos, caracterizados, por sua vez, de acordo com o tipo de mercadoria que possuem. O indivíduo que possui apenas a *mercadoria-meio de produção* e o indivíduo que possui apenas a *mercadoria-força de trabalho*. Ao primeiro, designou “capitalista”; ao segundo “trabalhador”.<sup>12</sup> À classe dos “capitalistas” em conjunto podemos denominar Capital. O Capital não é, portanto, o conjunto de máquinas, materiais, estoques e instalações, mas sim uma entidade – um sujeito – que abrange os “capitalistas” em conjunto.

Da mesma forma que a pré-condição para que o açougueiro e o padeiro estabeleçam relações é serem proprietários de mercadorias, também trabalhadores, para estabelecerem relações com o Capital, apresentam-se como proprietários de mercadorias. Os trabalhadores apresentam-se ao Capital como proprietários de força de trabalho; o Capital se apresenta aos trabalhadores como proprietário dos meios de produção (conjunto de máquinas, materiais etc.).

A mercadoria força de trabalho (*FT*) tem uma propriedade que nenhuma outra mercadoria tem: gerar trabalho. Expliquemos.

A cada instante do tempo as mercadorias produzidas, sejam elas meios de produção ou meios de consumo, formam um estoque que são fruto do trabalho passado, auxiliado por equipamentos, também fruto do trabalho passado, e pela

<sup>10</sup> Marx (1867-1977).

<sup>11</sup> Para mais detalhes consultar Deleplace (1979).

<sup>12</sup> É importante insistir no caráter abstrato, isto é, teórico, desta classificação. A sua aplicação a-crítica ao mundo real tem sido fonte de confusão sem fim.

natureza. Na medida em que tais meios de produção ou consumo sejam mercadorias, elas têm valor de troca, e, se o valor não for efetivo, porque não submetido ao teste do mercado, o valor será pelo menos potencial, isto é, passível de ser submetido ao teste do mercado. Por outro lado, como já vimos, valores de troca são passíveis de serem medidos em *produto*, *dinheiro* ou *trabalho*. Considerando que sejam medidas em trabalho, então tal trabalho pode ser considerado trabalho passado (trabalho morto). Como tal, não podem *criar* valor. A criação de valor requer um período de tempo e aplicação de trabalho novo (trabalho vivo), cuja única fonte é a força de trabalho (*FT*) dos trabalhadores. É importante aqui separar a questão da *criação* de valor da *medição* de valor. O valor pode ser medido em termos de produto, dinheiro ou trabalho. Por outro lado, o valor é somente criado por trabalho vivo que só pode decorrer, pela própria natureza, da *FT* dos trabalhadores. Portanto, a única fonte de criação de valor ao longo de um período é o valor da *FT* posto em ação no período. O valor dos meios de produção produzidos, do período anterior, sobre os quais agiu a *FT*, é *transmitido* ao valor criado no período. Tanto a criação de valor, pela *FT*, como a transmissão de valor, por meios de produção produzidos, não seguem regras mecânicas e têm suas determinações sujeitas a condições fortuitas de mercado.

A medição do valor da *FT* em termos de produto não é passível de expressão por um único número, mas sim por um pacote de produtos necessários à sua reprodução. A medição do valor da *FT* em termos de preço é dada pelo preço, isto é, pela soma monetária que representa tal pacote; esta soma se apresenta como preço da *FT* ou folha salarial (*W*). A medição do valor da *FT* em termos de trabalho é dada pela quantidade de trabalho despendido na produção do pacote de produtos necessários à reprodução da *FT*.

A quantidade de trabalho produzida pela *FT* é uma magnitude que varia diretamente com o número de trabalhadores e a extensão da jornada de trabalho. Considerando fixa a jornada de trabalho (qualquer que seja sua duração) a magnitude da sua quantidade se expressa somente pelo número de trabalhadores. Neste caso, a quantidade de trabalho despendido na reprodução de *FT*, isto é, o valor da *FT* em termos de trabalho, é dado pelo número de trabalhadores que tem alocada sua *FT* na reprodução da *FT* em geral. Assim, denominando-se  $L_w$  o número de trabalhadores que tem alocada sua *FT* na reprodução da *FT* em geral, podemos escrever:

$$\text{Valor da } FT = L_w \quad (1)$$

Igualando o valor da *FT* medida em termos de preço (*W*) e trabalho ( $L_w$ ) temos:

$$W = L_w \quad (2)$$

O lado esquerdo da equação (2) é expresso em unidades monetárias e o lado direito em unidades de trabalho. Há necessidade de uma constante dimensional que converta a unidade de trabalho em unidade monetária. Esta constante dimensional é a unidade salarial  $\omega$ . Aplicando-a à equação (2), temos:

$$W = \omega L_w \quad (3)$$

A equação (3) difere da representação da *Teoria geral* que define a folha salarial como o produto entre a unidade salarial e a quantidade total de trabalho ( $L$ ), isto é:

$$W = \omega L \quad (4)$$

A quantidade total de trabalho expressa não somente o número de trabalhadores que tem alocada sua *FT* na reprodução de *FT* em geral ( $L_w$ ), mas também o número de trabalhadores que a têm alocada na produção de quantidade de trabalho excedente, isto é, de mais-valia ( $L_p$ ). Uma vez que  $L$  é mais do que o valor da *FT* ( $L = L_w + L_p$ ), a expressão (4) não se justifica:  $W$  é unicamente a expressão monetária do valor da *FT* e nada mais. Porém, a expressão monetária do valor total ( $L$ ) é mais do que  $W$ ; é  $W + P$ ; onde  $P$ , o lucro, é a expressão monetária de mais-valia. Ora,  $W + P$  é o que normalmente se entende por produto nacional ( $Y$ ). A expressão monetária de  $L$  é, portanto,  $Y$  e não  $W$ . Ao invés da equação (4), tem-se:

$$Y = \omega L \quad (5)$$

A razão da representação  $W = \omega L$ , que não é apenas da *Teoria geral*, mas de toda "teoria econômica", ao invés da representação  $Y = \omega L$ , decorre, a nosso ver, da desconsideração do que se passa durante processo de produção, à parte o que se passa antes e depois da produção.

Com efeito, se considerarmos os indivíduos divididos em dois conjuntos, como anteriormente explicado: trabalhadores em conjunto e capitalistas em conjunto, denominando este último de Capital, poderemos entender o que se passa antes, durante e após a produção.

Cada capitalista compra *FT* de trabalhadores e meios de produção de outros capitalistas, bem como vende a produção ou aos trabalhadores ou a outros capitalistas. Os capitalistas em conjunto, porém, não compram nem vendem meios de produção de ninguém, já que eles e somente eles detêm os meios de produção. Vale dizer, os capitalistas em conjunto – o Capital – têm um e somente um freguês-vendedor e um e somente um freguês-comprador: os trabalhadores.

Os trabalhadores, uma vez que não possuem ou controlam meios de produção (e, portanto, não controlam a produção), têm somente *FT*, isto é, sua capacidade de gerar trabalho (capacidade de gerar valor), bem como uma quantidade maior ou

menor de bens de consumo e/ou poder de compra sobre tais bens, dependendo de terem mais ou menos dinheiro.

Uma vez que o interesse do Capital na compra de bens de consumo dos trabalhadores é insignificante e, portanto, negligenciável, segue-se que a única transação mercantil do capital com os trabalhadores ocorre na compra de  $FT$  sob a forma de salários, e venda de bens de consumo sob a forma de dinheiro.

A transação entre o Capital e os trabalhadores ocorre nas extremidades do processo de produção. Com efeito, antes da produção, o Capital detém meios de produção com valor  $L_k \cdot L_k$  é o capital constante. É chamado constante porque não cria valor, apenas transmite valor cristalizado (morto). Os trabalhadores, por sua vez, detêm  $FT$  com capacidade potencial de criar valor na magnitude  $L$ . A transação entre o Capital e os trabalhadores, antes de produção, consiste no seguinte: o Capital entrega aos trabalhadores notas promissórias a serem por eles resgatadas durante ou após a produção, sob o título de salários; os trabalhadores se comprometem a ceder sua  $FT$  que, atuando sobre os meios de produção já criados, irá efetivar valor de magnitude  $L$  na hipótese de toda produção ser vendida. Durante a produção,  $L$  que antes era potencial passa a efetivar-se em mercadorias: a primeira parte de  $L$  é incorporada às mercadorias necessárias à reprodução da  $FT$ , mercadorias estas com valor de magnitude  $L_w$ , a segunda parte de  $L$  é incorporada a novos meios de produção que, além de reporem o desgaste dos meios de produção já produzidos, acrescentam a eles valor da magnitude  $L_p$  que, por ser excedente ao valor da  $FT$ , denomina-se valor excedente, ou mais-valia.

Portanto, além da transação mercantil entre o Capital e os trabalhadores que se observa antes e após a produção, há uma transação de produção efetivada durante esse processo. A transação mercantil se apresenta como troca equivalente: os trabalhadores vendem sua força de trabalho ao Capital, recebendo por ela exatamente a expressão monetária de seu valor: a folha salarial. O Capital vende aos trabalhadores bens de consumo, recebendo por eles exatamente a expressão monetária de seu valor: a folha salarial. A transação de produção, por sua vez, verifica-se como troca desigual, sem reciprocidade: os trabalhadores reproduzem a sua própria  $FT$  e, além disso, produzem um valor excedente que é apropriado pelo Capital.

O valor retido pelo Capital antes, durante e após o processo de produção (pressupondo que toda a produção é vendida) pode ser assim esquematizado:

antes de produção:	$L_k$
durante a produção:	$L_k + L_w + L_p$
após a produção:	$L_k + L_p$

Do valor total gerado pela força de trabalho de magnitude  $L$ , uma parte,  $L_w$  é paga: a outra,  $L_p$ , é não-paga.

Agora podemos voltar ao problema inicial de que a expressão formal  $W = \omega L$  é uma representação parcial.

A folha de salário de cada capitalista em separado é por ele, acertadamente, considerada como custo de produção. Entretanto, os capitalistas em conjunto, isto é, o Capital, não incorrem em custo em termos de valor. O custo em que o Capital incorre como classe é o de preservar e ampliar seu poder sobre a *FT* e, indiscutivelmente, tal custo é atestado pela história como imenso e eficaz. Porém, é custo que não implica criação de valor.

Para o Capital, a folha de salário ( $W$ ) consiste, apenas, em comando sobre a *FT*, que irá gerar valor ( $L$ ): a taxa de salário ( $\omega$ ) é o preço unitário de *FT*. Assim, o ponto de vista do Capital é expresso, antes da produção, na forma  $W = \omega L$ . Entretanto, trata-se apenas de uma expressão potencial, pois  $L$  não se efetiva apenas em mercadorias que servem aos trabalhadores, mas também em mercadorias que servem ao Capital. Durante o processo de produção,  $L$  se efetiva em  $L_w$  e  $L_p$ . Se aplicarmos mecanicamente a fórmula  $W = \omega L$  para o resultado após a produção, obtemos  $W = \omega L_w + \omega L_p$ , onde  $\omega L_w = W$  (folha de salários) e  $\omega L_p = P$  (folha de lucros), o que resulta em  $W = W + P$ : uma impossibilidade aritmética. Portanto, após a produção, a expressão  $W = \omega L$  transforma-se em  $Y = \omega L$ , onde  $Y$  contém, além da folha de salário, a folha de lucros, e passa a ser expressão monetária do valor da força de trabalho  $L_w$  e do valor excedente  $L_p$ . Resumindo:

$\omega L = W$  é uma expressão potencial (para o que ocorre antes da produção);

$\omega L = Y$  é uma expressão efetiva (para o que ocorre depois da produção).

Tanto antes como depois da produção,  $W$  é a expressão monetária do valor da *FT* (preço total da *FT*);  $\omega$  é a expressão monetária de uma unidade da *FT* (preço unitário da *FT*). Porém, se atentarmos apenas para a expressão formal do que ocorre antes da produção ( $\omega L = W$ ), fica a impressão de que o valor gerado pela força de trabalho ( $L$ ) se materializa apenas em mercadorias consumíveis pelos trabalhadores, permanecendo obscura a origem do lucro. O fato de a expressão efetiva  $\omega L = Y$  implicar  $\omega (L_w + L_p) = Y$ , significa que o montante monetário  $\omega$  comanda uma unidade de *FT* que irá gerar valor que se efetiva tanto em mercadorias consumíveis pelos trabalhadores como em mercadorias acrescentadas aos meios de produção, promovendo, assim, a acumulação do capital (com letra minúscula) e, em consequência, fortalecendo o Capital (com letra maiúscula).

À guisa de conclusão desta parte do artigo, desejamos ressaltar dois aspectos que nos parecem importantes. O primeiro é que Keynes na *Teoria geral*, a fim de ter os lados *real* (trabalho empregado) e *monetário*, rigorosamente acertados, tem de se valer de uma teoria do valor que é uma teoria do valor trabalho. Nas palavras de Keynes:

“... Simpatizo com a doutrina pré-clássica de que tudo é *produzido* pelo *trabalho*,<sup>13</sup> ajudado pelo que antes era chamado de arte e agora se chama técnica, pelos recursos naturais livres ou que custam uma renda conforme sua escassez ou

<sup>13</sup> Ênfase de Keynes.

abundância, e pelos resultados do trabalho passado, incorporado aos bens patrimoniais, que têm também um preço variável segundo a sua escassez ou abundância. *É preferível considerar o trabalho, incluídos naturalmente os serviços pessoais do empreendedor e de seus colaboradores, como o único fator da produção, operando dentro de um determinado ambiente de técnica, recursos naturais, equipamento de produção e demanda efetiva. Isto em parte explica por que podemos tomar a unidade de trabalho como a única unidade física de que necessitamos em nosso sistema econômico, à parte as unidades de moeda e de tempo.*"<sup>14</sup>

Aparentemente, Keynes intuiu as noções marxistas de capital constante e capital variável pois na medida em que considera o trabalho (incluídos os serviços dos gerentes e seus colaboradores) como único fator de produção,<sup>15</sup> percebe que ao longo de um dado período de tempo o estoque de capital preexistente ao período, somente *transmite* valor preexistente (capital constante), ao passo que o valor da produção líquida do período é criado pelo valor da força de trabalho (capital variável).

O segundo aspecto que nos parece importante ressaltar à guisa de conclusão, é que o conceito de *trabalho homogêneo* da *Teoria geral*, que é um conceito derivado da definição de unidade salarial, é consistente com a idéia de *trabalho abstrato* de Marx. Da mesma forma que uma unidade de trabalho homogêneo de Keynes, uma unidade de trabalho abstrato de Marx representa uma fração do trabalho do período, fração esta indiferenciada em qualidade. Convém apontar que o que aprendemos em Marx, no que envolve a noção de trabalho abstrato, é que através dele, ou melhor dizendo, através da troca de trabalhos abstratos três situações decorrem:

Primeira, que a troca unifica os indivíduos, e trabalhadores, diferentes qualitativamente, e independentes entre si, em uma sociedade. Segundo, que esta unificação se opera através da equalização dos indivíduos; equalização no sentido de que todos são proprietários de mercadorias. Terceira, que assim igualizados, os indivíduos não são mais representados como portadores de trabalhos particulares, mas sim de frações do trabalho *generalizado* da sociedade.<sup>16</sup>

## 5. A oferta e a demanda agregada na *Teoria geral*

A *Teoria geral* do ponto de vista metodológico tem dupla personalidade: por um lado se propõem a tratar de fenômenos que ocorrem ao longo do tempo (fenômenos dinâmicos); por outro, utiliza-se do aparato de equilíbrio (aparato estático) que, inerentemente, nega a passagem do tempo. Nas palavras de Hicks:

<sup>14</sup> Keynes (1964, p. 206). O grifo é nosso.

<sup>15</sup> Isto, a rigor, não faz sentido: em termos da noção de "fator de produção", a concepção da produção como dependente de um só fator é uma idéia mágica.

<sup>16</sup> Para maiores detalhes consultar Deleplace (1979, particularmente p. 241-7).

“Um estado de equilíbrio, por definição, é um estado no qual algo, algo relevante, não está variando; portanto o uso de um conceito de equilíbrio é um sinal de que o tempo, sob algum aspecto ao menos, foi posto de lado.”<sup>17</sup>

A construção analítica básica de Keynes é em termos de equilíbrio, porém suas conclusões e, a meu ver, deduções mais importantes decorrem de um sistema inerentemente móvel no qual a idéia de equilíbrio serve mais para confundir do que iluminar. O argumento pelo qual Keynes se descarta da incompatibilidade entre o tratamento do fenômeno dinâmico pelo método estático é a introdução do conceito de *equilíbrio móvel*. Nas palavras de Keynes:

“... talvez pudéssemos traçar a nossa linha decisória entre a teoria do equilíbrio estacionário e a do equilíbrio móvel — querendo designar com este a teoria de um sistema onde as variações do ponto de vista sobre o futuro podem influir sobre a situação presente.”<sup>18</sup>

A modificação de jargão: equilíbrio estacionário por equilíbrio móvel, efetivamente, não resolve a questão. Por mais que quebrems a cabeça, a idéia de equilíbrio móvel não faz sentido; um estado é ou não é de equilíbrio. Uma das melhores expressões críticas ao conceito de equilíbrio (estacionário ou móvel) que conheço é a de Joan Robinson ao fazer a autocritica de seu *Economics of imperfect competition*:

“Qualquer movimento deve ocorrer no tempo, e a posição a qualquer momento do tempo depende do que houve no passado. A questão não é apenas a de que qualquer ajuste exige certo tempo para ser completado e que (como sempre se admitiu) podem ocorrer acontecimentos que modifiquem a posição, nesse ínterim, de modo que o equilíbrio na direção do qual o sistema deve tender movimente-se antes que possa ser atingido. A questão é que o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento, de modo que não existe uma posição de equilíbrio a longo prazo que exista independentemente do curso que a economia segue numa determinada data.”<sup>19</sup>

O ponto que estamos levantando sobre o defeito da metodologia do equilíbrio pode parecer a alguns dos leitores como bizarro, radical, heterodoxo etc. Entretanto, é um ponto que além de ter sido levantado por autores admitidamente heterodoxos como Joan Robinson, Kaldor, Kornai, Georgescu-Roegen, tem sido também colocado por um autor, já citado nesta parte do artigo, e que contribuiu enormemente para o desenvolvimento da metodologia do equilíbrio, qual seja, Hicks. Este autor, cujo consagrado artigo *Mr. Keynes and the classics*<sup>20</sup> (mais do que qualquer outro deu origem a milhares de artigos e centenas de livros que tratam de resolver o equilíbrio geral de agregados — equilíbrio como sinônimo de um sistema de equação resolvidas *simultaneamente*, vale dizer, na qual o tempo é

<sup>17</sup> Hicks (1976, p. 140).

<sup>18</sup> Keynes (1964, p. 282).

<sup>19</sup> Robinson (1953-79, p. 209).

<sup>20</sup> Hicks (1938).

negado), em artigo recente percebe o malogro e a perniciosidade da economia do equilíbrio, declarando:

“...devo dizer de que o diagrama (ISLM) é atualmente menos popular comigo do que com um grande número de pessoas. Ele reduz a *Teoria geral* à economia do equilíbrio; ela não está, a bem da verdade, no tempo. Isto é, claro, a razão de seu sucesso.”<sup>21</sup>

Apesar da percepção sobre o defeito da metodologia do equilíbrio por parte de grandes economistas, a profissão continua, e, ao que tudo indica, continuará, a se valer de tal expediente para desenvolver a meu ver, perversamente, a *Teoria geral*. Isto fica revelado pelo julgamento de outro grande economista, Patinkin, que em recente livro sobre Keynes, considera a metodologia do equilíbrio como o grande marco da *Teoria geral*. Nas palavras do próprio:

“Ele (Keynes) não faz referências ao que me parece ser o marco efetivo (really distinguishing mark) da *Teoria geral*, qual seja, o papel crucial de variações do produto como *força equilibradora*<sup>22</sup> com relação à demanda e oferta agregada – ou, equivalentemente, com relação a poupança e investimento.”<sup>23</sup>

A interpretação de Patinkin, que julgo ser, ainda que implicitamente a da maioria da profissão, tem a qualidade, a meu ver perversa, de, por um lado, transformar a *Teoria geral* que, como já vimos, é uma teoria do emprego, em uma teoria do produto; por outro, em erigir, do ponto de vista metodológico, o que há de pior na *Teoria geral* (o método do equilíbrio), ao que há de melhor.

O leitor, a esta altura, quem sabe, acha-se intrigado e pergunte: e daí? qual a saída?

A meu ver, a saída é, pelo menos para teorias que lidam com agregados, considerar os chamados resultados de equilíbrio como truísmos, isto é, teoremas e corolários decorrentes da definição de conceitos, da mesma forma com que grandes matemáticos consideram uma dada geometria, ou a matemática em geral como uma tautologia, isto é, algo que decorre logicamente de postulados e axiomas *a priori* dados. Neste caso, o “resultado de equilíbrio” não precisa ser mais visto como resultado de forças da oferta e demanda agregada. Porém, obrigam o economista a encarar tal resultado como um referencial no qual as *variáveis*, entre as quais se incluem os *parâmetros*, que nesta visão deixam de ser constantes, tem um caminho datado e com direções estabelecidas, não por condições de estabilidade presas a pseudo-equações diferenciais, mas a hipóteses baseadas no conhecimento histórico-institucional do problema ao qual o referencial diz respeito.

Para exemplificar o meu ponto de vista, consideremos, em primeiro lugar, o método do equilíbrio utilizado por Keynes na *Teoria geral* para determinar o volume *N* de emprego de equilíbrio. Nas palavras de Keynes:

<sup>21</sup> Hicks (1976, p. 141).

<sup>22</sup> Nossa ênfase.

<sup>23</sup> Patinkin (1976, p. 65).

“Seja  $Z$  o preço de oferta agregada da produção resultante do emprego de  $N$  homens, sendo a relação entre  $Z$  e  $N$  escrita  $Z = \phi(N)$ , que pode ser chamada de *função-oferta agregada*.<sup>24</sup> Analogamente, seja  $D$  as receitas que os empresários esperam receber do emprego de  $N$  homens, sendo a relação entre  $D$  e  $N$  escrita  $D = f(N)$ , que pode ser chamada *função-demanda agregada*.<sup>25</sup>

Assim, se para um dado valor de  $N$ , as receitas esperadas são maiores que o preço de oferta agregada, isto é, se  $D$  é maior do que  $Z$ , haverá um incentivo aos empresários aumentarem o emprego além de  $N$  e se necessário elevar os custos, concorrendo uns com os outros pelos fatores de produção, até o valor de  $N$ , para qual  $Z$  é igual a  $D$ . Desse modo, o volume de emprego fica determinado pelo ponto de interseção da função-demanda agregada e função-oferta agregada, pois é neste ponto que as expectativas de lucro dos empresários serão maximizadas. Chamaremos *demanda efetiva*<sup>26</sup> ao valor de  $D$  no ponto de interseção da função-demanda agregada com a função-oferta agregada.”<sup>27</sup>

A colocação de Keynes pode ser representada graficamente pelo diagrama de Weintraub (figura 1).<sup>28</sup>

De acordo com a citação de Keynes, na figura 1: Se  $D > Z$ ,  $N$  será elevado até  $N'$ , onde  $D = Z$ .

Fica implícito na citação de Keynes, bem como no diagrama, uma equação diferencial (equação de excesso de demanda) do tipo

$$\frac{dN}{dt} = \psi(D - Z)$$

Chamamos a esta equação diferencial de pseudo-equação diferencial, pois ela representa um caminho de  $N$  ao longo do tempo que se presume *a priori* conhecido, o que, como apontou, Joan Robinson, na citação que dela fizemos, é uma presunção que o próprio mecanismo econômico desautoriza.

Para os *connoisseurs de macroeconomia e teoria do equilíbrio*, fica claro que se,

$$\frac{dN}{dt} = 0 \quad \therefore \quad N = \frac{Y}{\omega} = \frac{1}{1 - c'} \frac{I}{\omega}$$

<sup>24</sup> Ênfases de Keynes.

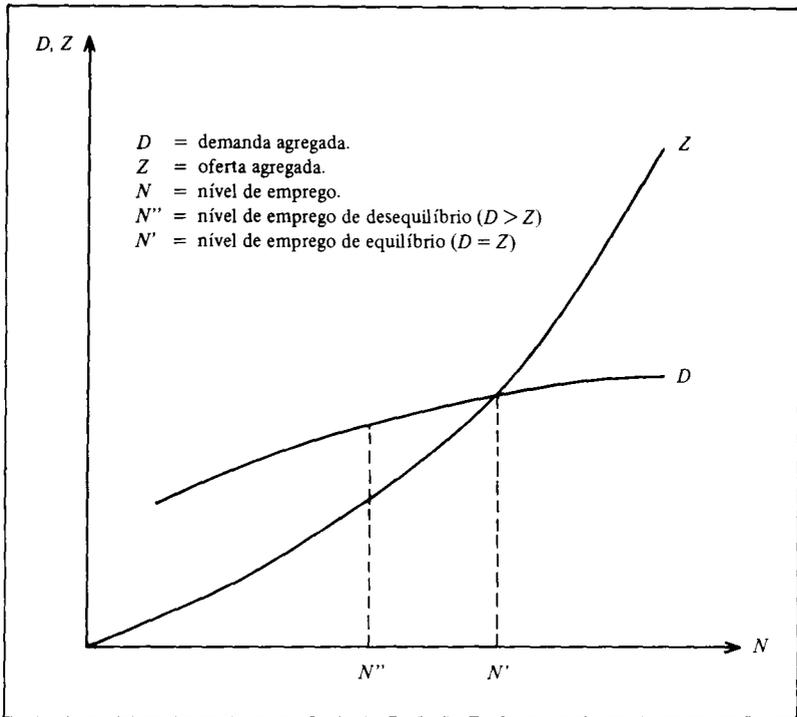
<sup>25</sup> Ênfase de Keynes.

<sup>26</sup> Ênfase de Keynes.

<sup>27</sup> Keynes (1964, p. 37).

<sup>28</sup> Veja, por exemplo, Weintraub (1960-9).

Figura 1  
Diagrama de Weintraub



onde:

- $Y$  = produto nacional;
- $\omega$  = unidade salarial;
- $c'$  = propensão marginal a consumir;
- $I$  = investimento autônomo.

Vale dizer, o *nível de emprego de equilíbrio* é determinado pelo nível de investimento, *dado* o multiplicador,  $1/1 - c$ . O nível de investimento é considerado exógeno. Variações no nível de emprego ( $N$ ) são determinadas por variações no nível de investimento – mantidas constantes a unidade salarial e a propensão marginal a consumir, sendo que esta última seja maior ou igual a zero e menor que um (“condição de estabilidade”), isto é:

$$dN = \frac{1}{1 - c'} \cdot dI$$

tal que:

$$\begin{aligned}\omega &= \text{constante;} \\ c' &= \text{constante;} \\ 0 &< c' < 1\end{aligned}$$

O problema com o raciocínio acima é que, primeiro, como já apontado, não há possibilidade de se estabelecer *a priori* o caminho (a equação diferencial) entre dois pontos de equilíbrio; segundo, as variações no nível de investimento podem ocorrer por fatores os mais diversos e a classificação deles como sendo de forças de demanda ou oferta, longe de ser uma simplificação, isto é, uma primeira aproximação, é um expediente que leva o problema, quando aplicado ao mundo real a uma enorme fonte de confusão; terceiro, variações no nível de investimento (ou qualquer outro “parâmetro de deslocamento”) que se imagine, dificilmente deixará de alterar os parâmetros, no caso, a propensão marginal a consumir e a unidade salarial. Vejamos com mais detalhe este terceiro problema.

A variação do nível de investimento, isto é, variações no valor do conjunto de máquinas, equipamentos, instalações e estoques, depende de decisões empresariais. Parafraçando Kalecki:<sup>29</sup> os empresários podem decidir o quanto *gastar* (ou não gastar), mas não podem decidir o quanto *ganhar*. Em outras palavras, não são os lucros que determinam o investimento, mas o contrário: são os investimentos que determinam os lucros. Ora, uma variação no nível de investimento dificilmente deixará de afetar o nível de lucros e, por outro lado, a variação no nível de lucros dificilmente deixará de afetar a distribuição da renda nacional entre lucros e salários. Considerando, que grande parte do consumo provém dos salários, conclui-se que a propensão marginal a consumir não permanecerá constante, em virtude de uma variação no nível de investimentos. Em outras palavras, a propensão marginal a consumir deixa de ser um parâmetro e torna-se uma variável. Neste caso, o método do equilíbrio torna-se uma contradição em termos, já que as forças equilibradoras (oferta e demanda), ao se movimentarem, perdem identidade.

Consideremos o problema ainda em mais detalhe.

Se, na expressão que liga o nível de emprego, ao nível de investimento, através do multiplicador [ $N = (1/1 - c') I$ ], substituimos a propensão marginal a consumir,  $c'$ , pela parcela dos salários ( $W$ ) na renda nacional ( $Y$ ), isto é, por  $W/Y$ , temos:

$$N = \frac{1}{1 - \frac{W}{Y}} I \quad (1)$$

Para

$$\omega = \text{constante}$$

<sup>29</sup> Kalecki (1954-76, p. 92).

A parcela dos salários na renda nacional ( $W/Y$ ) pode ser expressa em termos do *markup*, e da *estrutura de custos diretos* (relação entre custos de materiais e custos salariais da economia). Explicuemos.<sup>30</sup>

O valor das receitas ( $S$ ) da economia em um dado período, o custo direto ( $V$ ), isto é, custo de materiais ( $M$ ) e custo de força de trabalho ( $W$ ), e o lucro bruto ( $G$ ) se relacionam por

$$S = V + G \quad (2)$$

onde

$$V = W + M \quad (3)$$

A margem de lucro bruto ou *markup* ( $k$ ) é a relação entre o total das receitas ( $S$ ) e o total dos custos variáveis ( $V$ ), isto é:

$$k = \frac{S}{V} \quad (4)$$

ou, alternativamente, é a relação:

$$k - 1 = \frac{G}{V} \quad (5)$$

A relação entre o custo total dos materiais ( $M$ ) e salários totais, denominada *estrutura de custos diretos* ( $j$ ), é:

$$j = \frac{M}{W} \quad (6)$$

O produto nacional líquido ( $Y$ ) é a diferença entre o valor das receitas ( $S$ ) e o total do custo dos materiais ( $M$ ). Também é a soma de salários e ordenados ( $W$ ) e o lucro bruto ( $G$ ), isto é:

$$Y = S - M = W + G \quad (7)$$

Manipulando as relações (5), (6) e (7), obtemos a expressão da parcela dos salários e ordenados na renda nacional ( $W/Y$ ), como uma expressão de  $k$  e  $j$ :

$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)} \quad (8)$$

<sup>30</sup> A explicação aqui é sumária; para maiores detalhes ver Kalecki (1976, p. 76-87) e Ekerman (1978, p. 232-4).

Portanto, na expressão (1) que expressa o multiplicador em termos de  $W/Y$  podemos substituir a expressão (8) e obter:

$$N = \frac{1}{1 - \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)}} \quad (9)$$

para

$\omega = \text{constante}$

A expressão (9) é complicada; simplificando-a obtemos:

$$N = \left[ 1 + \frac{1}{(k - 1)(j + 1)} \right] I \quad (10)$$

para

$\omega = \text{constante}$

Através da expressão (10) fica mais clara a asserção anterior de que o “método do equilíbrio torna-se uma contradição em termos, já que as forças equilibradoras (oferta e demanda) ao se movimentarem perdem identidade”.

Com efeito, alterações no nível de investimento ( $I$ ) não podem deixar de afetar  $k$  e/ou  $j$ . Apenas a título de exemplo, consideremos um período recente da economia brasileira. O período 70/74 no Brasil é reconhecido por muitos como um período de aceleração de investimentos. Exatamente por causa de tal aceleração, a *estrutura de custos diretos* ( $j$ ) e *markup* ( $k$ ) que refletem o poder de mercado das indústrias oscilaram fortemente. A utilização do multiplicador keynesiano, prevendo uma relação estável entre nível de emprego e nível de investimento, conduziria a interpretações despropositadas.

Neste artigo não há espaço para uma análise causal entre as variações de  $I$ ,  $k$ ,  $j$ ,  $N$  e  $\omega$ . A título de ilustração, mostramos na tabela 1, com base em dados da FIBGE, as variações anuais, relativamente grandes, que sofreram  $W/Y$ ,  $k$  e  $j$ , em certos períodos, ao longo de 25 anos.

O importante aqui é salientar o que já disse anteriormente: as expressões analíticas derivadas da análise de equilíbrio, ao invés de serem vistas como tais, podem ser mais úteis, ou melhor, menos inúteis, se vistas como tautologias de valor heurístico para formulação de hipóteses baseadas no conhecimento histórico-institucional. Fazendo isto, estaremos lidando com o tempo-histórico que se altera qualitativa e irreversivelmente, ao invés do tempo-cronológico que, como mostram os relógios, pode ser manipulado para frente e para trás, negando tal alteração.

Tabela 1\*

Flutuações ao longo de 25 anos, para anos em que existem informações disponíveis, da parcela dos salários no valor adicionado ( $W/Y$ ), do *markup* ( $k$ ) e da relação de custos diretos, ( $j$ ), para o setor industrial brasileiro

Anos (1)	$W/Y$ (2)	$k$ (3)	$j$ (4)
1949	0,23	1,55	4,93
1952	0,23	1,51	5,56
1953	0,23	1,55	4,97
1954	0,24	1,53	5,06
1955	0,24	1,51	5,14
1956	0,24	1,53	5,09
1957	0,23	1,54	5,06
1958	0,24	1,55	5,65
1959	0,19	1,61	6,19
1962	0,18	1,59	6,47
1963	0,18	1,66	5,76
1966	0,16	1,80	5,72
1967	0,17	1,73	5,59
1968	0,16	1,73	5,98
1969	0,16	1,72	6,12
1970	0,17	1,62	6,78
1972	0,16	1,61	7,46
1973	0,15	1,58	8,61
1974	0,14	1,53	10,55

Fontes: 1949, 1959 e 1970 – Censos industriais de 1950, 1960 e 1970 (FIBGE).

1952 – *Anuário estatístico do Brasil*, 1955 (Fundação IBGE).

1953 – *Anuário estatístico do Brasil*, 1956 (Fundação IBGE).

1954 – *Anuário estatístico do Brasil*, 1957 (Fundação IBGE).

1955 a 1958 e 1962 – Registro industrial (Fundação IBGE).

1963 – Indústrias de transformação – dados gerais (Fundação IBGE).

1966 a 1969 – Produção industrial (Fundação IBGE).

1972 a 1974 – Pesquisa industrial (Fundação IBGE).

(2)  $W/Y$  = parcela dos salários no valor adicionado.

(3)  $k$  = *markup* ( $S/V$ ).

(4)  $j$  = relação de custos diretos ( $M/W$ ).

\* Agradeço a Isaac Berensztein pela compilação e cálculo de dados.

Resta, para concluir, uma palavra sobre a constância da unidade salarial. Como vimos, Keynes, na *Teoria geral*, vale-se de somente duas unidades de quantidades: quantidades de valor monetário e quantidades de trabalho empregado. Quantidade de trabalho empregado somente tem sentido para uma dada unidade salarial. A comparação de duas quantidades de trabalho empregado em datas

suficientemente distantes para pressupor que as unidades salariais em cada uma delas, respectivamente, não sejam iguais, é uma comparação destituída de sentido. Duas quantidades de trabalho empregado sujeitas a unidades salariais distintas são duas quantidades qualitativamente distintas. Portanto, descrições quantitativamente rigorosas, de séries temporais agregativas que guardam relação entre si, dependem muito mais de descrição qualitativa sensata do movimento do sistema econômico, do que de artilharia econométrica pesada.

## Abstract

It is not due to casual expediency that Keynes, in the *General theory*, chooses the wage-unit as the deflator of money quantities. His intention is to obtain quantities of employment which are strictly homogeneous. In this sense the *General theory* is not a theory of determination of real output but a theory of determination of employment. The representation of the wage-unit as a ratio between the wage bill and the volume of employment, however, fails in its role of deflator when the national income is defined as a sum of the wage bill and the gross profit bill. Considering the particularities of the production process, it is argued that Keynes' representation of the wage-unit is a partial one. The complete representation considers the wage-unit as a ratio between the national income and the volume of employment. Furthermore, it is argued that the use of the wage-unit as a deflator of the economic system introduces elements of instability to the parameters thus reinforcing the criticism that authors like Joan Robinson and, more recently, John Hicks, make to the notion of equilibrium.

## Bibliografia

Deleplace, G. *Theories du capitalisme: une introduction*. Grenoble, François Maspero, 1979.

Ekerman, R. Parcela salarial e tamanho da firma. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 8 (1), abr. 1978.

\_\_\_\_\_. Taxa salarial e formas de expressão do valor. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro 9 (1), abr. 1979.

Hicks, J. R. Mr. Keynes and the "classics"; a suggested interpretation. *Econometrica*, 5, Apr. 1937.

\_\_\_\_\_. Some questions of time in economics. In: Tang, A. M.; Westfield, F. M. & Worley, J. S., ed. *Evolution, welfare, and time in economics*. Lexington, Lexington Books, 1976.

Kalecki, M. *Teoria da dinâmica econômica*. 1. ed. 1954. São Paulo, Abril Cultural, 1976. (Coleção pensadores, v. 47.)

Keynes, J. M. *The General theory of employment, interest and money*. 1. ed. 1936. New York, Harcourt, Brace, 1965.

Keynes, J. M. *Teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro* (1. ed. 1936). Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1964.

Marx, K. *Capital. A critique of political economy*. (1. ed. 1867. New York, Vintage Books, 1977. v. 1.

Patinkin, D. *Keynes' monetary thought*. Durham, Duke University Press, 1976.

Robinson, J. Concorrência imperfeita reexaminada. 1. publicação: *Economic Journal*, Sept. 1953. In: \_\_\_\_\_. *Contribuições à economia moderna*. Rio de Janeiro, Zahar, 1979.

Weintraub, S. The Keynesian theory of inflation: the two faces of janus? 1. publicação: *International Economic Review*, 1, 1960. In: Ball, R. J. & Doyle, P., ed. *Inflation*. Middlesex, Penguin Books, 1969.