

Teoria e método nos primórdios da macroeconomia (V): a “causalidade” entre emprego e distribuição*

Edward J. Amadeo**

Este artigo examina a relação causal entre distribuição funcional da renda, demanda agregada e nível de atividades em Keynes, Kalecki e na abordagem neoclássica convencional. Examina ainda a formação de preços e o movimento cíclico da distribuição de renda em Kalecki.

1. Introdução; 2. O modelo neoclássico; 3. Keynes sobre emprego e distribuição; 4. Kalecki sobre a formação de preços, distribuição e emprego; 5. Distribuição e emprego ao longo do ciclo econômico.

1. Introdução

Estudamos neste artigo a causalidade e a correlação entre distribuição de renda e nível de emprego (ou produto) nas obras de Keynes, Kalecki e no modelo neoclássico tradicional. A argumentação central é de que suposições diferentes sobre a formação dos preços e da tecnologia por um lado, e sobre os determinantes do gasto agregado por outro, explicam a causalidade e a correlação negativa entre emprego e distribuição nas teorias keynesiana e kaleckiana, e o caso ‘misto’ expresso pelo modelo neoclássico.

O plano do artigo é dado a seguir. A seção 2 trata do caso neoclássico padrão, encontrado nos livros-texto de macroeconomia. A seção 3 examina o *Tratado sobre a moeda* (1930), a *Teoria geral* (1936) e o artigo *Relative movements of real wages and output* (1939) de Keynes. A seção seguinte estuda os seguintes trabalhos de Kalecki: *Ensaio sobre a teoria dos ciclos econômicos* (1939), *Estudos sobre a dinâmica econômica* (1943) e *Teoria da dinâmica econômica* (1954). Um aparato analítico comum nos permite elaborar uma distinção formal entre as três abordagens sobre a determinação do emprego e da distribuição. Um anexo expõe o desenvolvimento da teoria de preço de Kalecki a nível da firma.

* Capítulo 2 do livro de Amadeo, Edward J. & Estevão, Marcello. *A teoria econômica do desemprego*. Hucitec, 1990. O autor agradece os comentários de Murray Milgate, Lance Taylor, Marcello Estevão e José Carlos Carvalho. Foram extremamente úteis também as sugestões de dois *referees* anônimos da *Revista Brasileira de Economia*.

** Professor associado no Departamento de Economia da PUC/RJ.

2. O modelo neoclássico

O ponto de partida da análise neoclássica convencional, como amplamente divulgado na literatura econômica, é o mercado de trabalho. Sendo assim, partimos da análise das curvas de oferta e demanda por trabalho.

2.1 A curva de oferta de trabalho

A função de oferta de trabalho no modelo neoclássico convencional é derivada do processo de maximização de utilidade de um indivíduo representativo. É através desse processo que o agente decide a quantidade de lazer a que está disposto a renunciar a fim de auferir rendimentos que tornarão factível o seu plano de consumo, *dada a estrutura de preços relativos da economia*.

Podemos representar formalmente esse processo do seguinte modo:

$$\text{Max } U^i(X_i, D_i) \quad \text{s.a.}^1$$

$$pX_i + wD_i = wL_i + \sum_j T_{ij} \eta_j$$

onde:

$U^i(\cdot)$ = função de utilidade do indivíduo i

X_i = cesta de bens consumida por i

D_i = lazer "consumido" por i

L_i = dotação inicial de trabalho

T_{ij} = parcela do lucro da firma j que se destina ao consumidor i

η_j = total de lucros auferidos pela firma j

p = vetor de preços dos bens de consumo

w = salário nominal

Se supusermos uma determinada forma funcional para $U(\cdot)$, p. ex. uma Cobb-Douglas, e considerarmos fixas todas as variáveis com exceção de

¹ Essa igualdade pode ser obtida partindo-se de uma equação mais intuitiva para a restrição orçamentária, que é: $pX_i = wN_i + \sum_j T_{ij} \eta_j$, onde N_i é o total de trabalho executado pelo agente i . Como $N_i = L_i - D_i$, obtemos o resultado acima, onde o lazer pode ser interpretado como um bem de consumo qualquer e w o seu preço.

w/p , obteremos da resolução desse problema a função de oferta de trabalho para o indivíduo i .²

$$N^S = N^S(w/p), \quad \frac{\partial N^S}{\partial (w/p)} > 0 \quad (1)$$

A curva de oferta de trabalho agregada seria a soma horizontal de todas as curvas individuais. Em cada ponto dessa curva “a utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego” (Keynes, 1973a). Keynes chama esse resultado de segundo postulado clássico.

2.2 A curva de demanda por trabalho e a determinação dos níveis de emprego e produto

A teoria neoclássica supõe que as firmas sejam maximizadoras de lucro num mercado de competição perfeita (primeiro postulado neoclássico, segundo Keynes). Sendo assim, a curva de demanda por trabalho no espaço $(w/p, N)$ é idêntica à curva que relaciona um determinado nível de emprego à sua produtividade marginal. Formalmente:

$$N^d = N^d(w/p) = e^{-1}(PMg), \quad \frac{\partial N^d}{\partial (w/p)} < 0 \quad (2)$$

onde:

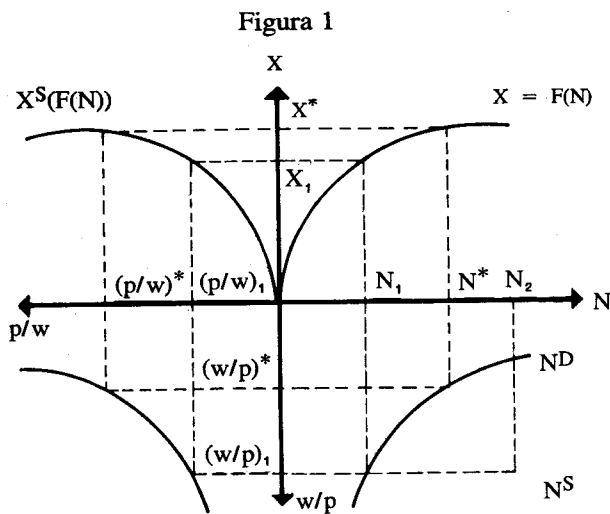
$e^{-1}(\cdot)$ = inversa da função que relaciona cada nível de emprego à sua produtividade marginal.

O fato de ser a curva de demanda por trabalho negativamente inclinada depende da hipótese, sempre presente na maioria dos textos técnicos em economia, de rendimentos marginais decrescentes, o que faz com que a segunda derivada de função de produção seja negativa.

Se colocarmos no mesmo espaço as curvas de oferta e de demanda por trabalho, temos que os níveis de emprego e de salário real ficam simulta-

² Este sinal depende obviamente do formato da função de utilidade, porém é razoável supor que seja positivo. Isso deve ocorrer pelo menos até o momento em que o salário real se torne tão alto que se ele aumentar mais ainda, a partir desse ponto a oferta de trabalho cairá, pois o indivíduo poderá sustentar o consumo de sua cesta de bens e ainda aumentar a quantidade de lazer consumida de forma a alcançar um nível de utilidade maior. Nessa faixa o lazer se tornaria um *bem de Giffen*. Porém, esse intervalo não será incluído na análise.

neamente determinados. Transportando-se o nível de emprego que equilibra o mercado de trabalho para a função de produção, determina-se o nível de produto de equilíbrio. Essas etapas podem ser visualizadas na figura 1, onde $(w/p)^* N^*$ e X^* são os níveis de equilíbrio do salário real, do emprego e da produção.



Porém, essa análise pressupõe que não haja nenhum tipo de impedimento à fixação do salário real. A explicação típica para o fenômeno do desemprego, segundo a abordagem neoclássica, centra-se na existência de instituições ou atitudes de agentes que distorcem o funcionamento "natural" do mercado, fazendo com que o salário real seja fixado em um nível maior do que aquele que promoveria a absorção do total de emprego ofertado. Com isso, fica clara a direção em que se dá, de uma forma geral, a causalidade entre a distribuição e o nível de emprego. Primeiro fixa-se o salário real; a partir daí, pela chamada "regra do lado curto",³ determina-se o nível de emprego e, por conseguinte, o total produzido na economia. Se o mercado funcionar livremente, o pleno emprego será atingido,⁴ porém, se houver

³ Essa é apenas uma forma resumida de dizer que, dado o salário real, a quantidade de trabalho efetivamente utilizada na produção é determinada pelo menor valor entre o nível de emprego demandado e o ofertado.

⁴ Só permanecerão sem emprego (mas não desempregados) aqueles que não estão dispostos a oferecer a sua força de trabalho ao salário vigente na economia. Estes estariam desempregados voluntariamente.

barreiras a esse funcionamento, haverá desemprego.⁵ Na figura 1 esse caso pode ser identificado pelas variáveis com índice 1.

Em resumo, dadas as preferências e as dotações de cada indivíduo, a tecnologia e a força das instituições, determina-se o salário real e com isso a distribuição de renda. A partir desta é que o nível de produto fica determinado.

2.3 O mecanismo de ajuste em direção ao pleno emprego e o problema da realização das vendas

A solução para a existência de desemprego proposta pelos teóricos neoclássicos é a redução do salário real. Se isso fosse possível, as firmas demandariam mais trabalho e o nível de produto aumentaria. Podemos observar esse movimento tanto no quadrante referente ao mercado de trabalho, onde a tendência do salário real para $(w/p)^*$ implica a convergência para o pleno emprego, como no quadrante que representa o mercado de bens, onde um aumento de p/w leva a níveis de produto maiores.

Há porém, um sério problema com esse mecanismo de ajuste. Não existe nele uma conexão clara entre o mercado de bens e o mercado de trabalho, pois, nessa análise, as curvas de demanda por trabalho e de oferta de produto (curva de *CMg*) são apenas derivadas da função de produção. Logo, a suposição subjacente ao argumento do ajuste é que reduções no salário real aumentam a demanda agregada. Porém, o único impacto positivo sobre o nível de produto que se pode atribuir a uma diminuição do salário real é o aumento da rentabilidade da produção. Permanece assim a questão sobre quem demandaria essa produção excedente.

Normalmente, responde-se a essa questão supondo-se que o nível de demanda agregada está dado, ou pelo setor externo (estamos falando da hipótese de “país pequeno”) ou pela lei de Say. Ao formular a teoria da demanda efetiva, Keynes (1936) mostra que não há razão alguma para se supor que a demanda agregada esteja fixa no curto prazo exatamente no ponto de pleno emprego. Além do mais, não há motivos para se crer que reduções no salário nominal (objetivando uma diminuição do salário real) gerem por si só um aumento de demanda capaz de absorver a totalidade da força de trabalho desempregada, devido aos efeitos dúbios que essas diminuições podem ter sobre o nível de preços (e, por conseguinte, sobre o

⁵ Deve-se notar que, de acordo com a definição de desemprego involuntário, a diferença entre N_2 e N_1 é composta de desempregados *voluntários*. Sendo assim, é um caso pouco interessante a ser analisado dentro do ponto de vista da *Teoria geral*. Segundo Keynes, em nenhum momento a teoria neoclássica dá conta da existência de desemprego involuntário devido à falta de conexão entre o mercado de bens e a demanda por trabalho. Esse ponto será um pouco mais explorado adiante.

estoque de riqueza real da economia) e sobre as expectativas. Sendo assim, passemos à análise da teoria keynesiana de determinação dos níveis de emprego e produto e da distribuição de renda.

3. Keynes sobre emprego e distribuição

Argumentaremos nesta seção que a distribuição é endogenamente determinada nos modelos tanto do *Tratado* quanto da *Teoria geral*; entretanto, a fonte da endogeneidade difere nos dois livros. No *Tratado*, ela resulta da suposição de que o produto agregado está fixado em um dado nível, e na *Teoria geral*, da suposição de maximização de lucro sob condições de concorrência perfeita. A suposição complementar de rendimentos marginais decrescentes implica uma correlação negativa entre o nível de emprego e o salário real. Como mostramos ao final da seção, Keynes, confrontado com a evidência de uma correlação positiva, aproximou-se da abordagem de Kalecki e reconheceu sua contribuição teórica pioneira.

3.1 O *Tratado sobre a moeda*

Nesta seção apresentamos uma versão simplificada do modelo do *Tratado*. Nosso objetivo é realçar a corrente de causalidade por detrás dele e o papel acomodativo da distribuição. O produto final dos desenvolvimentos teóricos do *Tratado* consiste nas equações fundamentais que fornecem não apenas uma representação formal do nível de preços, mas também do salário real. Para derivar as equações, partiremos dos conceitos de “renda” e “inflações de lucro” (Keynes, 1971a, p. 140).⁶ O nível de preços pode ser visto como a soma de dois índices de inflação:

$$p = i(E) + i(Q) \quad (3)$$

onde:

$i(E)$ = índice de inflação de renda e

$i(Q)$ = índice de inflação de lucro

Começaremos com $i(E)$, que mede o custo médio de produzir um dado nível de produto, digamos X , e pode ser representado formalmente por:

$$i(E) = \sum_{i=1}^n r_i [N_i/X] = \sum_{i=1}^n r_i/g_i$$

⁶ As referências a obras de Keynes dizem respeito aos *Collected writings of John Maynard Keynes*, incluídos nas referências bibliográficas.

onde :

r_i = taxa de remuneração do fator i , $i = 1, \dots, n$

N_i = volume do fator i utilizado na produção média do fator i

No livro, Keynes assume implicitamente que as taxas de remuneração e os “coeficientes de eficiência” são proporcionais, respectivamente, ao salário real (w) e ao produto médio do trabalho ($a(N)$) — isto é, $r_i = d_i w$ e $g_i =$

$k_i a$. Seja $\sum_{i=1}^n [d_i/k_i] = h$. Keynes também fez $h = 1$, o que, finalmente, dá

origem à seguinte formulação do índice de renda:

$$i(E) = w/a(N) \quad (4)$$

O índice de renda representa o preço “normal” ou “de equilíbrio” no *Tratado*. De equilíbrio sob duas óticas: sob a ótica da “oferta”, ou seja, da perspectiva do produtor, para quem “normalidade” significa a realização de suas expectativas de emprego para o período; e sob a ótica da “despesa” isto é, do ponto de vista do fluxo dos agregados, onde o equilíbrio requer a igualação entre renda e despesa. Notamos que o índice de lucro $i(Q)$ reflete os desvios do equilíbrio sob essas duas óticas. Quanto à ótica da oferta, supõe-se que as firmas fixam os níveis do produto e do emprego no início do período baseadas na demanda esperada por seus produtos e nas condições prevalecentes nos mercados de fatores de produção. Dadas a taxa de remuneração (w) e a demanda esperada, determina-se o nível de produto (X^*); já o preço esperado (p^*) é, por sua vez, dado pelo custo médio de produção de X^* , ou pelo índice de renda a ele correspondente.⁷

$$p^* = w/a(N^*) = i(E^*) \quad (5)$$

Suponhamos que as firmas não carreguem estoques de um período para o outro — isso faz com que as discrepâncias entre a demanda esperada e a efetiva só acabem através de variações no nível de preços. Se as expectativas são frustradas, os preços esperados e efetivos (ou de mercado) correspondentes a X^* diferirão, isto é, $p \neq p^*$. Lucros ou perdas (Q) seriam escritos como:

$$Q = (p - p^*) X^* \quad (6)$$

⁷ O leitor interessado pode reportar-se ao *Tratado* para uma discussão sobre os determinantes do nível de produto planejado (X^*) e do nível de preços esperado (p^*) no âmbito da firma.

o que, de acordo com as equações (5) e (6), dá origem a uma primeira versão das equações fundamentais:

$$p = p^* + \frac{Q}{X^*} \quad (7)$$

ou

$$p = \frac{w}{(N^*)} + \frac{Q}{X^*} \quad (8)$$

resultando, finalmente, na expressão para o índice de lucro: $i(Q) = Q/X$.

Quanto à ótica da despesa, a renda (E) e os gastos (Y) são, respectivamente, dados por: $E = C + S$ e $Y = C + I$, onde C , S e I têm o significado convencional. Logo, $Y - E = I - S$.⁸ Já que a renda e os custos são idênticos, os lucros são dados pela diferença entre gasto e renda, isto é, $Q = I - S$. O último, por sua vez, dá origem à segunda versão das equações fundamentais:

$$p = \frac{w}{a} + \frac{I - S}{X^*} \quad (9)$$

Em equilíbrio, gasto e renda se igualam, os lucros são zero ($Q = I - S = 0$) e o nível de preços é igual à “taxa de eficiência dos ganhos” (w/a) (Keynes, V, p. 122). De acordo com essa construção, o salário real seria dado por:

$$\omega^* = a(N^*) \left[1 - \frac{I - S}{pX^*} \right] \quad (10)$$

Para $I = S$, o salário real seria igual ao produto correspondente a cada unidade de “esforço humano”. Variações do gasto agregado são a fonte exógena de saída do equilíbrio⁹ por excelência no *Tratado*. Tais variações

⁸ O que permite que os gastos difiram da renda é a suposição da existência de um sistema de crédito que adianta poder de compra para alguns agentes, digamos empresários, de acordo com o retorno esperado do investimento.

⁹ A principal fonte de variações do gasto agregado no *Tratado* são mudanças na taxa bancária. Um exemplo típico da corrente de causalidade proposta pelo livro é fornecida pela seguinte passagem: “Se o sistema bancário controla os termos de crédito de tal forma que o total poupado seja igual ao valor do novo investimento, então o nível de preços médio do produto como um todo fica estável, correspondendo assim à taxa média de remuneração dos

envolvem (ou causam) mudanças na distribuição de renda (aqui representada pelo salário real) porque o nível de produto e as taxas de remuneração são fixas durante o período de tempo relevante para o estudo das Equações Fundamentais, e o nível de preços e a distribuição se acomodam a discrepâncias entre os gastos e a renda. Deve-se notar, para maiores comparações com a *Teoria geral*,¹⁰ que tal mecanismo de ajuste de “poupança forçada” resulta de suposição de um nível fixo de produto agregado dada a variação no gasto agregado.

3.2 A Teoria geral

O elemento teórico realmente inovador da *Teoria geral* quando comparada ao *Tratado* é a introdução do princípio da demanda efetiva, segundo o qual, dada uma variação do investimento, a renda (o produto e os níveis de preço) se acomodará de tal forma que a variação da poupança será igual à variação inicial do investimento. A introdução do princípio da demanda efetiva tem importantes conseqüências tanto sob a ótica da despesa quanto sob a ótica da oferta.

Quanto ao efeito de variações da renda a um nível de oferta, notemos três características contrastantes da *Teoria geral* quando comparada ao *Tratado*. A primeira é o abandono das expectativas de emprego para o período ou, dito de outra forma, a suposição de um “equilíbrio de lucro contínuo”. A segunda, a introdução da suposição de maximização de lucros sob um regime de concorrência perfeita no processo de formação de preços. A última estabelece que o nível de preços seja dado pelo custo marginal do “esforço humano”, ou seja,

$$p = w/e(N) \quad (11)$$

fatores de produção. Se os termos de crédito são mais frouxos do que os do nível de equilíbrio, os preços subirão, fazendo com que sejam auferidos lucros. Com isso a riqueza crescerá mais rápido do que a poupança devido ao fato de a renda do público valer menos — a diferença é transferida para o bolso dos empresários na forma de propriedade do capital ampliado” (Keynes, 1971a, p. 165).

¹⁰ A seguinte passagem torna claro o papel acomodativo da distribuição: “Quando um banco aumenta o volume de crédito respondendo a uma subida dos preços, é evidente que o tomador de empréstimo (...) tem em seu comando um poder de compra ampliado com o qual ele pode aumentar o seu fundo de capital produtivo (...) À custa de quem esse aumento se deu? (...) O que o aumento dos preços diminui é o valor de toda a renda corrente pagável em caixa. Isto quer dizer que o fluxo de poder de compra nas mãos do resto da comunidade é diminuído em igual montante ao poder de compra recém-adquirido pelo tomador de empréstimo acima mencionado. Ainda mais, como vimos, um benefício exatamente igual a essa perda no valor da renda corrente provém da forma de lucros para os empresários capazes de vender seu produto corrente ao preço acrescido” (Keynes, 1971a, p. 269-70).

onde $e(N)$ é o produto marginal do “esforço humano”(ou trabalho).

A introdução da variação do produto como um mecanismo sistemático na análise faz com que o “coeficiente de eficiência” — $e(N)$ na *Teoria geral* — seja variável. O leitor poderá se lembrar que para a derivação das Equações Fundamentais, X^* e, conseqüentemente, $a(N^*)$ foram tomados como dados. A diferença introduzida por tal modificação é que agora variações de renda (custos mais lucros) são expressas em termos de variações do produto e do nível de preços, ao invés de variações apenas dos preços.¹¹

O passo seguinte de Keynes é acrescentar a suposição complementar de rendimentos marginais decrescentes à hipótese de maximização de lucros em concorrência perfeita,¹² ou seja, $e'(N) > 0$, o que resulta em

$$\frac{de}{dX} = e' \frac{dN}{dX} = \frac{e'}{e} < 0$$

e

$$\frac{dp}{dX} = -w(e'/e^3) > 0$$

Se fizermos a hipótese da “firma representativa”, isto é, que todas as firmas são semelhantes, o primeiro postulado clássico fornece a base para a função de oferta $X^s(w, F(N))$ representada na figura 2.¹³

Quanto à ótica da despesa, o princípio da demanda efetiva resulta essencialmente do enunciado da “lei psicológica fundamental” de Keynes — quando a renda aumenta, o consumo também aumenta, mas em menor medida, isto é, a propensão agregada a consumir é menor do que um.¹⁴ A

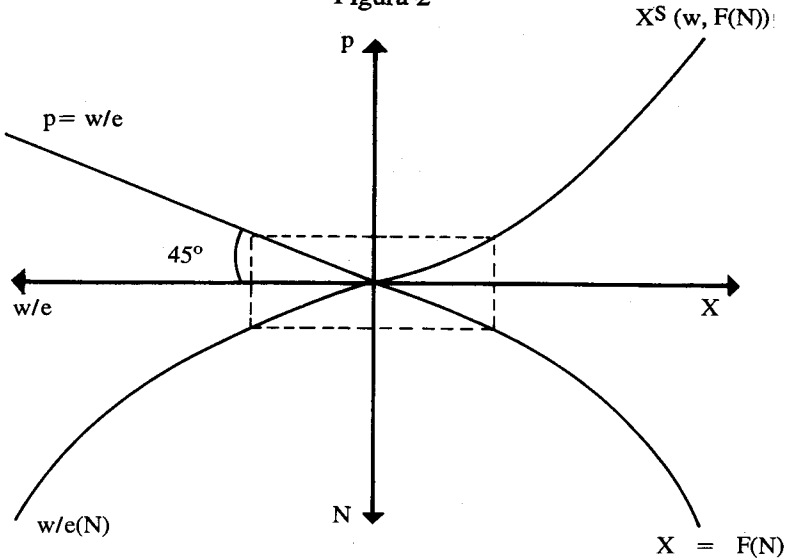
¹¹ No *Tratado*, o ajustamento a variações da demanda agregada se dá através dos preços apenas: $\Delta Y = (\Delta p) X = [p - (w/a)] X = Q$. Na *Teoria geral*, tanto os preços quanto o produto se ajustam: $\Delta Y = (\Delta p) X + (\Delta X) p$.

¹² A suposição de rendimentos marginais decrescentes torna-se clara na seguinte passagem: “Se o emprego aumenta, então, no curto prazo, a remuneração por unidade de trabalho em termos de bens-salários deve, em geral, diminuir, e os lucros devem aumentar.”

¹³ Essa é a primeira diferença essencial entre Keynes e Kalecki: o último supõe rendimentos marginais constantes, $e(N) = a(N) = a$, o que implica uma curva de oferta horizontal.

¹⁴ A referência de Keynes à importância da ‘lei psicológica’ em sua teoria encontra-se em uma carta a Harrod escrita como resposta a uma revisão da *Teoria geral* feita por este (Keynes, 1973c, p. 85): “Você não menciona a demanda efetiva, ou (...) a curva de demanda por produto como um todo (...) Para mim, o mais extraordinário visto historicamente é o desaparecimento completo da teoria da demanda e oferta de produto como um todo, isto é, da teoria do emprego(...). Uma das transições mais importantes para mim, após a publicação do meu *Tratado sobre a moeda*, foi repentinamente perceber tal fato. Isso só me ocorreu após eu haver enunciado a mim mesmo a lei psicológica segundo a qual, quando a renda aumenta, a diferença entre a renda e o consumo aumenta — uma conclusão de vasta importância para o meu próprio pensamento...”

Figura 2



demanda por investimento agregado (I) junto com a propensão a consumir (c) dá origem à função de despesa:

$$px = cpx + pI$$

ou

$$x = cx + I \tag{12}$$

Observe que a equação (12) determina o nível de equilíbrio do produto (X^*) e do emprego independentemente da curva de oferta. Isto é

$$X^* = \left[\frac{1}{1 - c} \right] I = mI \tag{13}$$

A função de despesa é representada na figura 3.¹⁵

¹⁵ A independência da função de despesa com relação ao nível de preços (ou, de forma mais geral, às variáveis de oferta) é a segunda diferença importante entre Keynes e Kalecki. A função de despesa kaleckiana é negativamente inclinada devido à consideração explícita do efeito de variações do nível de preços e da distribuição na demanda agregada. Nos livros-textos americanos modernos, a função de demanda agregada keynesiana é negativamente inclinada devido ao “efeito dos encaixes reais” (ver, por exemplo, Dornbusch & Fischer, 1978, p. 411-4). Porém, negligenciaremos esse efeito, uma vez que ele não faz parte do modelo da *Teoria geral*.

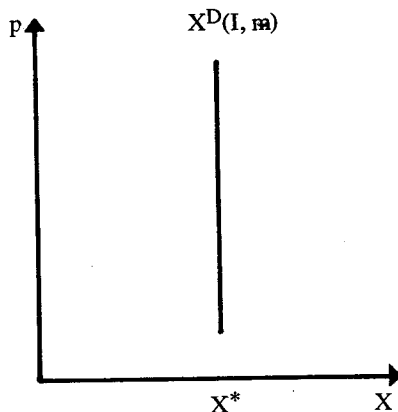
As equações (11) e (13), juntas, determinam o nível de preços de equilíbrio (p^*), o salário real (ω^*) e a participação dos salários na renda (α^*):

$$p^* = \frac{w}{e(X^*)} \quad (14)$$

$$\omega^* = e(X^*) \quad (15)$$

$$\alpha^* = \frac{e(X^*)}{a(X^*)} \quad (16)$$

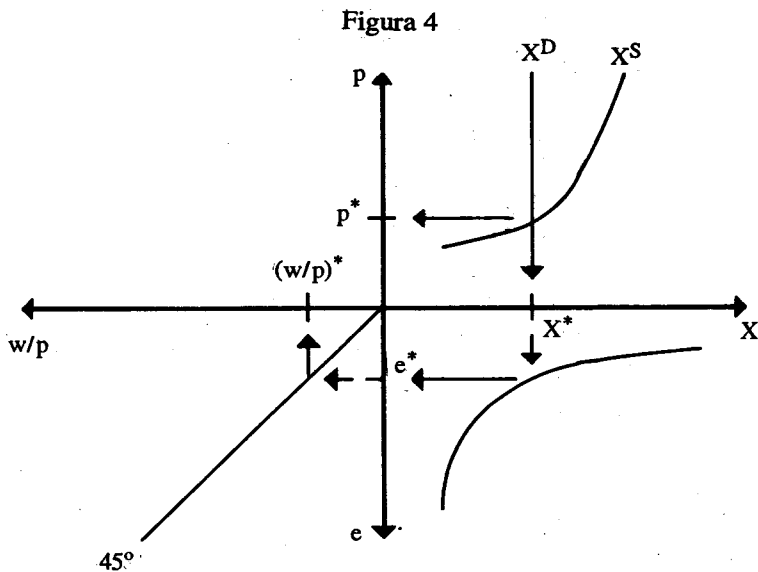
Figura 3



A causalidade na *Teoria geral* parte da demanda por investimento (determinada pela taxa de juros, i , e pelo fluxo de rendimentos esperado devido à posse de capital, Q) e da propensão a consumir para o produto de equilíbrio e , então (dadas a taxa de salário nominal e a suposição de maximização dos lucros), para o nível de preços, para o salário real e para a participação dos salários na renda.¹⁶ O esquema seguinte e a figura 4 ilustram a seqüência da causalidade:

¹⁶ A endogeneidade da distribuição estava presente não apenas no *Tratado* e na *Teoria geral*, mas também nos textos elaborados por Keynes nos anos que separam a publicação de dois livros, como atesta a seguinte passagem de um rascunho da *Teoria geral*: "O nível normal dos salários reais será determinado por outras forças do sistema. Até um estado de

$$i^*(LP, M) \rightarrow I^*(i^*, Q) \rightarrow X^*(I^*, c) \rightarrow \begin{cases} \omega^*(w, e) \\ \alpha^*(w, e) \\ p^*(w, e) \end{cases}$$



onde *LP* representa o estado de preferência pela liquidez e *M* o estoque nominal de moeda.

Deve-se notar que, devido à suposição de rendimentos decrescentes, tanto o salário real quanto a participação dos salários na renda são inversamente relacionados ao nível de produto. Ou seja, $d\omega^*/dx < 0$ e $d\alpha^*/dx < 0$. Esses resultados são interessantes, principalmente levando-se em conta a teoria kaleckiana, que inverte tanto a causalidade quanto a correlação entre x^* e ω^* (ou α^*).

Finalmente, devemos observar a natureza diferente do mecanismo de “poupança forçada” no *Tratado* e na *Teoria geral*. No primeiro, apenas os preços se ajustam e, portanto, os trabalhadores não têm nada a ganhar de

pleno emprego ser alcançado, ele é um resultado, e não apenas uma das forças determinantes (...) Em um sistema empresarial (...) podemos muito bem descobrir empiricamente uma correlação entre emprego e salários reais. Porém isso não ocorrerá por que um causa o outro, mas por que ambos são consequência de uma causa comum. Descobrimos, por exemplo, que *coeteris paribus*, um aumento do nível de investimento aumentará o nível de emprego; e, da mesma forma, um aumento do nível de investimento, *coeteris paribus*, diminuirá os salários reais” (Keynes, 1979, p. 130). Além disso, consta também na *Teoria geral* uma passagem que diz: “a propensão a consumir e a taxa de novos investimentos determinam o volume de emprego, e este é unicamente relacionado a um dado nível de salários reais — e não o inverso” (Keynes, 1973a, p. 30).

um aumento na demanda por investimento — ao menos durante o período de tempo relevante da análise. Na *Teoria geral*, tanto os preços quanto o nível de produto se ajustam e, com isso, apesar de os trabalhadores empregados sofrerem uma perda, o efeito líquido agregado pode ser positivo, já que mais trabalhadores serão empregados.

3.3 Keynes encontra Kalecki

Em 1939, confrontado com a evidência apresentada por Dunlop (1938) e Tarshis (1939) de que os salários reais têm correlação positiva com o produto, Keynes escreveu *Relative movements of real wages and output*. Nesse artigo ele reconhece que a correlação negativa era um “dogma confiantemente aceito pela [sua] geração” (Keynes, 1973a, p.399) e “oferece (...), para maiores investigações estatísticas, uma análise dos elementos do problema com vistas a descobrir os pontos fracos de sua argumentação” (Keynes, 1973a, p.401).

Keynes critica os três elementos da teoria tradicional que estão por trás da função de oferta da *Teoria geral*. As saídas por ele propostas transformariam a sua própria construção teórica em algo bastante similar à teoria de Kalecki. Na verdade, como mostramos ao final desta seção, várias das reflexões de Keynes foram inspiradas nas contribuições de Kalecki sobre o assunto.

O primeiro elemento colocado em questão é a “identificação do custo marginal com o custo salarial marginal” (Keynes, 1973a, p.404).¹⁷ No entanto, Keynes argumenta que a introdução do *user cost* marginal, que ele acreditava ser fortemente pró-cíclico, não ajudaria no entendimento da correlação positiva entre os salários e o produto.¹⁸

O segundo e o terceiro elementos guardam uma conexão bem mais próxima com a teoria de determinação dos preços de Kalecki. Quanto ao segundo, refere-se à lei dos rendimentos decrescentes. Keynes questiona se é “da suposição do custo real marginal crescente... que ele deve suspeitar? O Dr. Kalecki — ele acrescenta — está inclinado a inferir custos reais marginais aproximadamente constantes” (Keynes, 1973a, p.405). Keynes reconhece que se há capacidade ociosa na economia não deveria haver razão para que os custos marginais aumentassem. Além do mais, ele conclui, “o

¹⁷ Tal identificação está, obviamente, implícita tanto no *Tratado* quanto na *Teoria geral*; nós a fizemos explicitamente quando ao estudarmos o modelo do *Tratado* nos referimos à suposta proporcionalidade entre as taxas de remuneração (ao salário real) e entre os coeficientes de eficiência (ao produto médio do trabalho).

¹⁸ Kalecki não supõe que haja proporcionalidade entre o salário e os custos de material — algo que Keynes não discute no artigo. As variações no *user cost* ou em seu análogo no modelo de Kalecki seriam absorvidas pela margem de lucro sobre os custos variáveis.

caso prático para uma política econômica expansionista planejada é reforçado, pois as várias ameaças com que se deve tomar cuidado após [a plena capacidade] ter sido alcançada podem ser, nesse caso, freqüentemente, negligenciadas” (Keynes, 1973a, p.406).

O terceiro elemento é a introdução das considerações sobre concorrência imperfeita. Aqui Keynes utiliza um argumento de formação de preços para explicar a razão da subida dos preços ser menor do que a do custo variável marginal quando o produto cresce: como os custos fixos unitários (ou custos médios de longo prazo) caem, os movimentos de subida dos preços tornam-se menos que proporcionais às variações dos custos marginais variáveis. Kalecki — como veremos — não adota a suposição de determinação de preços com base no custo total (*full-cost*), mas como o seu *mark-up* sobre os custos marginais cobre os custos fixos por suposição, os movimentos dos preços também divergem daqueles dos custos marginais.

Esses três elementos foram citados por Keynes como parte de um plano para estudar as explicações possíveis dos movimentos pró-cíclicos dos salários reais. Sua contribuição para o assunto termina aqui, no ponto em que Kalecki entra em cena. O reconhecimento por parte de Keynes da plausibilidade das suposições e dos resultados de Kalecki torna-se claro através da seguinte passagem relacionada ao terceiro dos três elementos aqui citados: “A única solução foi oferecida pelo Dr. Kalecki no brilhante artigo que foi publicado na *econométrica*.¹⁹ O Dr. Kalecki emprega uma técnica de análise altamente original no problema distributivo entre fatores de produção em condições de concorrência perfeita, que pode provar ser uma parte importante de um trabalho pioneiro” (Keynes, 1973a, p.410).

Após tal passagem, parece não ser necessária mais motivação para o exame do trabalho de Kalecki.

4. Kalecki sobre a formação de preços, distribuição e emprego

Voltemo-nos agora às considerações de Kalecki.²⁰ A primeira parte da seção examina a ótica da oferta de seu trabalho enfatizando o processo de formação de preços e sua relação com a distribuição de renda. A segunda parte estuda a função de despesas de Kalecki e compara a configuração de equilíbrio dos modelos de Keynes e de Kalecki em termos da causalidade e da correlação entre a distribuição e o nível de emprego. Finalmente, a

¹⁹ Kalecki (1939, cap.1).

²⁰ Não discutiremos a questão da possível “antecipação” de Kalecki à *Teoria geral*. Todos os trabalhos examinados aqui foram escritos depois de 1936 e, ainda mais, argumentaremos que a teoria kaleckiana do emprego e da distribuição tem diferenças marcantes da keynesiana. “Antecipações” da *Teoria geral* são discutidas por Patinkin (1983; cap. 1-4); Klein (1975) e Robinson (1964).

última parte resume a discussão de Kalecki sobre essas duas variáveis ao longo do ciclo econômico.

4.1 Formação dos preços e distribuição

O objetivo desta seção é estabelecer uma ligação formal entre a teoria de determinação dos preços de Kalecki, a nível da firma, e a distribuição da renda nacional.²¹

Kalecki atravessou duas fases na sua teoria de determinação dos preços. Na primeira fase — que corresponde às suas contribuições entre 1939 e 1943 — o autor fez três hipóteses básicas: as firmas são maximizadoras de lucro; a tecnologia de produção apresenta rendimentos marginais constantes,²² e a estrutura de mercado no qual as firmas estão inseridas é de concorrência imperfeita. Essas suposições resultaram numa relação inversa entre o preço fixado pela firma k para as suas mercadorias (pk) e a elasticidade da demanda (ϵ_k). Ao mesmo tempo, Kalecki postulou a existência de um coeficiente de “grau de oligopólio” (h_k) que modifica o preço cobrado pela firma sob concorrência imperfeita “pura”.²³ O preço fixado pela firma k , portanto, depende do grau de imperfeição do mercado (Φ_k) e do “grau de oligopólio” (h_k):²⁴

$$p = \Phi_k h_k m_k \quad (17)$$

onde:

m_k = custo variável marginal (e médio), e

²¹ O modelo desenvolvido aqui requer duas simplificações. A primeira faz com que a distribuição da renda se restrinja a trabalhadores urbanos e recebedores de lucros, isto é, a população agrícola é excluída da discussão. A segunda está associada à agregação dos preços: tal como Kalecki em seus escritos, começaremos analisando o processo de determinação dos preços a nível de firma e então os agregaremos.

²² A hipótese de rendimentos marginais constantes é um elemento fundamental na teoria de Kalecki, e que pode ser encontrada em ambas as suas fases; ver Kalecki (1939, p. 21; 1940, p. 99; 1942b, p. 121; 1943a, p. 9; 1943b, p. 37; e 1954, p. 12).

²³ Concorrência imperfeita pura significa que, apesar de as firmas terem curvas de demanda individuais (devido à diferenciação de produtos, ao custo de transporte assimétrico, etc.), há um número suficientemente grande delas para que o pequeno número e os fatores oligopolísticos possam ser considerados irrelevantes. Supõe-se que o coeficiente de “grau de oligopólio” capte a sensibilidade dos preços a tais fatores; podemos citar como exemplo a interdependência da tomada de decisão, o grau de concentração, o grau de dispersão dos custos variáveis da firma, etc.

²⁴ Ver Kalecki (1939, p. 32; 1940, p. 98; 1942b, p. 121; 1943a p. 10-1 e 1943b, p. 34-5).

$$\Phi_k \equiv \frac{1}{1 - \varepsilon_k}$$

Kalecki tomou emprestada de Lerner (1934) a definição de “grau de monopólio” — a razão da diferença entre o preço e o custo variável e o preço — que, de acordo com a equação (17), pode ser escrita assim:

$$T_k [\Phi_k; h_k] \equiv \frac{\Phi_k h_k - 1}{\Phi_k h_k} \quad (18)$$

Na segunda fase de seu trabalho,²⁵ Kalecki abandona o princípio de maximização de lucros e se concentra nos fatores oligopolistas, dando particular atenção à noção de interdependência entre as decisões das firmas. Ele argumenta que o empresário, quando fixa o preço, “toma cuidado para que o preço não fique muito alto em relação aos preços cobrados pelas outras firmas, pois isso reduziria drasticamente as suas vendas, e para que ele não fique muito baixo em relação ao seu custo primário médio, pois isto reduziria fortemente a margem de lucro” (Kalecki, 1954, p.12-3).

Além dos fatores oligopolistas, outros dois elementos podem afetar o grau de monopólio e o preço: a razão entre os custos fixos e os custos variáveis e o poder dos sindicatos (Kalecki, 1954, p.17-8). Em uma depressão, os custos fixos aumentam como parcela dos custos totais e surge um “acordo tácito” entre as firmas para aumentar o grau de monopólio visando “proteger seus lucros”. Os sindicatos, se forem suficientemente fortes, também podem afetar o grau de monopólio.

Apesar de usar uma representação formal diferente para a sua teoria e enfatizar alguns elementos mais do que outros em contribuições diferentes, há uma continuidade da teoria kaleckiana de determinação dos preços. Baseados nessa continuidade, propomos a seguinte equação derivada diretamente das equações (17) e (18) como uma representação sintética da teoria de preços de Kalecki a nível da firma:

$$P_k = \left[\frac{1}{1 - \tau_k(\Phi_k, h_k)} \right] m_k \quad (19)$$

²⁵ Kalecki (1954, 1971b).

Em seguida, agregamos os preços das N firmas da indústria. Supondo, para simplificar, que $m_k = m$, e chamando $\lambda_k = 1/1 - \tau_k$, teríamos a seguinte expressão para o nível de preço médio (ou agregado):

$$p = \lambda m$$

onde:

$$\lambda = \frac{\sum_{k=1}^N \lambda_k X_k}{\sum_{k=1}^N X_k}$$

onde X_k é o produto da firma k .²⁶

De agora em diante, seguindo a convenção atual, usaremos a seguinte notação:

$$(1 + \pi) = \lambda = \frac{1}{(1 - \tau)}$$

onde n é o *mark-up* sobre os custos variáveis. Podemos agora escrever a seguinte equação de preços:

$$p = (1 + \pi) m \quad (20)$$

Segundo Kalecki, os custos variáveis são dados pelos custos do trabalho e dos insumos intermediários por unidade de produto, ou

$$m = \frac{w}{a} + \frac{p^i}{f}$$

onde:

$a = X/N$ é a razão produto/trabalho

$f = X/M$ é a razão produto/insumos

²⁶ Obviamente, λ é uma função de ϕ_1, \dots, ϕ_n e de h_1, \dots, h_n . Isto deve ser lembrado ao estudar as possíveis causas da variação de λ . Apenas em situações em que temos fortes razões para acreditar que ϕ_1, \dots, ϕ_n ou h_1, \dots, h_n se movem na mesma direção é que podemos fazer alguma afirmação acerca dos efeitos sobre o nível de preços sem ambigüidades.

w é a taxa de salário

p^i é o preço dos insumos intermediários

O preço agregado ou a função de oferta podem ser escritos em sua forma final:

$$p = (1 + \pi) \left[\frac{w}{a} + \frac{p^i}{f} \right] \quad (21)$$

As figuras 5.1 e 5.2 ilustram as funções de oferta de Kalecki e de Keynes.

Figura 5.1
Kalecki

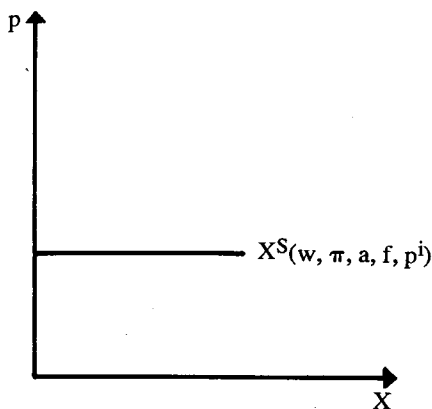
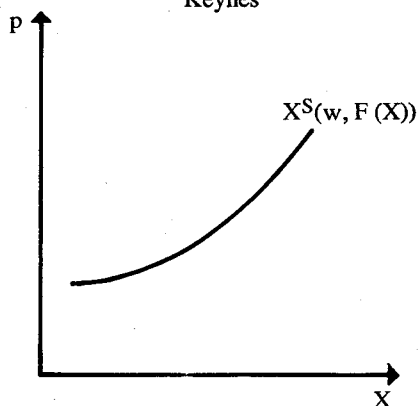


Figura 5.2
Keynes



Devido à suposição de rendimentos marginais constantes (a e f são constantes), a participação dos salários na renda (α) e o salário real (ω) são independentes do nível de atividade:

$$\alpha = \frac{1}{(1 + \pi)(1 + j)} \quad (22)$$

$$\omega = \frac{\alpha}{(1 + \pi)(1 + j)} \quad (23)$$

onde

$$j = p^i a/wf$$

Os dois índices de distribuição acima dependem do que Kalecki denomina “fatores distributivos”, isto é o “grau de monopólio” e a “razão entre a conta de materiais e a conta de salário” (Kalecki, 1954, p.28). Podemos expressar a participação dos salários na renda como

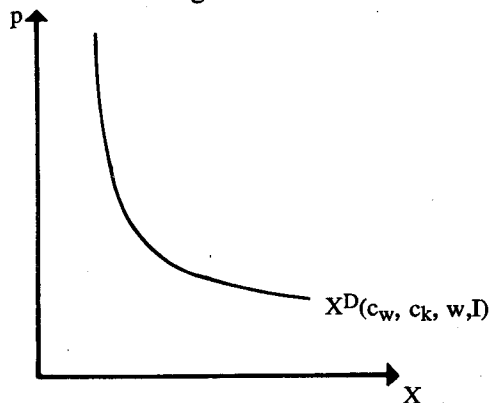
$$\alpha = \alpha(w, \pi, f) \quad (24)$$

que pode ser comparada à expressão análoga associada à teoria de Keynes:

$$\alpha^* = \alpha(w, e, (X^*)) \quad (25)$$

Na versão keynesiana, a distribuição depende do nível de produto (X^*) e da tecnologia (representada pela função e). Isto se deve, é claro, à sua suposição de maximização de lucro combinada à hipótese de rendimentos marginais decrescentes sob concorrência perfeita.

Figura 6



4.2 Distribuição e emprego

Iniciemos esta subseção discutindo o tratamento dado por Kalecki aos determinantes da demanda agregada. Antes de mais nada, destaquemos a principal fonte de exogeneidade da despesa agregada: a demanda por investimento.²⁷ Para comprovar essa afirmação, basta observar que nos

²⁷ A função de demanda por investimento teve um papel importante no trabalho de Kalecki,

trabalhos sobre o multiplicador da renda e sobre a determinação dos lucros agregados e da renda nacional Kalecki frequentemente se refere ao investimento como sendo determinado “no passado”.²⁸

Quanto à função de consumo, a diferença mais marcante em relação a Keynes é a introdução explícita de diferentes propensões a consumir. No modelo kaleckiano, supõe-se que os assalariados têm uma pequena propensão a poupar, quando comparados aos capitalistas (ou a firmas). Na verdade, ele normalmente supõe ser igual a zero a propensão a poupar dos trabalhadores.²⁹ Aqui, examinaremos o caso geral em que as propensões a poupar dos salários e dos lucros são positivas. A função de despesa pode, portanto, ser escrita da seguinte forma:

$$pX = (c_w wN + c_k(pX - wN) + pI$$

ou

$$x^d = \{1/[1 - (w/ap)(c_w - c_k) - c_k]\} I \quad (26)$$

onde c_w e c_k são as propensões a consumir dos salários e dos lucros. O leitor perceberá que a inclinação da função de despesa depende dos valores supostos para c_w e c_k . Para $c_w > c_k$ — o caso que Kalecki supõe³⁰ — a inclinação é negativa, como representada na figura 6.

Para uma taxa de salário nominal fixa, uma redução dos preços leva a um maior salário real que, por sua vez, tem um efeito positivo sobre o gasto agregado. O nível de equilíbrio do produto (X^*) é dado pelas equações de despesa (26), de oferta (21) e distributiva (22):

$$X^* = \{1/[1 - \alpha(c_w - c_k) - c_k]\} I \quad (27)$$

especialmente devido a seu interesse sobre a interação entre os ciclos econômicos e a tendência de longo prazo. Na verdade, ele a via como “a principal *pièce de résistance* da economia” (1968, p. 165). A taxa de juros não aparece na função de Kalecki já que, como ele argumenta, “a taxa de longo prazo... não apresenta flutuações cíclicas marcantes” (1954, p. 99). Em lugar disso, a poupança bruta das firmas (um índice de sua capacidade de financiamento interno) e um índice de variações do nível de atividade (medido pelos movimentos dos lucros e do estoque de capital) são os principais determinantes do investimento.

²⁸ Ver Kalecki (1943, p. 43, e 1954, p. 46).

²⁹ Kalecki supõe que “a poupança proveniente dos salários (...) é pequena em relação à poupança total” (1943, p. 47) e, por isso, a título de simplificação, ele a considera nula.

³⁰ Haache (1979, p. 216-8) faz um estudo sobre os argumentos teóricos para $c_w > c_k$ e Cowling (1982, p. 48-51) sobre as evidências que sustentam essa suposição. No texto, adotaremos $c_w > c_k$.

onde

$$\alpha - 1/(1+\pi)(1+j)$$

Contrariamente à construção keynesiana (onde o produto é independente dos elementos da oferta e tanto o preço quanto a distribuição da renda são endogenamente determinados), na formulação kaleckiana o nível de preços e a distribuição são independentes da despesa, e o nível de equilíbrio do produto é determinado endogenamente. As figuras 7.1 e 7.2 ilustram a diferença entre os modelos de Keynes e de Kalecki.

A causalidade em Kalecki decorre claramente da formação de preços e da distribuição, por um lado, e do gasto com investimento, por outro, para o nível de emprego e de produto.³¹ A nova causalidade proposta por Kalecki entre a distribuição de renda e o nível de produto, aliada à suposição de $c_w > c_k$, tem importantes implicações para a política econômica. Significa que não só a política de aumento dos gastos governamentais³² serviria como medida de combate ao desemprego, mas também a redistribuição de renda a favor dos assalariados poderia servir para esse intento. Resumindo, uma política econômica que aumente a participação dos salários na renda ($\Delta\alpha > 0$), *coeteris paribus*, leva a um maior nível de produto. Podemos obter esse resultado formalmente utilizando a seguinte expressão:

$$\frac{dX^*}{d\alpha} = \frac{c_v - c_k}{\Delta^2} 1 > 0 \quad (28)$$

onde

$$\Delta = 1 - \alpha[c_w - c_k] - c_k$$

Com isso concluímos que tanto a causalidade quanto a correlação entre o nível de produto e a distribuição da renda são invertidas em Keynes e Kalecki. O caso neoclássico, tratado na seção 2, é uma mistura desses dois. Podemos resumir essa conclusão através do seguinte quadro:

³¹ Nas próprias palavras de Kalecki, "o consumo dos capitalistas e o investimento, em conjunto com os fatores distributivos, (α e j), determinam o consumo dos trabalhadores e, conseqüentemente, o produto nacional e o nível de emprego" (1954, p. 47).

³² É interessante notar que a suposição de rendimentos constantes faz com que políticas expansionistas não tenham mais implicações inflacionárias e torna desnecessário o mecanismo de "poupança forçada" para que o aumento do nível de produto seja efetivo. Ou seja, uma redução do salário real não é uma condição necessária para um aumento do nível de emprego; e, por outro lado, um aumento dos salários reais é uma condição suficiente para um maior nível de emprego.

Figura 7.1

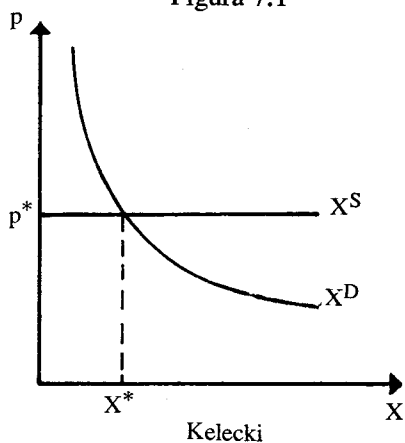
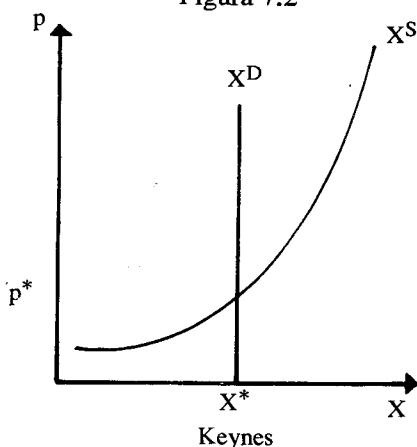


Figura 7.2



	Keynes	Kalecki	Neoclássico
Causalidade	$X \rightarrow \alpha$	$X \leftarrow \alpha$	$X \leftarrow \alpha$
Correlação	(-)	(+)	(-)

Há ainda mais uma observação a se fazer sobre o modelo kaleckiano. Na década de 70, o choque do petróleo (oferta) foi acompanhado de um nível maior de preços e de desemprego nos países importadores de petróleo. Nesse modelo o efeito direto de um aumento do preço do petróleo (p') é uma elevação do nível de preço agregado (p) e da razão entre conta de materiais e a conta de salários (j). Esse último efeito pode explicar a redução do nível de produto, independentemente de ter havido mudanças nos determinantes exógenos do nível de despesa agregada — como uma política contracionista deliberada.

O efeito de um aumento na razão entre as contas de materiais e salários é formalmente dado por:

$$\frac{dX^*}{dj} = \frac{-(c_w - c_k)(1 + \pi)}{[(1 + \pi)(1 + j)]^2 \Delta^2} I < 0 \quad (29)$$

Desse resultado deduz-se que políticas econômicas expansionistas seriam mais eficientes do que as políticas contracionistas postas em prática na década de 1970.³³ Estas basearam-se, é claro, nas suposições de rendi-

³³ Kaldor (1976) e Blinder (1981) — também baseados nos aspectos distributivos do choque do petróleo — sugeriram que as políticas expansionistas tenderiam a reduzir os efeitos contracionistas do choque sem, necessariamente, provocar um aumento da inflação.

mentos decrescentes e concorrência perfeita. Porém, seria recomendável a adoção de políticas expansionistas para uma economia urbana essencialmente industrializada, caracterizada por curvas de oferta elásticas, formação de preços oligopolistas e propensões a consumir diferenciadas.

5. Distribuição e emprego ao longo do ciclo econômico

A construção teórica de Kalecki possibilitou que ele discutisse a relação entre distribuição e emprego em diferentes instâncias. Em primeiro lugar, forneceu-lhe as ferramentas necessárias para a explicação da relativa estabilidade (com leve tendência pró-cíclica) da participação dos salários na renda e para a análise do efeito de um aumento geral dos salários nominais. E em segundo lugar, possibilitou-lhe discutir o papel dos sindicatos e da política econômica na relação entre a distribuição da renda e o nível de emprego. Estudaremos essas três facetas do trabalho de Kalecki.

5.1 A estabilidade da distribuição ao longo do ciclo

Um tema recorrente nas contribuições de Kalecki é a determinação da participação dos salários na renda (α) ao longo do ciclo. Sua preocupação era basicamente fornecer uma explicação para a estabilidade observada da participação dos salários na renda, e ele faria isso discutindo os movimentos dos “fatores de distribuição” — isto é, o “grau de monopólio” (γ) e a razão entre a conta de materiais e a conta de salário (j).

O grau de monopólio de uma firma depende do “grau de imperfeição” do mercado no qual essa firma está operando e do seu “grau de oligopólio”. Esses dois “graus” — como veremos — tendem a mover-se através do ciclo de tal forma que seus efeitos sobre a participação dos salários na renda são opostos.

O movimento do grau de imperfeição (representado por $\Phi=1/(1-1/\epsilon)$, onde ϵ representa a elasticidade da demanda) foi discutido pela primeira vez por Harrod em seu *The trade cycle* (1936). A “lei da elasticidade decrescente” de Harrod é baseada no fato suposto de que, em uma recessão, “as pessoas são forçadas a economizar; hábitos apreciados têm que ser abandonados com ou sem vontade... Elas ressentem-se e resistem à privação de seus prazeres usuais, ficando dispostos a suportar sofrimentos em busca de maneiras e meios para abrandar sua miséria. E por isso, passam a se esforçar avidamente para encontrar pechinhas” (p.86-7). Isso implica que as pessoas tornam-se mais sensíveis a variações dos preços durante as recessões, ou que as curvas de demanda pelos bens, em geral, tornam-se mais elásticas, e, portanto, os graus de imperfeição (ou de monopólio) tendem a cair.

Kalecki reconhece a lei de Harrod, mas argumenta a existência de um efeito, através do grau de oligopólio, que agiria em direção oposta. Durante uma recessão, como segue o argumento, a razão entre o custo fixo e o custo variável tende a aumentar consideravelmente, pois tanto o custo variável médio quanto o volume de produção caem. Em uma indústria onde há uma grande dispersão entre os custos variáveis das firmas, aquelas com custos mais baixos podem tentar reduzir o preço para expandir a sua participação no mercado. Porém, sendo a indústria relativamente concentrada e o grau de dispersão dos custos suficientemente baixo, ao invés de concorrência perfeita, pode surgir um “acordo tácito” entre as firmas³⁴ para aumentar a margem de lucro, protegendo, dessa forma, os seus lucros.^{35 36}

Apesar de Kalecki pessoalmente acreditar na preponderância do efeito do grau de oligopólio (chamaremos de efeito $-h$) sobre o efeito do grau de imperfeição (o efeito $-\Phi$), com base puramente lógica, o efeito líquido é ambíguo, já que eles trabalham em direções opostas.

O terceiro fator que afeta a participação dos salários é a razão entre a conta de materiais e a conta de salário (j). O argumento de Kalecki aqui é bastante simples: há uma tendência a que os preços dos materiais brutos sejam mais voláteis do que a taxa de remuneração do trabalho direto; portanto, o efeito j tende a operar de forma a fazer com que a participação dos salários na renda seja contracíclica.

O seguinte quadro somaria o efeito dos três fatores na determinação da distribuição ao longo do ciclo:

³⁴ Foi Joan Robinson (1936) quem notou, pela primeira vez, em sua revisão do primeiro livro de Harrod, que a lei de Harrod poderia ser contrabalançada pelas firmas tentando proteger os seus lucros. A questão foi colocada como se segue: “O grau de monopólio não depende apenas da imperfeição do mercado de um bem, mas também do número de unidades de controle distintas que estão engajadas em vendê-los, e, como o medo da perda é mais poderoso do que a esperança de ganho, a tendência para combinações restritivas é mais forte durante uma recessão do que em um *boom*” (p.60).

³⁵ Kalecki levantou essa questão em diferentes contribuições. Ver Kalecki (1939, p.35; 1940, p.101-7; 1943a, p.18; e 1954, p.17-8 e 31). Em 1943 ele escreveu o seguinte: “Imagine uma recessão profunda em que o custo variável médio em uma “indústria” caiu consideravelmente. Se as margens percentuais (de lucro) ficassem inalteradas, haveria uma queda ainda maior do que sobra para custos fixos e para os lucros de um único produtor, porque o produto também caiu. A deterioração resultante em sua posição financeira o induz a aumentar a sua margem percentual bruta na esperança de que os outros produtores façam o mesmo” (p.18).

³⁶ É interessante notar que Steindl (1952, cap. 5), que trabalhou com Kalecki no Oxford Institute of Statistics durante a guerra, diferencia a indústria competitiva de uma oligopolista referindo-se precisamente ao grau de dispersão dos *prime costs* e à reação das firmas a uma queda da demanda, isto é, concorrência predatória ou acordo tácito para manter uma margem de lucro.

	Efeito em		
	τ	α	X
	Durante a recessão		
Efeito - Φ	-	+	+
Efeito - h	+	-	-
Efeito - j	(Nenhum)	+	+

Onde τ é o grau de monopólio
 α é a participação dos salários na renda
 X é o nível do produto

No quadro, os efeitos “secundários” das variações em α sobre o nível de produto (X) também estão representados. Obviamente, a estabilidade de α faz com que o efeito líquido dos fatores de distribuição sobre o nível de atividade tende a ser negligenciável.

5.2 O “Experimento Blum”

Em meados de 1936, a *Front Populaire* tomou o poder na França e, entre outras medidas, promoveu um aumento dos salários nominais de cerca de 60% em um ano. Kalecki usou, por assim dizer, o “Experimento Blum” com um estudo de caso para “investigar as conseqüências de um aumento dos salários nominais em um sistema fechado com a taxa de juros mantida constante” (Kalecki, 1938, p.30).

Algumas evidências estatísticas — apesar de grosseiras, como o próprio Kalecki reconhece — dos efeitos do Experimento são as seguintes: a conta de salário e (coincidentemente) a conta de materiais brutos subiram aproximadamente 60% entre 1936 e 1937. Isto implica um acréscimo de 60% nos custos variáveis. O índice de custo de vida (uma média ponderada dos preços dos bens agrícolas, dos bens industriais e dos aluguéis) aumentou cerca de 30%. A variação proporcional do poder de compra dos trabalhadores diretamente ligados à produção industrial foi, portanto, de cerca de 25%.

O poder de compra dos outros grupos, entretanto, não aumentou. Os trabalhadores assalariados em geral (aos quais Kalecki se refere como *black-coat workers*) tiveram um aumento salarial de 60%, mas devido à redução da jornada de trabalho semanal de 48 para 40 horas e ao aumento do custo de vida, seu poder de compra como um grupo permaneceu constante. O grupo com renda fixa (oficiais do Estado, pensionistas, *rentiers* e proprietários de imóveis) experimentou uma queda de 20%.

Tomando esses três grupos como um todo, Kalecki estima que o poder de compra do grupo urbano permaneceu aproximadamente constante. O mesmo ocorreu no caso da população agrícola, devido ao efeito combinado das variações dos termos de troca com o setor industrial (que se deterioraram) e do auxílio creditício dado pelo Governo aos agricultores.

Os preços dos produtos industrializados aumentaram em 60%, implicando uma margem de lucro constante.³⁷ Por outro lado, as taxas de juros permaneceram estáveis ao longo do período e os salários aumentaram apenas 30%; além disso, o produto industrial aumentou apenas 3%. O que esses números realmente implicam é um “deslocamento da renda nacional a favor dos ‘grandes capitalistas’ ” (1938, p.35), cuja renda aumentou mais de 60%.

A conclusão principal de Kalecki é que o efeito geral das variações da distribuição de renda foi tal que o nível de produção industrial se manteve aproximadamente constante. A transferência de poder de compra dos “grandes proprietários de imóveis e dos comerciantes de produtos agrícolas” para os trabalhadores diretamente ligados à produção industrial deveria ter aumentado a demanda efetiva, e conseqüentemente o produto da indústria (1938, p.40). Porém, o deslocamento de parcela da renda dos “pequenos *rentiers* e trabalhadores assalariados” para os “grandes empresários” tem efeito oposto.

Talvez uma conclusão mais sutil, que não foi externalizada por Kalecki até o final de seu artigo, seja a de que em uma economia com um grande setor industrial, se o grau de monopólio não for significativamente afetado pelo que quer que cause uma variação nos salários nominais, a participação do salário na renda provavelmente permanecerá constante e, portanto, o efeito sobre o emprego, caso haja algum, será muito pequeno. Isto quer dizer que, não obstante o papel desempenhado pelos outros determinantes do custo de vida e da propensão a consumir dos outros grupos, a principal variável teórica ainda é o grau de monopólio.

5.3 Variações no grau de monopólio

As variações dos salários nominais tendem a ser ineficazes como um meio de se alterar os níveis de produto e de emprego, se o grau de monopólio não for afetado. Isso pode, como foi sugerido anteriormente, ser a principal lição tirada do Experimento Blum. Surge então a questão do que pode causar variações na participação dos salários na renda nacional, além da dinâmica da concorrência oligopolística estudada na seção 5.1.

³⁷ Tomando $p = \lambda m$, temos que $d(1np)/dt = d(1n\lambda) dt + d(1nm)/dt$; já que $d(1np)/dt = d(1nm)/dt$, $d(1n\lambda)/dt = 0$.

Kalecki oferece essencialmente duas respostas: a primeira dada em um artigo de 1944, intitulado *Three ways to full employment*, e a segunda em seu artigo de 1971, *Class struggle and distribution of national income*.³⁸

O “modelo de luta de classes” (1971) supõe um sistema fechado (logo, $p^i/f=0$), com propensão a poupar dos trabalhadores igual a zero ($c_w=1$) e exogeneidade dos gastos dos capitalistas — este sendo dado pelo investimento (I) e pela demanda de consumo dos capitalistas (c_p).

Essas três suposições implicam a independência do nível de lucro agregado (p) em relação ao grau de monopólio e a determinação do nível de produto pela participação dos salários na renda (α) e pelos gastos dos capitalistas. Este último resultado é simplesmente um caso especial da equação (27) quando ($c_w=1$). As duas equações seguintes sumariam estes resultados:

$$p^* = \{[1/(1-c_p)]\} I \quad (30)$$

$$X^* = \{1/[(1-\alpha)(1-c_p)]\} I \quad (27')$$

O objetivo de Kalecki é estudar o efeito de variações dos salários nominais sob diferentes “regimes” de determinação de preços. Ele mostra que com as suposições de concorrência perfeita ou margem de lucro fixa, variações dos salários nominais não afetam a distribuição da renda. Sob um regime de margem de lucro fixa, a participação dos salários na renda é dada por:

$$\alpha = 1/(1+\pi) \text{ e, obviamente, } \frac{d\alpha}{dw} = 0$$

Sob concorrência perfeita, supondo maximização de lucros, o nível de preços é dado por:

$$p = \frac{w}{e(N)} \text{ e } \alpha = \frac{e(N)}{a(N)}$$

³⁸ Algumas idéias podem também ser encontradas em um trabalho bem anterior: Kalecki (1939, cap.3).

onde $e(N)$ e $a(N)$ são, respectivamente, as produtividades marginal e média do trabalho. Para um dado nível de produto ($X = X^*$),

$$\frac{d\alpha(X^*)}{dw} = 0$$

Se, alternativamente a esses dois regimes, um terceiro regime estilizado fosse suposto, no qual os preços permanecessem fixos (p^*) quando ocorresse a variação dos salários,³⁹ teríamos:

$$\alpha = \frac{w}{ap^*} \text{ e } \frac{d\alpha}{dw} = \frac{1}{ap^*} > 0$$

O efeito de variações dos salários nominais pode ser explicado por qualquer um desses regimes estilizados. Kalecki, entretanto, não precisa do caso de concorrência perfeita em face da sua própria teoria de determinação dos preços; além do mais, o Experimento Blum serviria como base empírica para a hipótese de margem de lucro fixa. Há, no entanto, situações caracterizadas por uma mistura dos regimes de preços fixos e margem de lucro fixa, que possibilitariam mudanças na distribuição de renda.

O último caso aqui mencionado (mais do que o caracterizado por uma atitude ativa dos trabalhadores tentando aumentar sua participação na renda) costuma ocorrer, de acordo com Kalecki, durante as recessões, quando os salários tendem a cair de fato. Nas recessões, como já foi notado, as firmas podem tentar aumentar sua margem de lucro para proteger o seu lucro.⁴⁰ Um modo fácil e prático de se chegar a esse resultado é manter os preços fixos diante da queda dos salários nominais devido, digamos, a uma taxa crescente de desemprego. Se os trabalhadores resistem à queda dos salários — uma atitude “defensiva” — eles estarão, ao mesmo tempo, resistentes a uma queda adicional do emprego.⁴¹ Esta parece ser a principal mensagem do *Class struggle*: por um lado, ele qualifica a lição tirada do Experimento

³⁹ Um aumento dos salários acompanhado de controle de preços pode ser o quadro mais aproximado de tal regime.

⁴⁰ No prefácio da segunda edição do seu *Economics of imperfect competition*, Joan Robinson reconhece a importância desse efeito: “Foi Michael Kalecki, e não eu, quem colocou a concorrência perfeita em contato com a teoria do emprego. Ele mostrou que um aumento das margens de lucro, conseqüência de prováveis acordos monopolistas defensivos em uma recessão, reduz os salários reais, e então pode aumentar o desemprego” (1969, p. xiii).

⁴¹ Portanto, Kalecki sustenta que “a debilidade dos sindicatos durante uma depressão, manifestada pela permissão de corte de salários, contribui para o agravamento do desemprego ao invés do seu alívio” (1971, p. 163).

Blum, e, por outro, fornece um argumento contra a eficiência dos movimentos dos salários nominais para equilibrar o mercado.

O segundo elemento que pode afetar a distribuição é a política econômica do governo. Em um artigo escrito em 1944, Kalecki sugere duas maneiras de se alterar a distribuição de renda com o objetivo explícito de aumentar o nível de emprego. A primeira é o aumento dos impostos diretos incidentes sobre os indivíduos pertencentes às classes mais privilegiadas, além da redução dos impostos indiretos incidentes sobre bens-salário.⁴² Outra alternativa é um aumento dos salários nominais acompanhado de controle de preços — um aumento dos salários nominais sob o regime de preço fixo tal como foi apresentado no “modelo de Luta de Classes”. Kalecki adverte sobre o perigo potencial de tal política, pois tanto as firmas com margens de lucro altas quanto aquelas com margens de lucro baixas serão afetadas, e o efeito de uma margem muito baixa sobre o investimento pode ser contracionista.

Em resumo, há, em primeiro lugar, uma troca compensatória (*trade-off*) entre os movimentos dos “fatores distributivos” ao longo do ciclo econômico no seu efeito sobre a participação dos salários na renda; esta, portanto, tende a ser bem menos volátil do que o nível de emprego (que é dirigido fundamentalmente pelos gastos dos capitalistas). Em segundo lugar, variações arbitrárias dos salários nominais tendem a ser ineficazes como um instrumento para fazer variar o nível de emprego se o grau de monopólio permanecer inalterado; além do mais, os trabalhadores podem resistir às reduções dos salários durante as recessões e, desse modo, evitar o efeito estagnacionista da deterioração do perfil de distribuição da renda. E, em último lugar, a política econômica pode afetar a distribuição, e, por esse canal, o emprego, alterando as alíquotas de imposto de renda e imposto indireto sobre bens-salário, ou pode também promover um aumento de salários e controle de preço, aumentando, dessa forma, a participação dos salários na renda.

Anexo 1 — O desenvolvimento da teoria kaleckiana de determinação dos preços

A teoria kaleckiana de determinação dos preços a nível da firma foi fortemente influenciada pelo questionamento da noção de “concorrência perfeita” que ocorreu durante as décadas de 20 e 30.⁴³ A esse respeito, a

⁴² Ver Kalecki (1944, p. 53).

⁴³ O artigo original de Sraffa, *The law of returns under competitive conditions*, ressalta fundamentalmente a subdeterminação da configuração de equilíbrio dos preços e do produto a nível da firma quando se supõe rendimentos constantes e concorrência perfeita. Ele então fornece curvas de demanda individuais para cada firma — com elasticidade menor que o infinito — como uma maneira de tornar o modelo determinado.

teoria de Kalecki difere fundamentalmente da keynesiana, que manteve todos os postulados essenciais da teoria de preços tradicional, isto é, concorrência perfeita com maximização dos lucros e a suposição complementar de rendimentos marginais decrescentes.

O objetivo deste anexo é, em primeiro lugar, fornecer um suporte para a seção sobre “formação dos preços e distribuição”. Além de pretender demonstrar que, apesar de Kalecki ter atravessado duas fases na sua teoria de determinação dos preços, elas são consistentes entre si, podendo até serem vistas como representações formais diferentes do mesmo princípio — com uma única diferença substancial, que será apontada em breve. Os preços são determinados pelos custos variáveis e pela margem de lucro sobre os custos variáveis, cujo valor depende dos fatores que afetam o “grau de monopólio”.⁴⁴ O terceiro objetivo é mostrar que o conceito de grau de monopólio, em vez de ser “tautológico” (Kaldor, 1956), é determinado pelo que Kalecki denominou “grau de imperfeição do mercado” e “grau de oligopólio”.

Antes de prosseguir, é necessário tornar claro um ponto puramente notacional. O conceito kaleckiano de grau de monopólio segue a definição de Lerner (1934), ou seja, é a razão da diferença entre o preço (p) e o custo variável (m) em relação ao preço:

$$\tau(\dots) \equiv \frac{p - m}{p} \quad (31)$$

Os argumentos da função $\tau(\dots)$ são os determinantes do grau de monopólio que serão discutidos a seguir. Outro conceito que Kalecki (1940) utiliza é o de “preço reduzido”, definido como a razão entre o preço e o custo variável.

$$\lambda(\dots) \equiv \frac{p}{m} = \frac{1}{1 - \tau(\dots)} \quad (32)$$

No texto, utilizamos a seguinte notação, que hoje em dia é convencional:

$$1 + \pi(\dots) \equiv \lambda(\dots) = \frac{1}{1 - \tau(\dots)} \quad (33)$$

⁴⁴ Basili e Salvadori (1984) também enfatizam a noção de continuidade na teoria de Kalecki.

onde $\pi(\dots)$ é uma margem de lucro sobre os custos variáveis. É importante notar que, qualquer que seja o conceito utilizado, ele dependerá do mesmo grupo de fatores.

A primeira fase da teoria kaleckiana de determinação dos preços é encontrada em suas contribuições pré-guerra (entre 1938 e 1943); a segunda, em seu livro de 1954, *Theory of economic dynamics* — também encontrada em seu *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy* (1971).

• Primeira fase

Há um elemento importante da teoria kaleckiana que está presente em todas as suas contribuições: a suposição de que os custos variáveis — custos de trabalho somados ao custo de insumos intermediários por unidade de produto — são constantes ao longo do intervalo relevante de variação do produto.⁴⁵ É bem sabido, desde a publicação do artigo de Sraffa de 1926, que tal suposição — de rendimentos marginais constantes — requer que as curvas de demanda para cada firma não sejam perfeitamente elásticas, pois com essa hipótese o preço e o produto de equilíbrio ficam determinados. Resumindo, requer a introdução dos elementos da teoria de concorrência imperfeita, que o próprio Sraffa propôs na segunda parte do artigo.

A versão kaleckiana de 1939-43 da teoria da determinação dos preços é construída em dois passos.⁴⁶ O primeiro é supor o que ele chama de “concorrência imperfeita pura”.⁴⁷ Ele segue o princípio de maximização de lucro tradicional, supondo que a demanda pelos bens da firma k é menos que perfeitamente elástica, e com isso faz com que haja uma relação inversa entre o preço e a elasticidade da demanda:

$$p_k = \Phi_k m_k \quad (34)$$

⁴⁵ Kalecki baseou essa suposição na evidência empírica. Em seu trabalho de 1954, lê-se: “Supõe-se que a oferta é elástica, isto é, que a firma opera abaixo do ponto de plena utilização da capacidade e que os custos variáveis(...) por unidade de produto são estáveis ao longo do intervalo relevante de variação do nível de produto (*). (*Nota de rodapé de Kalecki: “A suposição de um custo variável de curto prazo quase horizontal foi feita em meu *Essays on the Theory of Economic Fluctuations*, em 1939. Desde aquele tempo tem sido provado, por várias pesquisas empíricas... (cf., por exemplo, W. W. Leontief: *The Structure of American Economy*, 1941))” (1954, p. 12).

⁴⁶ Há, na verdade, um terceiro passo associado ao papel dos custos de venda, que negligenciaremos por brevidade.

⁴⁷ Concorrência imperfeita pura significa que, apesar de as firmas terem curvas de demanda individuais, há um grande número delas na indústria e, portanto, “pequeno número” e considerações “oligopolísticas” são supostamente irrelevantes.

onde

$$\Phi_k = \left[\frac{1}{1 - \epsilon_k} \right]$$

ϵ_k é a elasticidade da demanda.

Kalecki refere-se a Φ_k (ou ϵ_k) como o grau de imperfeição do mercado: um alto grau de imperfeição é associado a preços altos.

O segundo passo é associado à remoção da suposição de concorrência imperfeita “pura”. Aqui Kalecki se afasta da maximização de lucros tradicional e avisa que “o leitor que espera uma teoria de oligopólio de equilíbrio (...) ficará desapontado” (1940, p. 97). Ele supõe ser o “grau de oligopólio” (h_k) determinado por fatores que afetam os preços tanto a nível da firma quanto a nível da indústria. Para a firma, a interdependência da tomada de decisão desempenha um papel importante⁴⁸ a nível da indústria, o grau de concentração, por um lado, e a dispersão dos custos variáveis das firmas, por outro, são os principais determinantes do nível de preços médio, ou agregado. Em suas contribuições, Kalecki discute os determinantes do grau de oligopólio tanto no “longo prazo” (ou, diríamos, em termos do seu “movimento secular”) quanto ao longo do ciclo econômico.

Kalecki postula a existência de um coeficiente de grau de oligopólio (h_k) que modifica o preço determinado sob concorrência imperfeita pura:

$$p_k = h_k \Phi_k m_k, h_k > 1 \quad (35)$$

Podemos agora retomar a definição de grau de monopólio — equação (31) — e expressar τ em termos de h e Φ .

$$\tau_k(h_k, \Phi_k) = \frac{h_k \Phi_k - 1}{h_k \Phi_k} \quad (31)$$

$$p_k = \frac{1}{1 - \tau_k} m_k \quad (36)$$

⁴⁸ Em 1940, o argumento de Kalecki era que o empresário fixaria o preço cobrado pelo seu produto a um nível maior do que seria fixado sob concorrência perfeita pura. E que ele não “baixaria seu preço abaixo desse nível porque acredita que, se agisse dessa forma, induziria seus concorrentes a baixarem seus preços até tornar a operação não-lucrativa. Porém, ele também não elevará o preço acima desse nível porque acredita que seus concorrentes não elevarão seus preços até o nível que tornaria essa operação lucrativa” (p. 97).

O grau de monopólio — agora parece seguro argumentar — pode ser interpretado como um elemento conceitualmente importante de uma teoria de determinação de preços.⁴⁹

- Segunda Fase

A segunda fase é marcada pelo abandono de Kalecki de qualquer vestígio de técnicas de otimização por parte da firma. Ele afirma que “em vista das incertezas com que se depara no processo de fixação dos preços, não será suposto que a firma tenta maximizar o seu lucro de nenhuma maneira precisa” (1954, p. 12). Ao invés disso, os preços serão fixados levando-se em conta o preço das outras firmas (ou o preço médio) e os custos variáveis próprios, “assegurando que o preço não fique muito alto em relação ao preço das outras firmas, pois isso reduziria drasticamente as vendas, e que o preço não fique muito baixo em relação ao seus custos variáveis médios, pois isso reduziria drasticamente a margem de lucro”(1954, pp. 12-3).⁵⁰

Kalecki (1954) expressa formalmente a regra de formação de preços acima através de uma equação do tipo:

$$p_k = h_k(m_k, p) = q_k m_k + n_k p \quad (37)$$

onde p representa o preço médio na indústria e h_k o grau de oligopólio, apesar de ele não fazer mais nenhuma referência explícita a esse conceito nessa versão, q_k e n_k são apenas fatores de ponderação entre o preço médio (p) e o custo variável de produção da firma k (m_k).

Aqui h_k é uma função que relaciona as decisões de formação de preços tomados pela firma k à reação esperada das outras firmas. Essa função depende essencialmente da estrutura de mercado da indústria, isto é, de elementos como a diferenciação dos produtos, a dispersão dos custos variáveis, a existência de liderança de preço, o grau de concentração, etc. Em seu artigo de 1954, Kalecki também se refere à razão entre os custos

⁴⁹ O grau de monopólio da indústria será dado por uma média ponderada dos graus de monopólio das firmas da indústria, sendo as ponderações dadas pela produção relativa das firmas.

⁵⁰ Kaldor (1956) critica o conceito de Kalecki de grau de monopólio com base no argumento de que, uma vez abandonada a maximização de lucro, a teoria torna-se tautológica. Pode-se argumentar, entretanto — como Kalecki (1968, p. 168) faz, na verdade — que uma teoria em que o comportamento oligopolista por parte das firmas é considerado pode substituir razoavelmente a teoria de preço via equilíbrio de oferta e demanda. O abandono da maximização de lucros torna o modelo menos rigoroso matematicamente, mas não necessariamente menos teórico, e, certamente, não tautológico.

fixos e os custos variáveis⁵¹ e ao poder dos sindicatos como elementos que podem afetar o grau de monopólio.⁵²

O preço médio para a indústria, ou o nível de preço agregado (p), é dado pela média ponderada — sendo a ponderação feita pela produção de cada firma — das N equações de preço $p_k = q_k m_k + n_k p$ correspondentes às N firmas da indústria. Supondo, para exemplificar, que $m_k = m$, teríamos:

$$p = qm + np$$

onde $q = \frac{\sum q_k X_k}{\sum X_k}$ e $n = \frac{\sum n_k X_k}{\sum X_k}$, somatórios indo de 1 a N

A equação de preço agregado pode ser escrita como:

$$p = \frac{q}{1-n} m$$

e, por definição, o grau de monopólio agregado será dado por:⁵³

$$\tau(q, n) = \frac{q - (1-n)}{q}$$

A versão de 1968 (ver 1971, cap. 15) da decisão de fixação do preço é apenas formalmente diferente da recém-estudada (1954). Kalecki não se refere à maximização de lucro, e o nível de preço de cada firma depende essencialmente da função de reação do preço da firma em relação ao preço médio e ao custo variável.

$$p_k = [1 + f_k(p/p_k)] m_k \quad (38)$$

⁵¹ Novamente, em recessões, a razão entre os custos fixos e variáveis pode subir, levando a uma contração dos lucros. Em tal situação, Kalecki argumentou, “pode surgir um acordo tácito entre as firmas de uma indústria para ‘proteger’ os lucros, e, conseqüentemente, aumentar os preços em relação ao custo variável unitário” (1954, p. 18). De acordo com o próprio Kalecki (1943a, p. 27 e 1954, p. 18), o que diferencia a sua teoria da “teoria de custo total” é que a reação dos preços a variações dos custos que não os custos variáveis depende dos determinantes do grau de monopólio e, portanto, não é tão mecânica como no caso da “teoria do custo total”.

⁵² Kalecki diz: “A existência de sindicatos fortes pode tender a reduzir as margens de lucro da seguinte maneira: um coeficiente lucros/salários elevados fortalece a posição de barganha dos sindicatos em sua demanda por aumentos salariais, já que maiores salários são então compatíveis com lucros razoáveis ao nível de preços vigente” (1954, p. 19).

⁵³ Note-se que $\partial\tau/\partial n > 0$ e $\partial\tau/\partial q > 0$ se $n < 1$, uma condição postulada por Kalecki (1954, p. 13).

Não há diferença conceitual entre a função h na equação (37) e a função f na equação (38). Na verdade, como Kalecki aponta, f reflete as “influências semimonopolistas” (1971, p. 160).

Há continuidade na teoria de determinação dos preços kaleckiana. Exceto pelo abandono da maximização de lucro, o preço da firma k dependerá essencialmente dos seus custos variáveis e de uma margem de lucro sobre os custos variáveis, sendo esta determinada pela elasticidade da demanda (somente na primeira fase) e por fatores oligopolistas. Esses fatores dependem da estrutura do mercado, mas também podem ser influenciados pela razão entre os custos fixos e os custos variáveis e pelo poder dos sindicatos.

No texto, uma formulação das duas fases de Kalecki é utilizada onde tanto um grau médio de imperfeição do mercado (Φ) quanto de oligopólio (h) afetam o nível de preço agregado:

$$p = [1 + \pi(h, \Phi)] m \quad (39)$$

Abstract

This paper examines the causal relation between the functional distribution of income, aggregate demand and the level of economic activity. It also looks at the formation of prices and the cyclical movement of distribution in Kalecki.

Referências bibliográficas

Amadeo, E. Real wages and the level of employment in Keynes, Friedman and Lucas. Harvard University, 1984. mimeogr.

———. Sobre salários nominais: as críticas keynesiana e monetarista à abordagem de Keynes sobre o mercado de trabalho. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 16(2):309-20, ago. 1986.

———. Keynes's principle of effective demand. Upleadon, Edward Elgar, 1989.

——— & Dutt, A. The neoricardians and the post keynesians. Upleadon, Edward Elgar, 1988a.

——— & ———. Keynes's dichotomy and wage-rigidity keynesianism: a puzzle in keynesian thought. In: Blaug, M. & Maggridge, D., ed. *Perspectives on the history of economic thought*. Upleadon, Edward Elgar, 1988b.

Basili, L. & Salvadori, N. Kalecki's pricing theory. *Journal of Post Keynesian Theory*, 1984.

Blinder, A. Supply shock inflation: money, expectations and accommodation. In: *Development in an inflationary world*. Academic Press, 1981.

———. Keynes, Lucas and scientific progress. *American Economic Review*, 77(2):130-42, May 1987.

Chick, V. *Macroeconomics after Keynes*. Cambridge, MIT Press, 1983.

Cowling, K. *Monopoly capitalism*. New York, Halsted Press, 1982.

Dornbusch, R. & Fischer, S. *Macroeconomics*. New York, McGraw-Hill, 1978.

Garegnani, P. Consumption, investment and effective demand (I). *Cambridge Journal of Economics*, 1979.

Kaldor, N. Alternative theories of distribution. *The Review of Economic Studies*, 1956.

———. Inflation and recession in the world economy. *Economic Journal*, 1976.

Kalecki, M. The Lessons of the Blum Experiment. *Economic Journal*, London, 48, 1938.

———. Essays in the theory of economic fluctuations. London, Farrar & Rinehart, 1939.

———. The supply curve of an industry under imperfect competition. *Review of Economic Studies*, 1940.

———. The problems of profit margins. *Bulletin of the Oxford Institute of Statistics*, 1942a.

———. Mr. Whitman on the concept of the "degree of monopoly". *Economic Journal*, 52, 1942b.

———. *Studies in economic dynamics*. Farrar & Rinehart, London, 1943a.

———. A theory of long run distribution of the product of industry. *Oxford Economic Papers*, 1943b.

———. Profits, salaries and wages. *Bulletin of the Oxford Institute of Statistics*, 1943c.

———. Three ways to full employment. In: Kelley, A. M. *Economics of full employment*. New York, 1969a. (Publicado originariamente em 1944.)

———. Theory of economic dynamics. New York, Kelley, A. M. 1969b. (Publicado originariamente em 1954.)

———. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

- . *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. Rio de Janeiro, Hucitec, 1977.
- Keynes, J.M. *The economic consequences of Mr. Churchill*. 1925. (Reimpr. em Keynes, 1963.)
- . *A treatise on money*. 1930. (Reimpr. em Keynes, 1971a e 1971b.)
- . *The general theory of employment, interest and money*. 1936. (Reimpr. em Keynes, 1973a.)
- . *Relative movements of real wages and output*. *Economic Journal*, London, 49:34-51, Mar. 1939.
- . *Essays in persuasion*. W.W.Norton, 1963.
- . *A treatise on money*. Part 1: The pure theory of money. London, Macmillan, 1971a. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 5.)
- . *A treatise on money*. Part 2: The applied theory of money. London, Macmillan, 1971b. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 6.)
- . *The general theory of employment, interest and money*. London, Macmillan, 1973a. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 7.)
- . *The general theory and after*. Part 1: Preparation. Moggridge, Donald, ed. London, Macmillan, 1973b. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 13.)
- . *The general theory and after*. Part 2: Defence and development. Moggridge, Donald, ed. London, Macmillan, 1973c. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 14.)
- . *The general theory and after; a supplement*. Moggridge, Donald, ed. London, Macmillan, 1979. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, 29.)
- Klein, L. *The keynesian revolution*. 2. ed. New York, Macmillan, 1975.
- Marglin, S. *Growth, distribution and prices*. Cambridge, Harvard University Press, 1984.
- Patinkin, D. *Money, interest and prices*. New York, Harper & Row, 1956.
- . *Anticipations of the general theory*. Blackwell, Oxford, 1983.
- Robinson, J. *Economics of imperfect competition*. 2. ed. London, Macmillan, 1969.
- . *The trade cycle*. *Economic Journal*, 1936. (Reimpr. em Robinson, 1980. v. 1.)

———. Kalecki and Keynes. In: *Essays in honour of Michael Kalecki*. 1964. (Reimpr. em Robinson, 1980, 3, p. 92-102.)

———. *Collected economic papers*. Cambridge, MIT Press, 1980, 5.v.

Sraffa, P. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, 36, 1926.

Steindl, J. *Naturity and stagnation in American capitalism*. New York, Monthly Review Press, 1952.

Varian, H. *Microeconomic theory*. 2. ed. New York, W. W. Norton, 1986.