

Notas sobre o Problema da Distribuição da Renda em Kalecki e em Kaldor¹

Cláudio Roberto Amitrano

Resumo: O artigo estabelece uma comparação entre as abordagens de Kalecki e Kaldor para o problema da distribuição funcional da renda, procurando evidenciar que existem usos distintos, por ambos autores, do princípio da demanda efetiva, bem como sua interação com o processo de formação de preços. Por fim conclui acerca da maior generalidade da abordagem kaleckiana, pois esta leva em conta o caráter cíclico da demanda efetiva e adota uma abordagem mais dinâmica da concorrência.

Introdução

O objetivo deste trabalho consiste em estabelecer uma comparação entre as abordagens sobre o problema da distribuição macroeconômica da renda de Michal Kalecki e de Nicholas Kaldor. O artigo tem como prioridades a explicitação dos argumentos, assim como uma avaliação das suas semelhanças e diferenças. Esta investigação tem um caráter fundamentalmente exploratório, não visa uma discussão completa ou definitiva, apenas analisar a ocorrência de percepções distintas, em alguns trabalhos fundadores da tradição Pós-Keynesiana, sobre os determinantes e o estatuto da distribuição macroeconômica da renda.

Dois tipos de questões motivam esta pesquisa. A primeira diz respeito à tentativa de identificação de alguns elementos que, de um ponto de vista teórico e metodológico, estabelecem a diferença dentro da unidade daquilo que se convencionou chamar de tradição pós-keynesiana. A segunda questão refere-se às implicações, propriamente ditas, que emergem de perspectivas teóricas em que o problema da distribuição da renda aparece relacionado à dinâmica econômica. Por um lado, através de seus desdobramentos teóricos e, por outro, por suas repercussões no campo da política econômica. Apesar destas duas ordens de motivações, este trabalho ficará restrito à identificação da diferença dentro da unidade ou, melhor dizendo, no âmbito da história do pensamento econômico.

A comparação entre Kalecki e Kaldor parece depender do estabelecimento de alguns marcos de referência que, em alguma medida, são comuns a ambos autores. Neste sentido, não é possível compreender suas contribuições sobre a problemática da distribuição funcional da renda, isto é, da distribuição entre salários e lucros, sem ter como pano de fundo três questões: 1) a teoria neoclássica da distribuição; 2) a crítica de Sraffa e as Teorias da Concorrência Imperfeita; e 3) o Princípio da Demanda Efetiva.

Este texto será dividido em três partes. A primeira terá por objetivo expor a perspectiva de Kalecki acerca do problema da distribuição da renda e sua conexão com o princípio da demanda efetiva e o ciclo econômico. Na segunda parte, tentar-se-á evidenciar a formulação de Kaldor

¹O autor agradece aos comentários do grupo de bolsistas do Programa de Formação de Quadros Profissionais do CEBRAP. A responsabilidade por eventuais erros deve ser atribuída inteiramente ao autor.

sobre este problema e sua relação com a taxa de crescimento de pleno emprego de longo prazo (problema de Harrod). Por fim, na última parte, buscar-se-á explicitar algumas convergências e divergências entre essas duas abordagens.

I. O Problema da Distribuição de Renda em Kalecki

Kalecki apresentou o problema da distribuição da renda entre salários e lucros de diversas formas. No entanto, todas estavam associadas ao processo de determinação de preços numa estrutura de mercado de “concorrência imperfeita” ou oligopólio, bem como à dinâmica cíclica do investimento.

O tratamento conferido à formulação do problema será baseado, principalmente, na “Teoria da Dinâmica Econômica” de 1954, posto que é, provavelmente, sua versão mais completa², ainda que não necessariamente impermeável a críticas, bem como no texto “As equações Marxistas de Reprodução e a Economia Moderna” de 1968. Estes dois trabalhos foram selecionados, pois permitem uma comparação com a formulação do problema empreendida por Kaldor³. Será possível perceber as diferenças na compreensão do processo de formação de preços e sua relação com a dinâmica econômica.

A teoria dos preços de Kalecki está profundamente relacionada com o desenvolvimento da teoria da concorrência imperfeita de Joan Robinson.

Robinson, seguindo a crítica de Sraffa de 1926⁴, mostra que as firmas ou produtos não são indiferentes aos consumidores e que cada firma tem uma curva de demanda inversamente relacionada com os preços, isto é, cada firma pode ser analisada como um mercado específico. Deste modo, os preços não são um dado para as firmas e o nível de produto que maximiza o lucro é simplesmente aquele em que a receita marginal é igual ao custo marginal. No entanto, aqui a receita marginal não é igual ao preço.

A consequência imediata deste argumento é que enquanto no regime de concorrência perfeita, no longo prazo, as firmas operam com um tamanho ótimo, isto é produzem aquela quantidade na qual os custos médios são mínimos, na concorrência imperfeita, (dado que a curva de receita marginal é negativamente inclinada) o equilíbrio da firma não se dá, necessariamente, quando os custos médios são mínimos. Em outras palavras, *“as firmas em equilíbrio sob o regime de competição imperfeita não são de tamanho ótimo”* (Idem, p, 57), o que implica dizer que existe um excesso de capacidade produtiva⁵.

² Ver a esse respeito ASIMAKOPOLUS (1975), POSSAS e BALTAR (1981), GONZALEZ (1987), FERREIRA (1993) e DUTT (2001).

³ Cabe antecipar que em seu *Alternative Theories of Income Distribution*, Kaldor não faz referência à Teoria da Dinâmica, mas sim a um outro texto de Kalecki (*The Theory of Profits*).

⁴ Cabe notar que se é verdade que o objeto de investigação da concorrência imperfeita foi problematizado inicialmente por Sraffa, o tratamento conferido por Robinson aproximou-se muito mais de Pigou, do que do autor anteriormente citado. Ver a este respeito Paiva (1998) e Heller (2000).

⁵ Não faremos aqui uma exposição mais abrangente da teoria da concorrência imperfeita. Sua aparição no texto tem o único objetivo de explicitar algumas das proposições de Kalecki. Para maiores detalhes ver Ferguson (1997), Shackle

Em “Salários Nominais e Reais” (1939), Kalecki, ao discutir as consequências de uma redução dos salários sobre o nível de produto e emprego utiliza-se explicitamente dos trabalhos de Sraffa, Robinson e Chamberlin.

Após ter rejeitado as hipóteses neoclássicas de que uma redução nos salários manteria inalterado tanto o nível geral de preços como o valor nominal da demanda global, o autor empreende uma revisão da hipótese de custos marginais crescentes e de seu corolário imediato, a concorrência perfeita.

De fato, Kalecki observa que se é verdade que a noção de custos marginais crescentes é compatível com a agricultura e outros processos produtivos assemelhados, no que diz respeito à indústria, a situação é diferente. *“Se numa empresa industrial houver dois turnos de trabalho em vez de apenas um, os custos de matérias primas e trabalho crescerão mais ou menos proporcionalmente. Apenas com três turnos de trabalho podem surgir dificuldades técnicas. Daí é perfeitamente justo supor que nas empresas industriais a curva de custos marginais tem um relativamente longo segmento horizontal e somente começa a subir ao se aproximar da plena utilização dos recursos”* (KALECKI, 1977d, p, 82). Sendo assim, o autor afirma que, sendo baixo o grau de utilização da capacidade produtiva, então os preços devem ser necessariamente superiores aos custos marginais, uma vez que estes são constantes abaixo da plena utilização.

O autor evidencia que os empresários não elevam a sua produção até o ponto de plena utilização da capacidade *“porque cada empresário tem seu mercado,..., especializando-se na produção de certos artigos um tanto diferentes dos produzidos por seus concorrentes. Para aumentar sua venda, precisa baixar seu preço e, desse modo, atingir nova clientela. [...] Mas se tem de diminuí-lo [o preço] isso pode não apenas não dar-lhe um lucro maior do que o atual mas também causar-lhe um prejuízo considerável. O empresário, indagado porque não produz mais, nunca responde que o custo adicional de produção seria mais alto, mas que não poderia vender mais. [...] a ampliação de seu mercado requer tal diminuição do preço que o aumento da venda não compensa”* (KALECKI, 1977d, p, 84)

Assim, para Kalecki, quando as empresas ocupam no mercado uma posição semimonopolista, estas não atingem a plena utilização da capacidade. *“A razão entre os preços e os custos marginais (a qual é maior que a unidade) indica o quanto a situação se afasta da concorrência perfeita, e por isso pode servir como medida do grau de monopólio”* (Idem). Para o autor são as decisões de gasto que determinam o grau de utilização da capacidade produtiva.

O argumento acima demonstrado pode ser recuperado, em alguma medida, nos capítulos iniciais da “Teoria da Dinâmica Econômica”. Neste texto, Kalecki mostra, de forma clara, a maneira pela qual a participação dos salários na renda nacional está estritamente vinculada à noção de grau de monopólio, expressa na razão preço/custo.

O primeiro movimento de Kalecki é o de estabelecer uma distinção entre os processos de

determinação dos preços. Como evidencia o autor, “*As alterações de preços a curto prazo podem ser classificadas em dois grupos: as que são determinadas principalmente por modificações do custo da produção [produtos acabados/industriais] e as que são determinadas principalmente pela demanda [matérias-primas]*” (KALECKI, 1983, p, 7).

A distinção entre esses dois processos de formação de preços se deve à ocorrência de condições diferentes de oferta. No setor de bens industriais a produção é relativamente elástica, devido à existência de reservas de capacidade produtiva. No que tange à produção de matérias-primas, é necessário um período relativamente longo até que se obtenham incrementos na oferta de produtos. Ora, nos termos da discussão anterior o que se pode afirmar é que nos setores industriais o que se verifica ao longo da produção é a existência de, no mínimo, custos constantes. Alternativamente, nos setores produtores de bens primários, teríamos a vigência de custos crescentes.⁶

As semelhanças com o modelo de concorrência imperfeita parecem não ir adiante⁷. Além de supor que a firma opera com capacidade ociosa e que os custos diretos (salários e insumos de produção) são estáveis para a amplitude relevante de produção, o autor descarta a existência de uma regra específica (receita marginal = custo marginal) de maximização dos lucros. Como observa, “*Diante da incerteza com que se defronta o processo de fixação de preços, não iremos supor que a firma recorra a alguma medida em particular na procura de maximizar seus lucros*” (KALECKI, 1983, p, 8).

Na abordagem kaleckiana da *Teoria da Dinâmica*, os preços são determinados com base na aplicação de uma **margem** (*mark-up*) sobre os custos diretos unitários de produção, bem como a partir das considerações que a firma faz sobre o preço das suas concorrentes. Neste caso, a consideração pelos preços das firmas que fabricam produtos similares garante uma certa rigidez de preços, uma vez que estes não podem ser altos demais para não acarretarem uma redução da demanda, nem baixos demais a fim de não reduzirem excessivamente as margens de lucro.

O preço (p) de uma firma pode ser visto através da expressão $p = m.u + n p_m$, onde “ p ” é o preço da firma; “ u ” representa os custos diretos unitários; “ m ” o parâmetro que indica o acréscimo dos preços sobre os custos; (p_m) o preço médio do mercado; e “ n ” um parâmetro que indica em

⁶ Do ponto de vista metodológico, cabe salientar que o objeto de investigação de Kalecki é a dinâmica das economias tipicamente capitalistas. Sendo assim, sua reflexão se concentrará fundamentalmente sobre as economias desenvolvidas, isto é, industrializadas, de tal forma que sua análise incidirá sobre o processo de formação dos preços determinados pelos custos.

⁷ Para Paiva (1998), a abordagem de Kalecki para o processo de formação de preços em mercados oligopolistas representa um avanço e ao mesmo tempo uma síntese de um conjunto de proposições que, entre os anos 20 e 40 do século passado, estremeceram o debate sobre a formação de preços. A primeira influência relevante está relacionada à crítica de Sraffa de 1926 ao modelo de concorrência perfeita, na qual o autor explicita a existência de mercados firma-específicos. A continuidade desta crítica através teoria da concorrência imperfeita de Joan Robinson seria outra influência determinante no pensamento de Kalecki. Por fim, o princípio do custo total de Hall e Hitch seria, senão fonte de inspiração, pelo menos objeto de reflexão crítica de Kalecki a respeito da determinação dos preços via mark-up.

que medida as demais firmas são levadas em consideração⁸.

O mark-up (k) pode ser definido como a relação entre o preço 'p' e os custos unitários 'u', ou seja,

$$\text{mark-up (k)} = p/u = m + n.(p_m/u)$$

Os parâmetros m e n dão a exata medida do grau de autonomia de cada empresa na definição do preço cobrado. Seus valores devem ser positivos e, no caso de "n", o autor afirma que é necessário que seja menor que um. Este último requerimento implica que num modelo de concorrência onde a estrutura de mercado predominante é o oligopólio existe um espaço para alguma desconsideração do movimento dos preços dos concorrentes. Neste sentido, os parâmetros, ainda que positivos, caminham em sentidos opostos, isto é, quanto maior o grau de monopólio, maior será o valor de m e menor será o de n.⁹

A formulação do processo de precificação parece resultar de uma percepção a partir da qual as oscilações da demanda não têm qualquer papel a desempenhar no sistema de preços industriais. Formalmente, o modelo apresentado pelo autor difere de suas abordagens anteriores, em que os preços apareciam como uma função tanto da elasticidade da demanda como de um "grau de oligopólio", num regime de concorrência imperfeita.

No entanto, a transição para um modelo onde exista uma total inelasticidade da demanda não parece ser a proposta de Kalecki. O problema não está centrado em uma desconsideração da demanda, mas no fato de que não é razoável supor, dada a incerteza, que os agentes conheçam a função de demanda específica de cada firma, muito menos que saibam o formato da curva de receita marginal e o valor da elasticidade-preço.

Neste caso, a demanda é incorporada ao modelo indiretamente, através da referência aos preços do demais concorrentes. Tal menção só faz sentido na medida em que estabelece limites para os movimentos dos preços. Com esta referência é possível mensurar, indiretamente, a capacidade que cada firma tem de incrementar a sua receita a partir de variações nos seus próprios preços¹⁰.

O processo de determinação dos preços via mark-up, como se sabe, está no centro da formulação kaleckiana da distribuição funcional da renda. Isto porque estabelece de imediato uma relação entre salários e preços ao nível da firma. Porém, esta formulação pode ser ampliada para a determinação do preço médio em um ramo industrial, uma vez que a razão entre o preço e o custo direto unitário é igual a razão entre o montante dos rendimentos do ramo da indústria e o

⁸ Supondo que o preço médio de mercado reflita esta consideração.

⁹ Asimakopulos (1975), afirma que a equação de preços de Kalecki é muito limitada. Em primeiro lugar porque, segundo este autor, a relação entre p e p_m se apresenta de forma mecânica. Em segundo lugar, porque sob a hipótese de uma firma líder o valor do parâmetro n pode ser igual a um para as firmas seguidoras de preço, o que implicaria numa indeterminação da equação de Kalecki. Sob a hipótese de preço-liderança $p = p_m$, o que implica que o valor do mark-up depende apenas dos parâmetros m e n, isto é, $p/u = m/(1-n)$. Para uma crítica à visão de Asimakopulos (1975) ver Paiva (2001).

¹⁰ Para uma discussão mais pormenorizada desta questão remeto o leitor aos trabalhos de Gonzalez (1987), Paiva

respectivo montante dos custos diretos ¹¹. Tal fato torna possível a análise do ponto de vista macroeconômico, através da agregação setorial.

É importante notar que o mark-up não determina o grau de monopólio, mas é sua expressão ¹². Para Kalecki os elementos que determinam o grau de monopólio são:

- a) a concentração industrial;
- b) os gastos em promoção e publicidade, pois estes permitem diferenciar os produtos e, portanto, aumentam o grau de monopólio;
- c) a razão entre os custos indiretos e os custos diretos - uma vez que um aumento do primeiro em relação ao segundo tende a comprimir as margens de lucro;
- d) o poder dos sindicatos - margens de lucro excessivas estimulam a barganha coletiva, de modo que se os custos salariais, decorrentes dos aumentos obtidos nas barganhas, forem repassados para os preços pode ocorrer uma perda de competitividade das empresas. Assim, em geral, o poder dos sindicatos tende a reduzir o grau de monopólio e as margens de lucro.

Uma última consideração a respeito do processo de formação de preços merece destaque. Kalecki observa que, no longo prazo, todas as variáveis que determinam os preços podem mudar. Contudo, se o grau de monopólio não se altera, então, as variações de preços serão decorrentes das variações nos custos diretos unitários. Neste caso, as mudanças nos custos podem advir de três motivos: progresso tecnológico, variações nos preços das matérias primas e nos salários. No que tange aos dois últimos, pode-se afirmar que, ao longo do ciclo econômico, as matérias primas variam muito mais do que os salários, de modo que a relação salário/preço das matérias-primas tende a crescer nas fases de depressão e a diminuir nas fases de expansão, pois os preços destas caem mais rápido que os salários no declínio econômico e sobem mais rápido que estes na fase de prosperidade.

Determinantes da parcela salarial na renda agregada

A análise kaleckiana da distribuição da renda entre salários e lucros está associada à dinâmica da concorrência intercapitalista, mais precisamente à sua especificidade no processo de precificação.

O ponto de partida é a participação dos salários no valor agregado de um ramo industrial. O valor da produção pode ser definido tanto pelo produto entre os preço (p_i) e a quantidade produzida (x_i), como pela soma dos salários (W_i), das matérias primas (M_i), dos lucros (L_i) e dos custos indiretos (O_i). No primeiro caso, dadas as hipóteses de Kalecki, o valor da produção é obtido a partir do estabelecimento de um mark-up sobre os custos diretos de produção, ou seja:

(1998) e Paiva (2001).

¹¹ Note que $P'/u' = [\sum p_i \cdot q_i / \sum q_i] / [\sum u_i q_i / \sum q_i] :: P'/u' = \sum p_i q_i / \sum u_i q_i$

¹² A confusão entre estes dois conceitos é tão grande que fez Kaldor afirmar que a noção de grau de monopólio de Kalecki seria absolutamente tautológica, uma vez que, por definição um monopolista é aquele que tem um poder discricionário para arbitrar preços. Retornaremos a esse ponto mais adiante.

$p_i \cdot x_i = k \cdot (W_i + M_i)$; onde $k = p_i \cdot x_i / (W_i + M_i)$ e $k > 0$.

No segundo caso, $p_i \cdot x_i = W_i + M_i + L_i + O_i$, logo

$$k \cdot (W_i + M_i) - (W_i + M_i) = L_i + O_i \therefore (k - 1) \cdot (W_i + M_i) = L_i + O_i$$

O valor agregado (Y_i), por sua vez, é definido como o valor da produção menos os custos de matérias primas, isto é, a soma de custos indiretos, salários e lucros ($W_i + L_i + O_i$), que pode ser expresso da seguinte forma:

$$W_i + L_i + O_i = Y_i \therefore Y_i = W_i + (k - 1) \cdot (W_i + M_i)$$

Nestes termos, a participação dos salários no valor agregado pode ser obtida, simplesmente, a partir da razão entre a massa de salários e o valor agregado, tal que:

$$W_i / Y_i = W_i / [W_i + (k - 1) \cdot (W_i + M_i)]$$

Ou de maneira simplificada,

$$W_i / Y_i = \omega_i = 1 / [1 + (k - 1) \cdot (1 + j)]; \text{ onde } j = M_i / W_i$$

A maneira simples de expor a questão revela, no entanto, um complexo conjunto de determinações. Em primeiro lugar, mostra que as possibilidades de apropriação pelos trabalhadores da riqueza gerada estão intimamente relacionadas ao movimento dos preços. Por um lado, as alterações no grau de monopólio, expressos no mark-up, relacionam-se inversamente com a parcela salarial, isto é, aumentos (diminuições) no grau de monopólio acarretam diminuições (aumentos) na participação dos salários na renda. Por outro, a relação entre os preços das matérias primas e os salários também caminha em sentido contrário ao da parcela apropriada pelos trabalhadores.

Neste plano de análise, a questão ainda é apresentada ao nível setorial. Contudo, um elemento peculiar da abordagem de Kalecki é sua tentativa de criar mediações entre os aspectos micro e macroeconômicos. A composição e o desempenho setoriais cumprem exatamente esta função.

Para o autor, os ramos econômicos podem apresentar diferentes formas de expressão do grau de monopólio. Em outras palavras, a capacidade de arbitrar uma margem de lucro acima dos custos diretos se manifesta distintamente entre firmas e setores, de modo que a relação entre a parcela salarial e o mark-up pode ser definida para cada setor de atividade.

A distribuição da renda nacional entre salários e lucros passa a depender, portanto, do peso de cada ramo no conjunto da economia. Se os setores que apresentarem maior grau de monopólio (expresso no *mark-up*) tiverem maior peso no conjunto da economia, a parcela salarial na renda agregada será menor e vice-versa. Tal fato ocorre porque esta passa a ser definida, simplesmente, como o somatório das parcelas salariais setoriais ($W/Y = \omega = \sum \omega_i$).

Kalecki afirma ainda que, apesar deste modelo ter sido derivado a partir do processo de formação de preços industriais, isto é, preços determinados pelos custos, sua capacidade explicativa pode ser expandida para os setores cujo processo de formação de preços é determinado pela demanda. Isto é possível porque a participação dos salários no valor agregado de tais setores

depende fundamentalmente da razão entre os preços das matérias primas produzidas e os custos salariais, ou seja, da variável $j = M/W$. Portanto, do ponto de vista agregado, é possível afirmar que *“o grau de monopolização, a razão entre os preços das matérias primas e os custos de salários por unidade e a composição industrial são os determinantes da parcela relativa dos salários na renda bruta do setor privado”* (KALECKI, 1983, p, 12).

Ciclo Econômico e Parcela Salarial: Primeira Aproximação

A dinâmica econômica, tal como entendida por Kalecki, é composta por um componente cíclico e por um de tendência. Não é nosso objetivo fazer uma discussão sobre a teoria dos ciclos, tampouco sobre a tendência de longo prazo da economia. Cabe salientar, contudo, que o componente cíclico da dinâmica está relacionado aos determinantes do investimento. Kalecki identifica, na maior parte de seus trabalhos¹³, que as decisões de investimento estão relacionadas: 1) de maneira positiva, a uma certa lucratividade esperada; 2) negativamente, ao estoque de capital ou alguma variante disto; 3) positivamente, a elementos autônomos de longo prazo, os chamados fatores de desenvolvimento como a inovação tecnológica; 4) de modo positivo, à disponibilidade de recursos internos às firmas (poupança bruta das firmas) que minimiza o risco crescente do investimento.

A questão central que une a teoria do investimento ao movimento do ciclo, diz respeito ao duplo papel que este exerce na economia capitalista. Por um lado, incrementa o nível de atividade através da demanda efetiva, de outro, cria nova capacidade produtiva que num momento posterior precisará ser ocupada. *“A conjugação de ambos os efeitos num padrão temporal necessariamente assimétrico dá lugar a um mecanismo que tende a gerar, endogenamente, flutuações no nível de atividade econômica”* (Possas e Baltar, 1981 : p, 131).

Uma vez explicitado o caráter cíclico das economias capitalistas, é preciso evidenciar que para Kalecki, o processo de determinação da parcela salarial somente ganha plena inteligibilidade no ciclo econômico, quando as variáveis determinantes do perfil distributivo apresentam comportamentos distintos nas diversas fases do ciclo. Neste sentido, *“Nenhuma afirmação a priori seria portanto possível quanto às tendências de longo prazo da parcela relativa dos salários na renda”* (KALECKI, 1983, p, 23). A clareza de Kalecki quanto a este ponto, aparece em diversos trabalhos anteriores e talvez esclareça mais do que o texto da “Teoria da Dinâmica...”:

“tratamos o ‘grau de monopólio’ - medido pela razão entre o preço e os custos marginais como uma grandeza constante. Na realidade porém, essa razão se eleva nos tempos de depressão e diminui durante as fases de expansão econômica. Isso resulta da rigidez de certos preços. Quando os custos das matérias primas e do trabalho caem nos tempos de crise, muitos preços não diminuem, ou diminuem relativamente pouco; as empresas monopolistas não temem então o aparecimento de outsider (KALECKI, 1977d, p, 85)” [sendo o contrário verdadeiro nas

¹³Para considerações mais densas a este respeito, veja Possas (1987), Possas (2001), Ferreira (1996) e Dutt (2001).

fases de expansão]. “Existem ainda duas tendências opostas na determinação dos salários reais: quando a produção cresce, elevam-se os preços das matérias-primas em relação aos salários, mas o ‘grau de monopólio’ se reduz; quando a produção diminui, os preços das matérias primas caem mais acentuadamente do que os salários, porém o ‘grau de monopólio’ se amplia. [...] Logo, se os salários reais aumentam ou diminuem com o crescimento da produção, isso depende da relativa intensidade daquelas duas mencionadas tendências opostas” (Idem, p, 86)

Ainda que a citação acima se refira aos salários reais, o mecanismo descrito afeta as mesmas variáveis determinantes da participação relativa dos salários na renda e, portanto, nos fornece uma boa medida da importância do ciclo na distribuição da renda. Por outro lado, tal distribuição também será influenciada pela maneira pela qual a composição industrial é afetada nas fases de expansão e depressão.

Custos de Overhead¹⁴ e Distribuição da Renda

Quando Kalecki se refere à participação dos salários na renda nacional está considerando apenas a renda dos trabalhadores envolvidos diretamente na produção, renda esta que pode aumentar ou diminuir de acordo com o número de trabalhadores empregados. No entanto, a existência de um conjunto de trabalhadores em atividades indiretas, como as administrativas e gerenciais precisa estar contemplada na análise da distribuição da renda. Metodologicamente, a análise deste grupo precisa ser empreendida separadamente, uma vez que sua renda¹⁵ se apresenta para a empresa como um custo quase-fixo.

Se existe uma parcela da renda dos trabalhadores que é praticamente fixa, então, a participação dos salários (W) e ordenados (O) no total da renda agregada (Y) deve flutuar menos ao longo do ciclo econômico. Isso significa que a massa salarial depende em parte do nível de atividade econômica, devido à sua correspondência com o nível de emprego. Outra parte independe do volume de produção, pois corresponde à parcela do emprego que não pode ser modificada ao sabor das flutuações do ciclo econômico. Este fato é expresso formalmente pelo autor da seguinte forma: sendo a massa de salários e ordenados indicada por $V = W + O$, então $V = \alpha \cdot Y + B$, onde “ $\alpha \cdot Y$ ” representa a massa de rendimentos que depende do nível de atividade e “B” a parte independente. A participação dos rendimentos do trabalho na renda agregada pode ser vista como $V/Y = \alpha + B/Y$.

Como (V/Y) expressa exatamente a participação dos salários e ordenados na renda nacional, então rearranjando esta equação teremos $\alpha = (V - B)/Y$, que representa aqui, aproximadamente, a parcela salarial. Em outras palavras, o parâmetro $\alpha \equiv \omega \equiv 1/[1 + (k - 1).(1 + j)]$ expressa os “fatores de distribuição”.

¹⁴Overhead é o termo designado para os empregados que não trabalham em atividades diretamente relacionadas com a produção.

¹⁵Kalecki utiliza a expressão “ordenados” para diferenciar a renda dos trabalhadores indiretos daquela dos trabalhadores indiretos (salários).

Esta relação é muito significativa, pois revela a exata importância da distribuição no processo de determinação da renda agregada como se verá adiante.

O Processo de Determinação dos Lucros e da Renda Nacional

O processo de determinação dos lucros e da renda nacional tem como ponto de partida a constatação de que as variáveis de gasto numa economia capitalista são independentes das rendas prévias, de modo que, a determinação causal se encontra dos gastos para a renda e não o contrário. De maneira análoga a Keynes, é o princípio da demanda efetiva (PDE) que determina o nível de emprego, de renda e de lucros.

Este argumento apareceu em vários trabalhos anteriores à Teoria da Dinâmica. Em “O Mecanismo de Recuperação econômica” de 1935 Kalecki afirma que “Para os capitalistas é possível estimular seus investimentos, mesmo se seus lucros não aumentaram [...]. O financiamento do investimento adicional é realizado pela assim chamada criação de poder de compra. Há um aumento da demanda por créditos bancários e estes são concedidos pelos bancos [...]. Finalmente, a despesa de investimento adicional vai diretamente e através dos gastos dos trabalhadores [novos contratados], para os bolsos dos capitalistas [...]. Os lucros adicionais retornam aos bancos como depósitos. Os créditos bancários aumentam em um montante igual ao investimento adicional, e os depósitos em valor igual aos lucros adicionais [...]. [Os] lucros, para usar um paradoxo, são investidos antes mesmo de existirem”. (KALECKI, 1977c, p, 24)¹⁶

Neste sentido, Possas e Baltar (1981) observam que “*o nível agregado de um tipo qualquer de dispêndio - por exemplo, o investimento - decorre de um conjunto de decisões independentes, tomadas pelas unidades econômicas, que não guardam relação necessária com o nível de renda. Em consequência, o montante desse dispêndio resultará, em princípio, independente do nível prévio de renda. Logo, uma vez que a identidade entre renda e dispêndio agregados deve necessariamente ser mantida em qualquer período de tempo, conclui-se que, a nível agregado, o dispêndio determina a renda, e não o contrário. É nesse contexto que se coloca a frase de Kalecki, segundo a qual ‘é claro que os capitalistas podem decidir consumir e investir mais num período que no precedente, mas não podem decidir ganhar mais. Portanto, são suas decisões quanto a investimento e consumo que determinam os lucros e não vice-versa’*” (POSSAS e BALTAR, 1981, p, 114).

A maneira pela qual Kalecki apresentou a relação entre o princípio da demanda efetiva e o processo de determinação da renda variou ao longo do tempo. Tanto em “Esboço de uma Teoria do Ciclo Econômico” como na “Teoria da Dinâmica” o princípio da demanda efetiva aparece de forma bastante direta. Sua relação com a distribuição da renda macroeconômica, contudo, somente se revela neste último trabalho. Em outro artigo, “Equações Marxistas e a Economia Moderna”, o autor optou por uma abordagem diferente. Partindo da identidade macroeconômica entre dispêndio

¹⁶ Ver a esse respeito também KALECKI (1977d), p. 76.

e renda, Kalecki apresentou o PDE dividindo a economia em três departamentos, buscando uma aproximação com a noção de reprodução ampliada do capital em Marx. Neste caso, também explicitou a articulação entre os fatores de distribuição e a determinação do nível de renda.

Uma maneira simples de esclarecer o argumento kaleckiano consiste em tomar como ponto de partida a identidade macroeconômica entre renda e dispêndio, numa economia fechada e sem governo, dividindo, entretanto, a renda segundo as classes que dela se apropriam, isto é, escrevendo:

$$Y = W + L = I + C_c + C_w,$$

onde Y é a renda agregada, W corresponde à massa salarial, L aos lucros e I , C_c e C_w correspondem respectivamente ao investimento, ao consumo capitalista e ao consumo dos trabalhadores.

Uma das principais hipóteses de Kalecki é que se, por um lado, é possível afirmar a autonomia do gasto capitalista, seja em consumo, seja em investimento, por outro, tal autonomia não se verifica no que diz respeito ao gasto dos trabalhadores. Com efeito, na maior parte de seus escritos o autor supôs que o consumo dos trabalhadores era igual à massa salarial. Desta maneira, a identidade anterior passa a ser escrita como:

$$L = I + C_c$$

Como o lucro é uma variável de resultado, isto é, que só pode ser determinada *a posteriori*, e como o gasto capitalista é autônomo, então a relação de causalidade fica imediatamente esclarecida. São os gastos capitalistas em investimento e consumo que determinam os lucros.

Adicionalmente, Kalecki supõe que o consumo dos capitalistas é relativamente inelástico, sendo, uma parte constante e uma outra parte dependente dos lucros. Esta dependência foi apresentada, nos diversos trabalhos do autor, tanto em relação aos lucros passados como correntes. Porém como esta defasagem temporal é algo que se resolve no modelo kaleckiano, faremos sua abstração para fins expositivos e adotaremos uma função para o consumo capitalista da seguinte forma:

$$C_c = \lambda L + A,$$

onde λ corresponde à parcela do consumo que depende dos lucros, tal que $0 < \lambda < 1$ e A representa o consumo autônomo.

A combinação destas duas últimas equações permite ao autor explicitar que a variável relevante no processo de determinação da massa de lucros consiste apenas no investimento, pois substituindo a equação do consumo capitalista na equação dos lucros temos que:

$$L = I + \lambda L + A$$

$$L = (I + A)/(1 - \lambda)$$

A consequência imediata desse resultado é a confirmação do argumento anterior de que todo o processo produtivo e, conseqüentemente a renda nacional, é determinado pelo investimento. De fato, o toque final da argumentação de Kalecki depende apenas, tal como visto anteriormente,

da articulação entre os determinantes dos lucros e os ‘fatores de distribuição’.

Em a “Teoria da Dinâmica”, esta articulação é feita através do retorno à equação que estabelece a participação dos salários e ordenados na renda nacional.

Do ponto de vista estritamente contábil, a renda nacional (Y), ou seja, o valor agregado da produção é equivalente à soma dos custos indiretos ($C_i \approx O$), dos salários (W) e dos lucros (L), de modo que, $Y = W + O + L$.

Desta forma, é possível perceber que a participação dos salários e ordenados ($V = W + O$) na renda nacional pode ser definida como: $V/Y = \alpha + B/Y$. Mas, sabemos que, por definição $V = W + O = Y - L$, de tal sorte que $V/Y = (Y - L)/Y = \alpha + B/Y$. Ora, o rearranjo desta equação nos permite perceber que a renda nacional pode ser vista como uma função dos lucros e dos ‘fatores de distribuição’, tal como $Y = (L + B)/(1 - \alpha)$. Pelo que foi exposto acima, sabe-se que os lucros dependem do investimento e da proporção dos lucros que é gasta pelos capitalistas, de tal forma que se $L = [I + A]/(1 - \lambda)$, então a renda nacional no período t passa a ser¹⁷ determinada pelo nível de investimento, pela proporção dos lucros gasta pelos capitalistas em consumo (λ) e pelos ‘fatores de distribuição’ (α), de tal sorte que quando qualquer destes fatores varia, a renda varia no mesmo sentido. Formalmente, $Y = [I + Z]/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)]$, onde Z é constante.

Kalecki conclui afirmando que o “*papel dos ‘fatores de distribuição’ é assim o de determinar a renda ou o produto com base nos lucros, que por sua vez são determinados pelo investimento (...). Daí conclui-se diretamente que as modificações na distribuição da renda ocorrem não por meio de uma modificação dos lucros, L, mas através de uma mudança na renda bruta ou produto, Y.* (KALECKI, 1983, p, 48)”

Os resultados obtidos acima podem ser demonstrados de maneira bastante clara a partir das equações marxistas de reprodução. A formulação deste problema, a partir destas equações, permitiu a Kalecki recolocar a questão nos termos das modernas teorias do crescimento econômico, sobretudo, demonstrando que as equações marxistas de reprodução, estabelecidas algumas hipóteses restritivas, podem ser convertidas na equação fundamental do modelo de Harrod-Domar, isto é, a taxa garantida¹⁸.

No referido trabalho, Kalecki divide a economia em três departamentos, de tal forma que o departamento I (DI) seja responsável pela produção de bens de investimento, o departamento II (DII) responda pela oferta de bens para o consumo capitalista e no departamento III (DIII) se encontre a produção de bens de consumo para os trabalhadores. No sistema tri-departamental, o valor da produção em cada departamento é idêntico à soma dos respectivos salários e lucros.

¹⁷ $Y = ([I + A]/(1 - \lambda + B))/1 - \alpha$

$Y = [I + A]/(1 - \lambda).(1 - \alpha) + B/1 - \alpha$

$Y = I/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)] + A/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)] + B/1 - \alpha$

$Y = I/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)] + [A + B - \lambda B]/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)]$

$Y = [I + Z]/[(1 - \lambda).(1 - \alpha)]$; onde $Z = [A + B - \lambda B]$

¹⁸ Discutiremos o modelo de Harrod-Domar e o conceito de taxa garantida na seção sobre Kaldor.

Kalecki supõe ainda que DI, DII e DIII são integrados verticalmente, isto é produzem os insumos necessários às suas respectivas produções. A massa de salários corresponde ao somatório dos salários nos três departamentos e, analogamente, a massa de lucros à soma dos lucros departamentais. Além disso, o autor mantém a hipótese de que os trabalhadores consomem toda sua renda.

Neste esquema, são os departamentos I e II que determinam a produção do departamento III e, portanto, toda a dinâmica da produção. Como DIII responde pela produção dos bens de consumo dos trabalhadores, seu lucro decorrerá unicamente dos gastos dos trabalhadores de DI e DII. Uma vez que o valor da produção em DIII é definida como $Cw = W_1 + W_2 + W_3$, seu lucro é dado por $L_3 = Cw - W_3 = W_1 + W_2$.

É este esquema que permite a Kalecki concluir que uma elevação da participação dos salários na renda, através de um aumento nas taxas de salários, não implica uma redução na massa de lucros, mas apenas em sua participação relativa. Com efeito, um aumento nos salários, ainda que diminua os lucros nos departamentos I e II, provoca um aumento dos lucros no departamento III na mesma magnitude, mantendo a massa global de lucros inalterada.

Em “Luta de Classes e Distribuição da Renda” de 1971, o autor é absolutamente claro a esse respeito quando afirma que *“Como resultado, os lucros totais permanecem inalterados, sendo a perda dos Departamentos I e II, de $\alpha (W_1 + W_2)$, contrabalançada por um igual ganho do Departamento III. Conclui-se que não ocorre qualquer transferência absoluta dos lucros para os salários, e o argumento baseado na lei de Say se comprova falacioso - pelo menos no que se refere ao curto período de tempo”*. (KALECKI, 1977b, p, 93).

Este argumento é demonstrado de maneira bastante precisa pela equação de determinação da renda que Kalecki apresenta em as “Equações Marxistas e a Economia Moderna”, isto é,

$$Y = I + Cc + [\omega_1 \cdot I + \omega_2 \cdot Cc] / (1 - \omega_3).$$

onde Y corresponde à renda nacional, I ao investimento, Cc ao consumo capitalista e ω_1 , ω_2 e ω_3 representam, respectivamente, a participação dos salários no valor da produção de cada departamento, isto é, $\omega_1 = W_1/I$; $\omega_2 = W_2/Cc$ e $\omega_3 = W_3/Cw$.

É importante notar que esta equação tem o mesmo significado da equação anterior de determinação da renda nacional, pois nos mostra que alterações na distribuição da renda afetam tão somente a renda agregada e não o nível de lucros. Como observa Kalecki, *“a renda (ou produto) nacional Y que se pode vender e os lucros que se podem realizar são determinados, em qualquer circunstância [...] pelo nível de investimento I e pelo consumo Cc dos capitalistas (dada a distribuição da renda entre os salários e os lucros)”* (KALECKI, 1977a, p, 3).

A conclusão que se apresenta, fundamentalmente, é que a massa total de lucros não pode ser determinada pelo grau de monopólio, isto é, pela relação preço/custo. Este afetaria apenas a

parcela dos salários¹⁹.

Em suma, para Kalecki, a distribuição funcional da renda se apresenta como um objeto de investigação próprio, cujos determinantes estão associados ao duplo aspecto que possui a concorrência no sistema capitalista. De um lado, encontra-se a maneira pela qual a concorrência entre capitais se manifesta, através da figura do grau de monopólio. De outro, está a concorrência entre as classes sociais que disputam uma parcela do valor adicionado no processo produtivo.²⁰

Por sua vez, a articulação entre o princípio da demanda efetiva e a distribuição da renda também se apresenta sob um duplo aspecto. A característica cíclica do investimento faz com que a demanda efetiva e, portanto o nível de atividade também apresentem um comportamento cíclico. Tal fato provoca tanto alterações no mark-up, como na relação entre o preço das matérias primas e os salários, podendo acarretar alteração na parcela da renda agregada apropriada pelos salários.

No que diz respeito ao nível de renda e emprego, a distribuição entre salários e lucros atua como um parâmetro do processo de determinação destas variáveis. Uma alteração na repartição do valor agregado a favor dos salários, dada existência de capacidade ociosa, altera positivamente aquelas duas variáveis. O corolário imediato desta assertiva é a negação da existência de uma transferência absoluta de renda dos lucros para os salários.

A maneira pela qual esta problemática é tratada na obra de Kaldor e suas diferenças vis a vis os escritos de Kalecki serão tratadas na próximas seção.

II. Kaldor e o Problema da Distribuição da Renda

O objetivo desta seção é expor, de forma breve, a perspectiva Kaldoriana do problema da distribuição da renda entre salários e lucros. Entretanto, cabe notar que a maneira pela qual o autor concebe esta questão está estritamente associada a duas questões fundamentais. A primeira diz respeito à crítica à teoria neoclássica da distribuição da renda, enquanto a segunda, refere-se ao problema da estabilidade do crescimento com pleno emprego no longo prazo, isto é, o problema do “fio da navalha” de Harrod.

Segundo Thirlwall, (1987) o objetivo da abordagem de Kaldor sobre o problema da distribuição e do crescimento era *“explicar a dinâmica do sistema capitalista na tradição keynesiana de modo a prover uma alternativa à teoria neoclássica de crescimento e distribuição e solapar o pessimismo da teoria clássica”*, sobretudo Ricardo e Marx.

A influência imediata sobre o trabalho de Kaldor é, evidentemente, Keynes, sobretudo o “Tratado sobre a Moeda” e sua parábola do jarro da viúva (Widow Cruse). No entanto, outras influências serão marcantes na concepção daquele autor sobre o problema da distribuição da

¹⁹Neste caso, Kalecki parece concordar com Marx quando este afirma que *“A formação da mais-valia (...) não pode ser, portanto, explicada por venderem os vendedores as mercadorias acima do seu valor, nem por os compradores as comprarem abaixo do seu valor (...). Os representantes conseqüentes da ilusão de que a mais-valia se origina de uma aumento nominal do preço ou do privilégio do vendedor vender a mercadoria caro demais pressupõem, portanto, uma classe que só compra, sem vender, por conseguinte, só consome sem produzir”* (MARX, 1988, p. 131).

²⁰Veja a este respeito Possas e Baltar (1981).

renda. A primeira é Kalecki, principalmente seu texto “A Teoria dos Lucros” de 1938, ainda que Kaldor tivesse profundas divergências quanto ao papel do grau de monopólio de Kalecki. A segunda é o debate que se sucedeu após a publicação do texto de Joan Robinson “A Função de Produção e a Teoria do Capital” publicado em 1954, bem como o seminário em Cambridge em 1955, no qual o livro “A Acumulação de Capital”, da mesma autora, estava sendo debatido²¹.

Feitas estas considerações preliminares, pretendemos nos concentrar, então, na apresentação da formulação kaldoriana do problema, notadamente, aquela exposta em “Teorias Alternativas da Distribuição de Renda” de 1955-56.

A Teoria Neoclássica da distribuição e a crítica de Kaldor-Robinson

Como observa Thirwall (1987) a teoria neoclássica da distribuição da renda, afirma que cada fator de produção será remunerado de acordo com a sua produtividade marginal.²² Desta forma, a participação relativa de cada fator no produto nacional estaria relacionada com os produtos marginais relativos, isto é, com a taxa marginal de substituição técnica entre fatores e as quantidades relativas de fatores.

Assim, de acordo com Harris, *“conhecendo apenas o volume de bens de capital per capita e a tecnologia, podemos descobrir as taxas salarial e de lucro correspondentes às condições de competitividade. A elasticidade da curva [curva denominada fronteira salário-lucro] neste ponto, dá a parcela relativa dos lucros e dos salários. A distribuição da renda, em consequência, é inteiramente determinada pela tecnologia e pelas participações relativas de fatores. Um aumento (diminuição) da quantidade de um fator em relação a outro reduz (eleva) seu preço [...]”. Dessa maneira, a análise incorpora o argumento de que os preços relativos dos fatores refletem a escassez relativa de diferentes fatores e que o volume que cada fator obtém do produto nacional é determinado pela tecnologia e dotação relativa de fatores*” (1980, p, 92). De modo que a relação entre a participação dos lucros na renda e a participação dos salários na renda é igual a elasticidade de substituição dos fatores, isto é, $(r.K/Y)/(W/Y) = - (r/w).(\Delta w/\Delta r)$, onde, W é a massa de lucros, K é o estoque de capital r é a taxa de lucro, w é taxa de salário e r.K representa o volume de lucros.

Para Kaldor, o problema com a teoria neoclássica ou, como ele mesmo denomina, com a teoria da produtividade marginal, reside, em parte, do conjunto extremamente restritivo de hipóteses para a sua validade, tais como concorrência perfeita, ausência de economias de escala, existência de retornos constantes. Por outro lado, e talvez de maior importância para o autor assim como para Robinson²³, está o problema do significado e da medida do capital como um fator de

²¹ Antes de sua publicação. Ver a este respeito THIRLWALL (1987).

²² A condição para isto é que as funções de produção sejam homogêneas de grau um e, portanto que o teorema de Euler (ou Clark-Wicksted) sobre a exaustão do produto seja respeitada. Veja a este respeito FERGUSON (1993).

²³ Ver a este respeito ROBINSON (1973). É interessante notar que Robinson começa este texto afirmando que “a função de produção [neoclássica] tem sido um poderoso instrumento de deseducação. O estudante de teoria econômica é ensinado a escrever $O = f(L, C)$, onde L é a quantidade de trabalho, C é a quantidade de capital e O é a

produção. Como observa Thirwall, *“O capital, devido à sua heterogeneidade não pode ser agregado em unidades físicas e por isso deve ser medido em unidades monetárias. Mas desde que o valor do capital é o valor capitalizado de um fluxo de renda, isto pressupõe uma certa taxa de lucro, ou taxa de juro, como base para que os rendimentos dos serviços do capital em períodos diferentes no futuro, ou os custos incorridos em diferentes datas no passado, sejam equivalentes. Assim, para derivar o produto marginal do capital é necessário saber seu preço em primeiro lugar. A teoria da determinação dos preços dos fatores e da distribuição pela produtividade marginal é, de acordo com Kaldor, circular. E é também circular, no sentido de que para que as parcelas distributivas estejam relacionadas com os produtos marginais relativos através das elasticidades de substituição, é preciso que a taxa de lucro seja conhecida, mas é precisamente ela que precisa ser determinada”* (1987: p, 163-164)²⁴.

A crítica kaldoriana à Teoria da Distribuição de Kalecki

As críticas de Kaldor às abordagens de Kalecki para o problema da distribuição podem ser divididas em duas partes. A primeira é aquela direcionada aos trabalhos iniciais de Kalecki, quando este autor encontrava-se muito mais próximo das teorias da concorrência imperfeita.

Com efeito, em “The Supply Curve of an Industry under Imperfect Competition” de 1939 e em “A Theory of Long Run Distribution of the product of Industry” de 1941, Kalecki, utiliza-se de tal conceito. Como evidencia Gonzalez (1987), o autor utiliza nestes trabalhos uma teoria dos preços que nada mais é do que uma forma revisitada da tradicional teoria da concorrência imperfeita pura, onde *“o preço da firma k é estabelecido pressupondo o conhecimento da curva de demanda, de forma tal que, de acordo com a condição de maximização de lucros que iguala Receita Marginal a Custo Marginal, o grau de imperfeição da concorrência fica sendo determinado em função da elasticidade-preço da procura”* (Idem: p, 106). A única diferença é que, adicionalmente, Kalecki *“ênfatiza que o processo de determinação dos preços [...] não pode incorporar exclusivamente o efeito da curva de demanda, uma vez que, geralmente, os empresários fixam preços que produzem receitas superiores aos custos marginais”* (Idem). De forma que, a expressão de Kalecki para os preços, além de considerar a elasticidade-preço da demanda, incorpora um parâmetro k que mede o “grau de oligopólio”²⁵.

taxa de produção de mercadorias. Ele é instruído a assumir que todos os trabalhadores são iguais, e a medir L em Homem-hora de trabalho; a ele é dito alguma coisa sobre o problema do número índice envolvendo a escolha de uma unidade de produção; e em seguida ele é lançado rapidamente para a próxima questão, na esperança de que esqueça de perguntar em que unidades C é medido. Antes mesmo dele realmente perguntar, ele é transformado em um professor e os superficiais [também pode ser lamacentos] hábitos de pensamento são conduzidos de uma geração para a outra”. (1973, p, 47).

²⁴ Ver também a esse respeito KALDOR (1989, p, 211-15).

²⁵ Formalmente, enquanto para a teoria tradicional da concorrência imperfeita a igualdade entre o custo marginal e a receita marginal era dada por:

$$m_k = P_k [1 - 1/e_k(P_k/P')]$$

Custo Marginal = Receita Marginal ; onde e_k é a elasticidade-preço da demanda, P_k é o preço do produto e P' é o preço médio. Para Kalecki esta igualdade é dada por :

Segundo Kaldor, uma abordagem sobre a distribuição baseada em uma teoria de preços que faz a margem de lucro depender da elasticidade da demanda da firma, não seria menos problemática do que aquela que relaciona distribuição com elasticidade de substituição entre fatores. Primeiro, porque não haveria evidências de que as firmas em mercados imperfeitos determinam os preços tendo como referência estas elasticidades. Segundo, porque no curto prazo, a formação de preços aparece como o resultado da maximização dos lucros baseada em funções de custo e receita independentes, o que não seria necessariamente verdadeiro. Por fim, seria ilegítimo supor curvas de demanda para cada firma se os preços cobrados pelas diferentes firmas não pudessem ser assumidos independentes.

Mesmo reconhecendo que Kalecki abandona o vínculo entre o grau de monopólio e a elasticidade da demanda, tal como foi visto acima, Kaldor afirma que a solução proposta por Kalecki, definindo o grau de monopólio como a razão entre os preços e os custos primários, não teria nenhum valor explicativo, posto que seria uma mera tautologia.

O Problema do “Fio da Navalha” de Harrod e a Teoria da Distribuição de Kaldor

Ao comparar a noção de equilíbrio de Keynes à da tradição neoclássica, Pasinetti observa que, para esta alcançar o equilíbrio representa o fim da história, enquanto para Keynes, *“a realização de um equilíbrio de pleno emprego requer que um certo montante de investimento líquido seja empreendido, de modo a levar a demanda efetiva total até o nível de plena utilização da capacidade. Mas o próprio fato de o montante apropriado de novo investimento ser empreendido, vem a mudar a situação objetiva (i.e., a capacidade produtiva existente), na qual o equilíbrio corrente está baseado. Na análise keynesiana, portanto, a própria realização do equilíbrio numa época determinada, longe de ser o fim da história, abre toda uma série de questões acerca de como o equilíbrio será mantido no próximo período”* (PASINETTI, 1979: p, 113).

Este é exatamente o problema de Harrod-Domar, ou seja, qual é a taxa de crescimento do produto ou do estoque de capital que garante a manutenção do pleno emprego no longo prazo. Sendo assim, tentaremos demonstrar, seguindo Pasinetti, que a teoria da distribuição da renda de Kaldor esta intimamente relacionada com este problema.

É possível dividir o problema da manutenção do pleno emprego em dois aspectos. Por um lado, temos que o problema do nível de emprego está relacionado com a taxa de crescimento da população e com a taxa de crescimento da produtividade do trabalho, ou seja, com o progresso tecnológico. Por outro, este problema encontra-se associado à taxa de crescimento da produção e à taxa de crescimento da capacidade produtiva. Se, no longo prazo, a produção cresce à mesma taxa que a capacidade produtiva, assim como no mesmo ritmo do crescimento da população e da

$$m_k = P_k [1 - 1/e_k(P_k/P')] / \alpha_k$$

Custo Marginal = Receita Marginal

produtividade do trabalho, não haverá desemprego.

Portanto, para que esta questão seja solucionada quatro variáveis precisam ser determinadas: 1) a taxa de crescimento da população; 2) a taxa de crescimento da produtividade do trabalho; 3) a taxa de crescimento da produção; 4) a taxa de crescimento da capacidade produtiva.

No que diz respeito ao crescimento populacional, Harrod (1939) supõe que a força de trabalho cresce exponencialmente e continuamente, de modo que o crescimento percentual da força de trabalho ao longo do tempo pode ser expresso através de uma taxa constante “n”, ou formalmente $\Delta L/L = n$..

Na questão do progresso técnico, o autor toma como hipótese algo semelhante ao que foi dito acima, supondo que a produtividade do trabalho também cresce ao longo do tempo de forma exponencial. Desta forma, o crescimento da produtividade poderia ser expresso por uma taxa constante, “ λ ” . Do mesmo modo, esta poderia ser formalmente enunciada como $\Delta y/y = \lambda$, onde y é igual a relação produto (Y) por trabalhador (L).

Desta forma, Harrod conclui que a taxa de crescimento da economia compatível com o pleno emprego é aquela idêntica à soma das taxas de crescimento populacional e da produtividade, ou seja, uma taxa $g_n = n + \lambda$ a qual Harrod chama de taxa natural de crescimento.

Uma vez resolvido o problema do ritmo de crescimento populacional e da produtividade, resta a compatibilização das taxas de incremento da produção e da capacidade produtiva.

Neste sentido, seguiremos Pasinetti na apresentação do Modelo de Domar (1942), onde o investimento assume um duplo papel. O primeiro concernente ao processo de determinação do nível de produto, o segundo como acréscimo à capacidade produtiva.

No primeiro caso, o investimento se apresenta como determinante do nível global de demanda efetiva e, portanto, do nível de renda através do efeito multiplicador. Neste caso, quanto menor for a propensão a poupar (ou, reciprocamente, quanto maior for a propensão a consumir) maior será o impacto de acréscimos do investimento sobre o crescimento da demanda e do produto. Sendo o nível de produto definido por (Y), o investimento por I e a propensão a poupar como (s), então temos que $Y = I/s$.

Por outro lado, acréscimos à capacidade produtiva (Y^*) existente ao longo do tempo são determinados pelo investimento novo total (I) e pela relação entre o estoque de capital (K) e o nível de produto (Y), através do efeito acelerador, isto é, $\Delta Y^* = (1/k) \cdot I$, onde $k = K/Y$, a relação capital/produto.

Como através do primeiro efeito, o investimento influencia a demanda efetiva e, através do segundo, afeta o aumento da capacidade produtiva, não há razão para que esses dois efeitos devam, necessariamente, ser compatíveis com a manutenção da plena utilização da capacidade. Para que esta seja plenamente utilizada é preciso que a demanda efetiva e a capacidade produtiva cresçam no mesmo ritmo ao longo do tempo, ou seja, que $\Delta Y^* = \Delta Y$ ou, $(1/k) \cdot I = \Delta I/s$. Assim,

recombinando esta equação teremos que a taxa de crescimento do investimento que assegura a plena utilização da capacidade é dada pela relação entre a propensão média a poupar da sociedade e a razão entre o estoque de capital e o nível de produto, ou seja, $\Delta I/I = s/k$. Esta expressão define aquilo que Harrod (1939) cunhou como a taxa garantida ($g = s/k$), ou seja, a taxa que garante a plena utilização da capacidade.

Sendo assim, para que o equilíbrio de longo prazo seja mantido, tanto no sentido de plena utilização da capacidade, como no sentido de pleno emprego, é preciso que a taxa garantida (g) seja igual a taxa natural (g_n), de sorte que $g = g_n :: s/k = n + \lambda$

É importante notar que a taxa garantida corresponde à taxa de crescimento da economia compatível com o equilíbrio macroeconômico. No modelo original de Harrod, esta taxa era, de fato, derivada a partir desta condição de equilíbrio, isto é, $I = S :: I = sY$, onde I corresponde ao investimento, Y à renda nacional e s a propensão média a poupar da renda. Supondo que a relação capital-produto da economia seja constante ($K/Y = k$), e dividindo-se a equação anterior pelo estoque de capital (K), então teremos:

$$I/K = s \cdot Y/K :: I/K = s/k$$

Como observa Pasinetti, várias têm sido as críticas ao modelo Harrod-Domar. Dentre as mais freqüentes evidencia-se que se a hipótese de que a taxa de crescimento exponencial (n) da força de trabalho, bem como da produtividade (λ), não se verificarem, isto pode significar a impossibilidade de manutenção do equilíbrio de pleno emprego no longo prazo. Ademais, que todas as variáveis envolvidas, isto é, “ s ”, “ k ”, “ n ” e “ λ ” são determinadas exogenamente e, portanto, tomadas como constantes. Neste caso, o corolário imediato desta constatação é que somente por um feliz acidente, a condição de equilíbrio de longo prazo ($s = k \cdot g_n$) se realizará. Como observa Robinson uma tal situação consistiria numa espécie de “Idade Dourada”, indicando um estado mítico das coisas, improvável de ser atingido em qualquer economia verdadeira.

A solução apresentada por Harrod-Domar implica dois problemas fundamentais. O primeiro é que dada a independência das variáveis, ainda que seja possível o crescimento com pleno emprego no longo prazo, este é altamente improvável. O segundo, é que divergências entre a taxa de crescimento efetiva da economia e a taxa garantida provocam novas e maiores divergências, de forma tal que um equilíbrio com pleno emprego no longo prazo, consiste numa situação fundamentalmente instável. Em outras palavras, não existiriam mecanismos endógenos no sistema assegurando que, uma vez que a economia tivesse saído da trajetória de crescimento com pleno emprego, haveria um retorno a esta trajetória. É no contexto deste debate que surge a teoria da distribuição da renda de Kaldor.

A possibilidade de crescimento com pleno emprego, somente pode ser afirmada se, e somente se, alguma das variáveis do modelo de Harrod-Domar tornar-se efetivamente uma variável, isto é, deixar de ser constante.

O ponto de partida de Kaldor é a observação sobre a trajetória dos países capitalistas

desenvolvidos, nos quais a relação capital produto (k) tem sido relativamente constante ao longo do tempo. Por outro lado, a recuperação econômica pós Segunda Guerra foi caracterizada, naqueles países, por elevados níveis de emprego, configurando-se numa verdadeira situação de pleno emprego.

Assim, o desafio kaldoriano é o de apresentar uma solução teórica plausível para esta realidade, nos marcos da revolução keynesiana. A variável escolhida é a proporção da renda poupada (s), tomando como hipótese que esta depende fundamentalmente da propensão a poupar a partir dos salários e da propensão a poupar a partir dos lucros, de modo que a poupança agregada da economia pode ser vista como a soma das poupanças de trabalhadores e capitalistas.

Contudo, estas duas variáveis - considerando que as propensões a poupar são determinadas exogenamente de acordo com aspectos psicológicos dos agentes, no sentido de Keynes e, portanto, são tomadas como constantes - dependem fundamentalmente da parcela da renda que é apropriada por cada classe, ou melhor dizendo, pelos salários e pelos lucros.

Desta forma, a possibilidade de crescimento equilibrado com pleno emprego no longo prazo, tem como elemento constitutivo e, logicamente precedente, os determinantes da distribuição funcional da renda.

Vale notar que Kaldor, assim como Kalecki, recoloca o problema da distribuição da renda como um elemento fundamental da dinâmica econômica, tal como havia feito a Economia Política Clássica, sobretudo Ricardo e Marx. No entanto, a maneira pela qual isto se realiza é substancialmente diferente.

Os Determinantes da Distribuição da Renda em Kaldor

A análise da distribuição macroeconômica da renda de Kaldor tem, como ponto de partida metodológico, o princípio do multiplicador keynesiano. Para o autor, se é possível determinar o nível de renda, dada a sua distribuição, a partir do multiplicador, então, o contrário também é verdadeiro. Como evidencia o próprio Kaldor, *“o princípio do multiplicador pode ser alternativamente aplicado à determinação da relação entre preços e salários, se o nível de produção e emprego é tido como dado, ou à determinação do nível de emprego, se a distribuição (i.e., a relação entre preços e salários) é tida como dada”* (1989a: p, 219).

Assim, entendendo a distribuição da renda entre lucros e salários a partir da relação entre preços e salários, duas hipóteses são fundamentais para a consecução do modelo kaldoriano. Inicialmente, é preciso supor que existe pleno emprego. É importante notar que esta hipótese faz com que o processo de determinação dos preços seja conduzido inteiramente pela demanda. A hipótese de pleno emprego kaldoriana é derivada tanto de algumas evidências empíricas como de argumentos teóricos. As evidências empíricas dizem respeito ao elevado nível de emprego no pós-guerra, nos países desenvolvidos.

Do ponto de vista teórico, Kaldor supõe que a taxa de acumulação é uma função da taxa de

lucro esperada, que por sua vez depende da taxa de crescimento da renda. Se o volume de vendas for superior àquele esperado, então haverá um aumento da taxa de acumulação até o ponto em que a taxa de crescimento da renda seja igual a taxa de crescimento do estoque de capital. Isto pode ser evidenciado em sua função de progresso técnico²⁶. No modelo kaldoriano, mesmo considerando que os custos sejam constantes em uma longa faixa da produção, existiria um nível de lucros normal, a partir do qual um aumento nas vendas implicaria lucros extraordinários o que acarretaria novos investimentos até o ponto de pleno emprego.

Além disso, Kaldor supõe que a renda nacional (Y) pode ser dividida entre salários (W) e lucros (L), onde a categoria salário é compreendida por todos os trabalhadores assalariados, independentemente do fato de estarem envolvidos diretamente ou não no processo produtivo. Ao passo que a categoria lucros compreende a renda tanto de capitalistas quanto dos empreendedores²⁷. Para o autor, a diferença fundamental²⁸ entre os agentes que auferem estas duas categorias de renda decorreria do fato de que a propensão marginal a poupar dos trabalhadores (s_W) seria inferior à propensão marginal a poupar dos capitalistas (s_L).

É possível definir a renda nacional como o somatório de salários e lucros, ou seja, $Y = W + L$, de tal forma que os salários se apresentam como um resíduo da renda após a dedução dos lucros²⁹ ($W = Y - L$). Ademais, a poupança agregada (S) da economia é composta da poupança agregada decorrente dos salários (S_W), assim como daquela decorrente dos lucros (S_L), de modo que $S = S_W + S_L$. No entanto, como se sabe que estas poupanças dependem, respectivamente, da propensão marginal a poupar dos trabalhadores (s_W), da massa de salários (W), da propensão marginal a poupar dos capitalistas (s_L) e da massa de lucros, então a poupança agregada pode ser definida nestes termos, ou seja, $S = s_W \cdot W + s_L \cdot L$. É importante notar que, definir a poupança agregada desta forma abre de imediato a possibilidade de integrar a discussão sobre a distribuição de renda nos determinantes da taxa de crescimento de pleno emprego ($g = s/k$; onde $s = S/Y$), tal como visto na seção anterior.

Como no equilíbrio macroeconômico a poupança agregada é igual ao Investimento ($S = I$), então esta identidade pode ser apresentada a partir da equação anterior da poupança, a qual leva em conta as respectivas propensões a poupar e as massas de salários e lucros, ou seja, $I = s_W \cdot W + s_L \cdot L$. Como os salários foram definidos como um resíduo da renda, o equilíbrio macroeconômico pode ser posto em evidência a partir, somente, da renda, do investimento, e dos lucros, de tal forma que $I = s_W \cdot (Y - L) + s_L \cdot L$ ou, alternativamente, $I = (s_L - s_W) \cdot L + s_W \cdot Y$.

²⁶Ver a este respeito KALDOR (1989b) e HARRIS (1978). Para uma crítica à hipótese de que este mecanismo levaria ao pleno emprego ver DUTT (1988).

²⁷Presidentes, Diretores etc, enfim o alto escalão das corporações que embora não seja, a rigor, dono do capital, têm sua remuneração estritamente vinculada aos lucros.

²⁸Ou pelo menos a que interessa para os propósitos de seu trabalho.

²⁹Cabe lembrar que Kaldor afirma que este resultado é o inverso daquele apresentado pela teoria clássica de Ricardo e Marx onde, segundo o autor, são os lucros que aparecem como resíduo, posto que os salários estão previamente determinados pelo seu “preço natural” ou de “subsistência”, respectivamente. Ver a este respeito KALDOR (1989a).

A citação de um trecho do “Tratado sobre a Moeda” de Keynes logo no início da exposição de Kaldor, sobre as possibilidades de uma teoria keynesiana da distribuição da renda, esclarece o sentido da causalidade das variáveis. *“Se os empresários escolhem gastar uma porção dos seus lucros em consumo (e nada, é claro, os proíbe de fazê-lo) o efeito é incrementar os lucros sobre as vendas de bens de consumo num montante exatamente igual ao montante de lucros que fora então gasto... Assim, mesmo que muito de seus lucros os empresários gastem em consumo, o incremento de riqueza pertencente aos empresários mantém-se o mesmo que antes [...]. Quando por outro lado, os empresários estão tendo prejuízo, e procuram recompor estes prejuízos diminuindo o seu dispêndio normal em consumo, i.e., poupando mais, [...] o efeito dessa redução de dispêndio é infligir aos produtores de bens de consumo um prejuízo de igual montante. Assim, a diminuição de sua riqueza como classe é tão grande, a despeito de suas poupanças, quanto antes”* (KEYNES, 1930, Apud KALDOR, 1989a, p, 219).

A passagem acima citada deixa evidente que o sentido da causalidade é da variável de dispêndio para as variáveis de renda, tal como em Kalecki. Como o que se pretende é encontrar os determinantes dos lucros e salários, a equação anterior precisa ser lida às avessas. Rearranjando seus termos, portanto, é possível lê-la novamente, agora sob a perspectiva de que o lucro é a variável a ser determinada. Assim, percebe-se que os lucros são determinados, fundamentalmente, pelo investimento e pela diferença entre a propensão a poupar dos capitalistas e a propensão a poupar dos trabalhadores, de forma tal que $L = 1/(s_L - s_W) \cdot I - s_W/(s_L - s_W) \cdot Y$.

No entanto, Kaldor segue a proposição ricardiana de que somente é possível estabelecer, no que tange à distribuição, relações de causalidade quanto às parcelas relativas que cada classe se apropria da renda e não quanto às quantidades. Deste modo, o autor mostra que é a participação dos lucros na renda que se constitui como variável relevante e, de acordo com seus resultados, ela depende, primordialmente, da participação do investimento no total da renda, assim como da diferença entre a propensão a poupar dos capitalistas e a propensão a poupar dos trabalhadores. Tal expressão pode ser vista como $L/Y = 1/(s_L - s_W) \cdot I/Y - s_W/(s_L - s_W)$.

É importante notar que, para o autor, a marca keynesiana de sua teoria encontra-se no fato de que o investimento pode ser tratado como uma variável independente das propensões marginais a poupar. Kaldor observa que esta hipótese, associada com a de pleno emprego, implica, como se afirmou anteriormente, que o nível de preços em relação aos salários nominais é determinado pela demanda. Assim, um aumento no investimento e, portanto, na demanda provocará um aumento nos preços e nas margens de lucro, bem como uma redução no consumo real.

A relevância deste argumento não é pequena, pois ao assumir a hipótese de preços flexíveis, ou melhor, margens de lucro flexíveis, o sistema torna-se estável em pleno emprego. O retorno à equação fundamental de Harrod-Domar esclarece a questão.

Segundo aquela equação, a taxa de crescimento da economia que garante o equilíbrio de pleno emprego é aquela em que a razão entre a proporção da renda poupada e a relação

capital/produto é igual à taxa natural de crescimento, ou seja, $s/k = g_n$. No entanto, pela perspectiva kaldoriana, sabemos que a proporção da renda poupada é uma variável que depende das propensões a poupar de capitalistas e trabalhadores, bem como dos lucros e dos salários. Como foi dito anteriormente aquelas propensões são estabelecidas exogenamente, de acordo com a psicologia dos agentes e, portanto, nada se pode dizer sobre elas. De modo que, se buscou determinar a massa de lucros ou salários.

Kaldor mostrou que é possível determinar a parcela dos lucros na renda como uma função da participação do investimento no produto e das propensões marginais a poupar. Desta forma, se em equilíbrio macroeconômico a poupança agregada tem que ser igual ao investimento ($S = I$), da mesma forma precisam ser iguais suas parcelas relativas na renda ($S/Y = I/Y$). Sendo assim, é possível perceber que ao se determinar a parcela dos lucros na renda, determina-se, simultaneamente, a parcela da renda que é poupada. Tal parcela pode ser visualizada simplesmente relendo a equação característica de Kaldor para a participação do investimento na renda, ou seja, $I/Y = S/Y = (s_L - s_W) \cdot L/Y + s_W$, em equilíbrio macroeconômico.

A elevação do investimento, assumindo o pleno emprego, ao provocar um aumento na relação preço/salário, via pressão de demanda, promove uma expansão da participação dos lucros na renda e, conseqüentemente, um crescimento da parcela da renda que é poupada ($S/Y = s$).

O aumento na parcela da renda poupada implicará uma menor demanda efetiva, através da redução do multiplicador e, portanto, um crescimento da produção, inferior ao da capacidade produtiva. A capacidade ociosa que daí resulta acarretará uma redução dos preços, das margens e da participação dos lucros na renda, de tal forma que a parcela da renda poupada retornará ao seu nível inicial e a taxa de crescimento econômico de pleno emprego se manterá estável.

A validade do modelo kaldoriano requer que algumas condições sejam satisfeitas. A primeira é que a propensão a poupar a partir dos lucros seja maior que aquela derivada dos salários, isto é, $s_L > s_W$. Tal condição é necessária para que haja estabilidade do modelo, pois se a propensão a poupar dos capitalistas for menor que a dos trabalhadores ($s_L < s_W$), um aumento no investimento, por exemplo, acarretaria um aumento nos preços que ampliaria a participação dos lucros na renda, diminuindo a propensão média a poupar da economia. Este fato acarretaria um aumento no multiplicador, levando a novas pressões de demanda, novos aumentos de preços e assim sucessivamente. Uma diminuição do investimento acarretaria um movimento cumulativo no sentido contrário ao descrito anteriormente.

A segunda condição importante é que seja respeitada uma taxa de lucro mínima, abaixo da qual os empresários não investiriam. Esta taxa mínima de lucro seria determinada pela taxa de juros “pura” de longo prazo, adicionado um prêmio pelo risco do investimento. Além disso, seria necessária uma margem de lucro mínima abaixo da qual os empresários estariam temerosos em derrubar o mercado, através de uma guerra de preços. Por fim, é preciso que os salários reais não sejam inferiores a um certo mínimo, nem superiores a produtividade marginal do trabalho,

estabelecendo os limites do processo de acumulação.

Em suma, o que se pode depreender do modelo kaldoriano é que uma vez no pleno emprego, a economia tende a permanecer nesta situação, pois alterações na distribuição da renda entre lucros e salários são reconduzidas a sua situação inicial pelas variações da parcela da renda que é poupada (S/Y).

Para este autor, a problemática distributiva está a reboque da solução do problema da instabilidade de Harrod. A relação entre preços e salários, que determina a distribuição da renda, não é, neste caso, o resultado da concorrência entre capitais ou entre trabalhadores e capitalistas no processo de apropriação da renda. Tal relação reflete simplesmente as condições de demanda agregada vis a vis a oferta.

Considerações finais

Do que foi dito até agora, a despeito de algumas semelhanças entre as perspectivas kaleckiana e kaldoriana, tais como a independência entre as variáveis de dispêndio e renda, cujo processo de determinação causal se estabelece do primeiro para a segunda, bem como a associação entre distribuição de renda e a relação preço/custo, o que se pode perceber são mais diferenças do que semelhanças.

A hipótese de capacidade ociosa e de um processo de determinação de preços que depende do padrão de concorrência, isto é, da extensão do grau de monopólio, parecem conferir a abordagem de Kalecki, mais flexibilidade e um poder explicativo sobre um conjunto de situações mais abrangente. Além disso, a participação dos lucros e dos salários na renda nacional depende não somente do grau de monopólio, mas também do caráter eminentemente instável da economia. Tal instabilidade, que decorre do caráter cíclico do investimento, abre a possibilidade teórica de várias situações na distribuição de renda, inclusive da constância da parcela relativa de salários e lucros.

O caráter imperativo da hipótese kaldoriana de pleno emprego para o estabelecimento de uma teoria da distribuição da renda, com base no princípio da demanda efetiva, parece confinar-lhe a um número bastante restrito de casos possíveis, assim como pouco prováveis mesmo para as economias mais desenvolvidas. Além disso, ainda que a “Teoria Geral” de Keynes possa ser considerada uma abordagem de curto prazo, parece difícil crer que este autor tivesse em mente qualquer tendência de longo prazo para o pleno emprego.

De fato, supor a renda como uma variável dada e fazer o princípio da demanda efetiva atuar de forma parcial, no curto prazo, não só parece deturpar as proposições mais abrangentes da “Teoria Geral”, como restabelece a lei de Say. O problema é que, neste caso, dinamizada pelo multiplicador keynesiano³⁰.

Ainda que as abordagens de Kalecki e Kaldor pareçam caminhar sobre o mesmo marco

³⁰ Ver a este respeito POSSAS (1987a).

teórico do princípio da demanda efetiva, logo esta semelhança se desfaz.

Em Kalecki, a distribuição do produto consiste em um objeto de investigação em si mesmo, ainda que se articule com o princípio da demanda efetiva reciprocamente. No processo de determinação da renda, os fatores distributivos atuam como parâmetros, enquanto na determinação da distribuição relativa do valor agregado, a demanda efetiva atua como determinante do ciclo, que por sua vez impacta o *mark-up*.

A estrutura analítica dos modelos kaleckianos, ao prescindir de uma taxa de crescimento de equilíbrio de pleno emprego, permite que a repartição tenha um estatuto teórico próprio, ainda que não desvinculado do movimento mais geral da economia. Fazendo menção às modernas teorias do crescimento, o autor afirma que “*não há razão para que tendo, deixado a instável trajetória inicial, o investimento deva flutuar em torno dela em vez de em torno do nível de depreciação*” (KALECKI, 1977a p, 7) do capital onde a taxa de acumulação é igual a zero. Tal assertiva parece indicar a profunda desconfiança do autor das tentativas de resolver o problema da estabilidade do crescimento de pleno emprego no longo prazo.

O trabalho de Kaldor, por sua vez, confere um estatuto teórico ao problema da distribuição de renda completamente diferente. Esta se apresenta como um objeto secundário de investigação. Um elemento que precisa ser tratado para resolver um problema central, isto é, a estabilidade da taxa de crescimento de pleno emprego no longo prazo. Sua interação com o princípio da demanda efetiva, através da relação preço/salário e do multiplicador, verifica-se de forma plena, de modo que a participação relativa de salários e lucros no valor agregado é inteiramente determinada pela demanda efetiva.

Bibliografia

ASIMAKOPULOS, A. A Kaleckian Theory of Income Distribution. , in: Sawyer, M. Post Keynesian Economics. Edward Elgar. 1988. (P. 377-397)

_____. Themes in a Post Keynesian Theory of Income Distribution. *JPKE*, Winter 1980-81, Vol. III, Nº 2 (P. 158-169).

BERTELLA, M.A. O Fio da Navalha de Harrod e a Resposta da Escola de Cambridge. *Revista Análise Econômica*, ano 18, nº 34, 2000.

DUTT, A. K. Growth, Distribution and Uneven Development. Cambridge University Press.

_____. Kalecki e os Kaleckianos: A relevância atual de Kalecki in: *Dinâmica Econômica do Capitalismo Contemporâneo: Homenagem a M. Kalecki* (org.) Pomeranz et al, São Paulo. Edusp, 2001.

_____. Os Determinantes do Crescimento de Longo Prazo nos Modelos de Kaldor. *Estudos Econômicos*, São Paulo, V. 18, Nº 2, P. 235-255, MAI-AGO. 1988.

FEIWEL, G. R. The intellectual Capital of Michal Kalecki. University of Tennessee Press. 1977.

FERREIRA, A. Limites da Acumulação Capitalista: Um Estudo da Economia Política de Michal Kalecki. Editora HUCITEC. 1996.

GONZÁLEZ, M. J. F. Preços e Distribuição Funcional da Renda: A Perspectiva de Kalecki e Uma Intervenção de Keynes. *Estudos Econômicos*, São Paulo, V. 17, Nº 1, P. 105-118, JAN-ABR. 1987.

HARRIS, D. Um *Post Mortem* à “Parábola” Neoclássica in: Garegani et al. *Progresso Técnico e*

- Teoria Econômica. HUCITEC-UNICAMP. São Paulo, 1980.
- _____. Capital Accumulation and Income Distribution. Stanford University Press. 1978.
- HELLER, C. Oligopólio e Progresso Técnico no Pensamento de Joan Robinson. Editora HUCITEC. São Paulo, 2000.
- JONES, H. G. Modernas Teorias do Crescimento Econômico: Uma Introdução. Editora ATLAS. São Paulo, 1979.
- KALDOR, N. Alternative Theories of Distribution *in*: The Essential Kaldor. (org.) Targetti, F. e Thirlwall, A.P. New York. Holmes & Meier Publishers, Inc., 1989a.
- _____. Capital Accumulation and Growth *in*: The Essential Kaldor. (org.) Targetti, F. e Thirlwall, A.P. 1989c. New York. Holmes & Meier Publishers, Inc., 1989b.
- KALDOR, N. e MIRRLEES, J.A. A New Model of Economic Growth, *in*: KALDOR, N. Further Essays on Economic Theory. New York. Holmes & Meier Publishers, Inc., 1978.
- KALECKI, M. As Equações Marxistas de Reprodução e a Economia Moderna *in*: Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC. 1977a.
- _____. Luta de Classes e Distribuição da Renda Nacional *in*: Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC. 1977b.
- _____. O Mecanismo de Recuperação Econômica *in*: Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC. 1977c.
- _____. Salário Nominais e Reais *in*: Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC. 1977d.
- _____. Tendência e Ciclo Econômico *in*: Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC. 1977e.
- _____. Teoria da Dinâmica Econômica: Ensaios sobre as Mudanças Cíclicas e a longo Prazo da Economia Capitalista. Série Os Economistas. Editora Abril S. A. Cultural e Industrial, São Paulo, 1983.
- LAVOIE, M. Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis. Edward Elgar, 1992.
- MIGLIOLI, J. Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas (org.) Miglioli, J., São Paulo, HUCITEC, 1977.
- _____. Acumulação de Capital e Demanda Efetiva. Ed. T.A. Queiroz. São Paulo, 1991.
- PAIVA, C. A. N. Valor, Preços e Distribuição: De Ricardo a Marx, de Marx a Nós. Tese de Doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1998.
- _____. A Flexibilidade da Rigidez de Preços em Kalecki e o Projeto de Fundação Heterodoxo-racionalista da Macro, *in*: Pomeranz et al. Dinâmica Econômica do Capitalismo Contemporâneo: Homenagem a Michal Kalecki. São Paulo. Edusp, 2001.
- PASINETTI, L. Crescimento e Distribuição de Renda. Zahar Editores. 1979.
- POSSAS, M. A Dinâmica da Economia Capitalista. Editora Brasiliense. 1987a.
- _____. Estruturas de Mercado em Oligopólio. Editora HUCITEC. 1987b.
- _____. Demanda Efetiva Investimento e Dinâmica: A Atualidade de Kalecki para a Teoria Macroeconômica, *in*: Pomeranz et al. Dinâmica Econômica do Capitalismo Contemporâneo: Homenagem a Michal Kalecki. São Paulo. Edusp, 2001.
- POSSAS, M. e BALTAR, P.E. Demanda Efetiva e Dinâmica em Kalecki. Pesquisa e Planejamento Econômico. Rio de Janeiro, 11(1). P. 107-160, ABR. 1981.
- ROBINSON, J. The Theory of Income Distribution. , *in*: Sawyer, M. Post Keynesian Economics. Edward Elgar. P. 340-353, 1988.
- _____. Ensaios sobre a Teoria do Crescimento Econômico. Série “Os Economistas”. Editora Abril Cultural, São Paulo, 1983.
- _____. The production Function and the Theory of Capital. *in*: Harcourt, G. C. e Laing, N.F. (org.) Capital and Growth, 1973.
- SHACKLE, G. L. S. Origens da Economia Contemporânea. Editora HUCITEC. São Paulo, 1991.
- THIRLWALL, A. P. “Nicholas Kaldor”. New York University Press. 1987.

