

OS DETERMINANTES DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA SEGUNDO KALECKI

Cláudio Einloft*
André Brum da Silva**

Resumo: O presente artigo tem por objetivo estudar a distribuição da renda sob uma ótica kaleckiana. A teoria de Kalecki sobre a distribuição da renda parte de uma base microeconômica, atribuindo à formação de preços importância determinante na distribuição funcional da renda. O artigo estuda os fatores determinantes da distribuição e conclui que aquela teoria pode ser utilizada para analisar a parcela salarial da renda de um determinado conjunto de atividades produtivas.

Palavras-chave: distribuição de renda; fatores de distribuição; indústria de transformação.

1 Introdução

O problema da distribuição da renda entre as diferentes classes sociais tem merecido a atenção dos grandes cientistas sociais desde os primórdios da Economia Política como ciência autônoma. Basta lembrar a famosa afirmação de Ricardo: “Determinar as leis que regulam esta distribuição é o principal problema da Economia Política”. Nem todos esses pensadores, contudo, têm tratado do problema. Keynes, por exemplo, explicitamente considerou a distribuição da renda como um dos fatores dados ao expor sua teoria sobre o princípio da demanda efetiva. Kalecki, por outro lado, que junto com Keynes foi o responsável por uma verdadeira “revolução” no pensamento econômico, valendo-se do mesmo princípio, atribuiu papel destacado à distribuição da renda na sua teoria sobre dinâmica capitalista.

A teoria kaleckiana sobre a distribuição macrofuncional da renda tem uma fundamentação microeconômica, que é a política de fixação de preços das empresas. Ainda que tenha sido formulada como parte integrante da teoria mais geral sobre a determinação dos lucros e da renda nacional, Possas (1987, p. 95) entende que ela pode ser considerada “em si mesma”.

* Professor do Departamento de Ciências Econômicas da UFSM.

** Bacharel em Ciências Econômicas pela UFSM.

O presente artigo tem o objetivo de apresentar as principais contribuições de Kalecki ao estudo sobre a distribuição da renda nacional. Seguindo os passos do próprio autor, aqui será apresentada inicialmente sua teoria da formação de preços e, depois, sua teoria da distribuição da renda entre lucros e salários.

2 A teoria da formação de preços

Como já foi referido, a teoria da distribuição funcional da renda de Kalecki parte de uma "base microeconômica"¹, cuja idéia fundamental é o fato de os preços serem, em mercados oligopolistas ou semimonopolistas, determinados a partir dos custos unitários diretos. A margem bruta (*mark up*) é dada pela diferença entre preço e aqueles custos e expressa o poder de mercado da empresa em relação às concorrentes, aos fornecedores e aos trabalhadores, "refletindo em toda a sua extensão o significado do processo de formação de preços no capitalismo e, mais especificamente, em situações de mercado em oligopólio" (Possas & Baltar, 1981, p. 122-3).

Ao expor sua teoria da formação de preços, Kalecki (1997, p. 33-4) destaca a diferença entre preços "determinados pelo custo" e preços "determinados pela demanda", relacionando os primeiros aos produtos acabados e os segundos às matérias-primas. Explicando a fixação do preço por uma firma de acordo com seus custos, Kalecki toma por dada a existência de capacidade ociosa e de custos diretos estáveis na amplitude relevante da produção e considera que os custos indiretos não têm influência direta no preço (já que seu total é "mais ou menos estável" relativamente à produção). Assim, o ponto no qual a soma de custos diretos e margem bruta é maior é também o que "mais favorece os lucros".

¹ Possas & Baltar (1981, p. 122-3) entendem que Kalecki "não teve a pretensão de formular uma teoria microeconômica completa, limitando-se aos aspectos essenciais à determinação dos preços em condições de oligopólio, necessários para sustentar suas posições relativas à distribuição e, por meio desta, à demanda efetiva e à análise dinâmica".

Jobim (1984) descreve esta situação: numa economia concentrada, a margem de capacidade ociosa é desejada. Assim, o preço não será igual ao custo marginal, mas maior que este, já que o nível de produção estará no segmento horizontal da curva de custo marginal. Então, para que tenha validade a teoria da distribuição da renda, é necessário que "o grau de monopólio seja expresso como a relação preço/custo direto unitário, no segmento horizontal da curva de custos marginais" (Jobim, 1984, p. 35)².

Para Kalecki (1977, p. 96):

(...) a maior parte da economia pode ser plausivelmente representada por um modelo muito diferente da concorrência perfeita. Cada firma numa indústria chega ao preço p de seu produto por meio de uma "adição" [mark up] a seu custo primário u - que consiste dos custos médios de salários mais os de matérias-primas - a fim de cobrir as despesas gerais [overhead] e obter lucros.

Assim, partindo do pressuposto de uma economia em condições de concorrência imperfeita ou oligopólio, Kalecki considera que a política de fixação dos preços pelas empresas pode ser expressa pela seguinte fórmula (Feiwel, 1975):

$$p = u + g,$$

onde p é o preço unitário; u é o "custo primário" ou custo unitário direto; e g é a margem bruta. Como o custo direto unitário é dado por

$$u = r + s,$$

onde r é o custo unitário com matérias primas e s é o custo unitário com salários; e a margem bruta é dada por

² Observe-se que a palavra "segmento" está grafada "seguimento" no texto original.

$$g = h + i,$$

onde h representa os custos indiretos por unidade de produção (“overheads”) e i é o lucro unitário, tem-se que

$$p = u + g = r + s + h + i.$$

Cabe observar que “a margem é determinada e reflete o que Kalecki chamou as influências semimonopolísticas e monopolísticas resultantes da concorrência imperfeita ou oligopólio (em síntese, o grau de monopólio)” (Feiwei, 1975, p. 96). Como o preço p pode ser definido como uma margem bruta adicionada ao custo unitário direto, tem-se que

$$p = k \cdot u,$$

com $k > 1$ e representando o grau de monopólio³ (ou poder de mercado) de cada firma (Feiwei, 1975).

³ Almeida Filho (1986, p. 49) alerta para a existência de polêmica em torno do conceito kaleckiano de grau de monopólio, enquanto Gonzáles (1987, p. 105-7) chama a atenção para o que considerou “problemas inerentes ao conceito de grau de monopólio”, discutindo o uso que dele faz Kalecki. O autor, ao tratar da determinação do grau de monopólio, diz que Kalecki incorre em “tautologias”, além de discutir todo o problema que se segue por sua teoria de preços, chegando até a teoria da distribuição funcional da renda. Já Gontijo (1991, p. 5-15), analisando a formação dos preços segundo Kalecki, destaca que vários autores estudaram o problema do grau de monopólio e concorda que há tautologias envolvendo a discussão kaleckiana sobre a determinação do grau de monopólio. O autor chega a concluir que a teoria da distribuição de renda de Kalecki seria inválida, já que no caso de concorrência perfeita a participação dos lucros na renda seria nula, “o que é um absurdo”, ponto que também foi apontado por González (1987, p. 105-7). Para Possas & Baltar (1981, p. 123) “a introdução desse conceito [grau de monopólio] numa teoria da distribuição não é um mero artifício arbitrário na construção de um modelo, senão que, muito ao contrário, representa na verdade uma forma adequada de explicitação de uma realidade da economia capitalista”. Não se entrará nessa discussão a respeito do conceito de grau de monopólio e da

Assim, o poder de mercado exprime a inflexibilidade dos preços, segundo Possas & Baltar (1981, p. 122-3), tanto à redução como à elevação, sendo os custos diretos constantes. No primeiro caso, pelo risco de desencadear uma concorrência em preços; e no segundo, pela possibilidade de novos concorrentes entrarem no mercado. Assim, o conceito de grau de monopólio reflete as condições acima descritas, e sua medida é efetuada pela relação preço/custo unitário direto que "torna explícita ... a complexa relação, ao nível econômico, entre uma dada empresa e suas concorrentes, as empresas fornecedoras de seus insumos e os trabalhadores". Para Possas (1987, p. 98) o grau de monopólio é uma "variável-síntese", pois expressa de forma condensada os efeitos da estrutura competitiva e de sua dinâmica e seu impacto sobre os preços e sobre "o processo de apropriação da renda em cada indústria".

Kalecki (1997) demonstra que a firma, ao fixar o preço do produto, leva em consideração seus custos diretos e o preço médio ponderado do produto no mercado. Seu preço deve ser suficiente para evitar a queda da margem de lucro, com o limite de não poder ser demasiadamente elevado, pois poderia, ficando acima da média do mercado, levar à redução das vendas. Assim, a firma fixa o preço de seu produto de acordo com a seguinte fórmula, onde p é o preço, u é custo direto unitário e \bar{p} a média ponderada dos preços de todas as firmas na indústria:

$$p = mu + n\bar{p}.$$

Esta equação, de acordo com Jobim (1984, p. 36), "não expressa uma teoria do equilíbrio em oligopólio, e sim uma política de fixação de preços das empresas".

Kalecki (1997) esclarece que os coeficientes m e n (ambos positivos e o último menor que um) refletem o grau de monopólio da firma em uma situação semimonopolística, dada a incompatibilidade da existência de capacidade ociosa (elasticidade da oferta) com a

utilização que Kalecki faz dele. Apenas pretende-se alertar para os possíveis problemas ou, pelo menos, para as discussões, que envolvem a teoria kaleckiana.

concorrência perfeita. As variações no grau de monopólio são expressas dividindo-se aquela fórmula por u , tendo-se:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u}.$$

Percebe-se que aumentos de m e n refletem aumento no grau de monopólio e vice-versa. Porque, no caso de o preço da firma ser igual ao preço médio dos produtos similares no mercado, $\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u}$, tem-se $\frac{m}{1-n}$ refletindo as variações no grau de monopólio (Kalecki, 1997).

No caso especial de serem m e n os mesmos para todas as firmas (tendo estas, porém, custos unitários u diferentes), a determinação do preço médio de um produto na indústria, de acordo com Kalecki (1997), será expressa por

$$\bar{p} = m\bar{u} + n\bar{p},$$

sendo que o preço médio \bar{p} da indústria será definido por

$$\bar{p} = \frac{m}{1-n} \bar{u}.$$

No caso geral, diz Kalecki (1997), m e n são diferentes de firma para firma. Com m significando a média ponderada de m pelos custos diretos totais de cada firma e \bar{n} a média de n ponderada pelas respectivas produções, tem-se

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}} \bar{u}.$$

Assim, uma firma que represente essa indústria, com $m = \bar{m}$ e $n = \bar{n}$, e com grau de monopólio igual ao da indústria, terá esse grau determinado por

$$\frac{p}{u} = \bar{m} + \bar{n} \frac{p}{u},$$

significando que, quanto maior o grau de monopólio, maior será $\frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}}$. Assim, para a indústria como um todo, o preço médio \bar{p} é

proporcional ao custo direto unitário médio \bar{u} se o grau de monopólio permanecer constante e, se aumentar o grau de monopólio, \bar{p} se eleva em relação a \bar{u} . Em cada ramo da indústria, a razão entre preço médio e custo direto médio é igual à razão entre o montante dos rendimentos e o montante dos custos diretos, esta última variando em conformidade com o grau de monopólio (Kalecki, 1997).

O grau de monopólio de uma indústria depende, acima de tudo, da concentração dessa indústria, pois, quanto mais elevada, maior será a possibilidade de uma firma influenciar o preço médio \bar{p} e, por conseguinte, o preço das outras firmas. Assim, variações positivas no preço da firma líder aumentam o grau de monopólio da indústria por aumentar \bar{p} . O limite para a liberdade de fixação de preço pela firma líder acima do seus custos diretos é a possibilidade de novas firmas entrarem nessa indústria, atraídas por sua rentabilidade. Outro fator que modifica o grau de monopólio, elevando-o, é a

substituição da concorrência via preços pela concorrência através do desenvolvimento de campanhas publicitárias (Kalecki, 1997).

Jobim (1984, p. 33-4) concorda com a idéia de que a formação de "empresas gigantes" com "forte poder de fixação de preços" é fruto de alterações no grau de concentração econômica. Esclarece, no entanto, que os conceitos de "grau de monopólio" e "concentração econômica" não podem ser confundidos, "embora os setores mais concentrados sejam aqueles que em geral apresentam maior grau de monopólio". Isso porque o primeiro conceito considera explicitamente o poder de barganha dos sindicatos na distribuição da renda. Sobre a publicidade, para o setor industrial em conjunto, diz, no entanto, que funciona mais como um mecanismo para impedir a poupança dos trabalhadores.

Além dos fatores de mudança do grau de monopólio acima mencionados, Kalecki (1997) considera ainda (a) a influência das modificações do nível dos custos indiretos em relação aos diretos e (b) a significância do poderio dos sindicados.

Acréscimos nos custos indiretos em relação aos custos diretos levariam, segundo Kalecki (1997, p. 39), a uma diminuição dos lucros, salvo se fosse possível elevar a relação entre rendimentos e custos diretos. Isso pode levar a acordos entre as firmas do ramo industrial buscando proteger seus lucros, mediante um maior distanciamento relativo entre preços e custos diretos. Esse tipo de "proteção" dos lucros ocorre durante as depressões, quando os rendimentos caem na mesma proporção dos custos diretos, caso o grau de monopólio permaneça constante. Como os custos indiretos caem menos que os diretos na depressão, os acordos visam evitar reduções de preços na mesma proporção dos custos diretos, surgindo tendência a elevar-se o grau de monopólio. Na fase de prosperidade ocorreria o oposto desse processo. No entanto, Kalecki ressalta que o aumento do grau de monopólio pode não se dar necessariamente em decorrência do aumento dos custos indiretos.

Jobim (1984, p. 34), ao abordar essa questão, lembra que entre os custos indiretos têm grande importância os custos de capital por unidade produzida (as amortizações), que se elevam à medida que novas técnicas fazem aumentar a intensidade de capital. Isto faz com que k tenda a elevar-se para manter a margem de lucro, embora não de forma "tão direta". Adiante, Jobim (1984, p. 37)

esclarece que a relativa estabilidade dos custos indiretos na depressão econômica faz com que k aumente para proteger os lucros, o que é possível porque a própria depressão evita que novas empresas entrem concorrendo no ramo. Já no "período de auge se dá o fenômeno inverso": os acordos para proteger lucros via manutenção de preços se desfazem, e a entrada de novas firmas no ramo determina maior concorrência de preços, o que resulta na queda do grau de monopólio.

Já a significância do poderio dos sindicatos, como explica Kalecki (1997), atua reduzindo as margens de lucro quando, verificando que a relação lucros/salários é elevada, os trabalhadores conseguem aumentar seus salários. Caso os aumentos fossem concedidos e seguidos por acréscimos nos preços, verificar-se-iam novos pedidos de aumentos de salários, o que leva Kalecki a concluir que os custos tenderão a crescer a partir de uma alta relação lucros/salários. Como a competitividade da firma ou do ramo industrial pode ficar ameaçada por esse processo, os capitalistas procuram manter uma margem de lucro mais baixa para evitar uma demanda por aumentos salariais. Assim, quanto maior o poderio dos sindicatos, menor seria o grau de monopólio.

No entanto, dizem Possas & Baltar (1981, p. 156) que o papel da atuação dos sindicatos é subsidiário nas modificações do grau de monopólio, já que reage "defasadamente ao crescimento potencial da lucratividade das empresas ao longo do ciclo".

Kalecki (1997) salienta a importância do grau de monopólio para a distribuição de renda não só entre trabalhadores e capitalistas, mas também entre os próprios capitalistas. Isso porque, quando o aumento do grau de monopólio é fruto de acordos que fazem surgir coligações que protegem seus preços, verifica-se uma transferência de renda daquelas firmas que não participam do acordo, geralmente pequenas, para as firmas da coligação – as grandes empresas.

No entanto, Kalecki (1997) alerta para o fato de que as relações até aqui descritas verificam-se no curto prazo. No longo prazo, os coeficientes m e n podem sofrer alterações⁴; caso

⁴ Almeida Filho (1986, p. 51) diz que Kalecki não mostra como os coeficientes m e

permaneçam constantes, as mudanças nos preços serão fruto de alterações nos custos diretos unitários oriundos de mudanças tecnológicas. Estas, por sua vez, somente afetarão as relações entre preços e custos diretos unitários se alterarem o grau de monopólio⁵.

Kalecki (1997) observa que as relações anteriormente descritas podem ser generalizadas para o conjunto da indústria, com as modificações da razão entre rendimentos e custos diretos de cada ramo industrial sendo determinadas pelo respectivo grau de monopólio. Nesse caso, essa relação refletirá também as mudanças na participação relativa de cada ramo no produto industrial.

Como os preços das matérias-primas alteram-se de acordo com a demanda, diz Kalecki (1997, p. 45-6) que eles apresentam grandes flutuações tanto na expansão quanto na contração da atividade econômica, sendo estas maiores que as dos salários. Isso porque os preços das matérias-primas caem durante a depressão mesmo com salários constantes, já que a demanda “real” cai. Soma-se a isso o fato de que a queda dos salários não poderia igualar de maneira permanente a das matérias-primas, pois, ao reduzir ainda mais a demanda destas últimas, baixaria ainda mais seus preços.

Já os preços dos produtos acabados, de acordo com Kalecki (1997), são resultado da formação de preços nas diversas etapas da produção, conforme a seguinte fórmula:

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - n} \bar{u} .$$

n seriam calculados, apontando apenas seus condicionantes básicos e as causas possíveis de suas alterações.

⁵ Kalecki (1997, p. 41). Supõe-se que, em regra, o custo direto unitário seja independente do grau de utilização do equipamento e a capacidade total não seja utilizada. Mesmo na fase de prosperidade do ciclo econômico, quando ocorrem estrangulamentos e quando se chega perto da plena capacidade, a economia teria condições para ampliar a capacidade, evitando-se aumentos nos níveis de preço. Isso não ocorreria apenas em casos de guerra ou pós-guerra, quando faltassem matérias-primas ou equipamentos.

Assim, com grau de monopólio constante, “os preços [dos produtos acabados] de cada etapa são proporcionais aos custos diretos unitários”, isto é, cada preço é formado pelo preço da etapa anterior e pelos salários da etapa atual. Como os salários têm flutuação bem menor que os preços das matérias-primas no ciclo econômico, conclui Kalecki (1997, p. 47) que “os preços dos produtos acabados também tendem a flutuar bem menos que os preços das matérias-primas”. Kalecki (1997) também compara os preços dos bens de consumo com os preços dos bens de capital (ambos da categoria produtos acabados). Como nos primeiros a participação dos produtos primários é maior que nos últimos e como os salários flutuam menos que os preços dos produtos primários, os preços dos bens de consumo deverão cair mais que os dos bens de capital durante a depressão.

As considerações até aqui expendidas revelam a importância do grau de monopólio na política de formação de preços das firmas operando num mercado oligopolista. Todavia, como se verá a seguir, esse é apenas um dos assim chamados “fatores de distribuição” que Kalecki identifica em sua teoria da distribuição macrofuncional da renda.

3 A teoria da distribuição da renda nacional

A política de fixação de preços das firmas é também verificada no ramo industrial a que pertencem, podendo-se representá-la desta forma (Feiwel, 1975):

$$\mathbf{VBP = k . (M + W),}$$

ou

$$k = \frac{\mathbf{VBP}}{\mathbf{M + W}},$$

sendo VBP o valor bruto da produção, M os custos totais com matérias-primas e W os custos totais com salários dos trabalhadores diretos. O coeficiente k passa a indicar o grau de monopólio para o ramo da indústria considerado. Assim, sendo o valor bruto da produção dado por

$$\mathbf{VBP = M + W + H + P,}$$

com H representando o total dos custos indiretos da indústria e P os lucros totais, o valor agregado⁶ é definido por

$$Y = VBP - M,$$

ou

$$Y = W + H + P.$$

Como a participação dos salários no valor agregado de cada ramo industrial (w) é dada por

$$w = \frac{W}{Y},$$

e como $H + P = VBP - M - W$, segue-se que $H + P = k(M + W) - M - W = (k - 1)(M + W)$, obtendo-se então

$$w = \frac{W}{W + H + P} = \frac{W}{W + (k - 1)(W + M)};$$

e, dividindo-se o numerador e o denominador do lado direito da equação por W , tem-se

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)},$$

⁶ Possas (1987, p. 255) esclarece que a equação a seguir é apenas uma aproximação, já que “os custos indiretos incluem itens que a rigor não fazem parte do valor adicionado, como as despesas de transporte e o pagamento de serviços empresariais – por exemplo, de publicidade; além da depreciação de capital incluída no lucro bruto, que tampouco faz parte do valor adicionado”.

sendo $j = \frac{M}{W}$. O coeficiente j pode ser entendido como um indicador da composição dos custos diretos ou da relação entre seus dois componentes.

Assim, conclui Kalecki (1997) que a participação relativa dos salários no valor agregado de um ramo da indústria é determinada pelo grau de monopólio e pela razão entre os custos com matérias-primas e os custos com salários. Para a indústria manufatureira como um todo, a participação dos salários na renda será determinada também pela importância relativa de cada ramo.

A introdução de j , de acordo com Possas (1987, p. 257-8), “visa exprimir a variável dependente, no caso a participação dos salários, em termos os mais simples possíveis de outras variáveis ou parâmetros pertinentes à análise”. O procedimento se justifica porque j e também k são independentes do processo de determinação da renda e de sua distribuição ao nível da empresa ou mercado específico, o que permite tratá-los como parâmetros.

Além disso, diz Possas (1987, p. 257-258) que j pretende representar os efeitos intersetoriais verticais dos preços dos produtos intermediários e de sua estrutura de custos diretos na estrutura de custos diretos do estágio produtivo em questão. Como os preços dos insumos estão relacionados com os preços dos produtos primários em etapas anteriores, verifica-se que a distribuição, mesmo ao nível das empresas ou indústrias, depende “da estrutura do sistema de preços e de sua inter-relação ditada pela estrutura global do sistema produtivo”.

De outro lado, Jobim (1984) diz que a importância dessa relação (j) está em mostrar como são constituídos os custos diretos, enfatizando que os salários, ao mesmo tempo que são um custo, compõem o valor agregado.

Para aferir os efeitos das modificações na composição industrial sobre a distribuição de renda na indústria manufatureira como um todo, é necessário que se proceda a um ajuste (Kalecki, 1997, p. 50). Os coeficientes k e j devem ser ajustados de maneira que sejam anulados os efeitos das variações da importância relativa de cada ramo no total da indústria, obtendo-se k' e j' , bem como a fórmula

$$w' = \frac{1}{1 + (k' - 1)(j' + 1)}.$$

Agora w' representa a parcela relativa dos salários no valor agregado do setor manufatureiro com um desvio em relação à parcela relativa efetiva dos salários, w , “na medida de uma quantia que será devida a modificações na composição industrial do valor agregado”.

Esclarece Kalecki (1997, p. 50) que “ k' é determinado pelo grau de monopólio na indústria manufatureira”. De outro lado:

(...) os preços das matérias-primas são determinados pelos preços dos produtos primários, pelo custo dos salários nas primeiras etapas de produção e pelo grau de monopólio presente nessas etapas (Kalecki, 1997, p. 50).

Assim sendo:

(...) j' , que equivale à razão entre custos com matérias-primas por unidade e custos com salários por unidade, é determinado pela razão entre os preços dos produtos primários e os custos dos salários por unidade, bem como pelo grau de monopólio da indústria manufatureira (Kalecki, 1997, p. 50).

A fórmula utilizada por Kalecki permite concluir que a elevação do grau de monopólio ou do preço das matérias-primas em relação aos salários leva a uma

queda da participação relativa dos assalariados no valor agregado, mas o efeito das modificações na composição industrial é, *a priori*, indeterminado.

Jobim (1984, p. 35) esclarece o mecanismo que leva à queda de w :

(...) Constante a relação matérias-primas/salários (j), qualquer aumento no grau de monopólio expande proporcionalmente mais os lucros, fazendo cair a participação dos salários no valor gerado. Do mesmo modo, um acréscimo na relação matérias-primas/salários, constante o grau de monopólio, implica um aumento compensatório nos preços e na massa de lucros, reduzindo a participação dos salários na renda.

Possas & Baltar (1981, p.120-1) lembram que a distribuição da renda, embora freqüentemente seja um parâmetro tomado como "dado", não é "rígida ou constante", já que é explicada fundamentalmente pelas condições de concorrência dos mercados. Assim, um aumento de salários, fruto do aumento do poder de barganha dos sindicatos, "pode traduzir-se numa mudança da distribuição de renda em favor dos trabalhadores", sem que, no entanto, o nível agregado dos lucros tenha qualquer diminuição. Isso porque os lucros agregados não têm qualquer dependência direta em relação aos salários, sendo determinados exclusivamente pelos gastos em consumo e investimento dos capitalistas. Assim, o resultado daquela mudança na distribuição da renda seria um aumento do próprio nível de renda⁷.

⁷ Baseado no princípio da demanda efetiva e supondo que os trabalhadores gastam toda a sua renda, Kalecki (1997) diz que o lucro bruto total (P) em uma economia fechada e sem governo é determinado por $P=I+Cc$, sendo I =Investimento total e Cc =Consumo total dos capitalistas. Assim, mantidos constantes I e Cc , um aumento na remuneração dos trabalhadores leva a uma redistribuição de renda entre lucros e salários, favorável aos últimos. Neste caso, estaria ocorrendo também redistribuição de renda entre os capitalistas, pois o total acrescido aos salários seria dispendido em bens de consumo dos trabalhadores, fazendo crescer, no mesmo montante, o lucro dos capitalistas do departamento

Kalecki (1997, p. 50-1) lembra que os preços das matérias-primas são “determinados pela demanda”. Assim, a razão entre os preços das matérias-primas e os custos com salários por unidade vai depender da demanda pelos primeiros, que depende do nível de atividade da economia, em relação à sua oferta que, no curto prazo, é inelástica.

Possas (1987, p. 259-60) conclui que a parcela salarial na renda, no nível das empresas, é tanto “mais estável frente a variações imprevistas nas vendas (ou no preço) quanto maior o *mark up* (...) e quanto maior a razão *j*”. Assim, uma retração inesperada da demanda tende a elevar em maior proporção aquela parcela em atividades com *mark up* mais baixo (e mais competitivas, ao menos em termos de preço), ou aquelas em que os custos salariais tenham menor peso no total de custos diretos. O inverso ocorre se a demanda aumenta.

Kalecki (1997) também observa que a participação relativa dos salários no conjunto das indústrias manufatureira, de construção civil, de transportes e de serviços pode ser obtida da mesma maneira demonstrada anteriormente, o mesmo valendo para a renda bruta do setor privado (definida como a renda nacional antes da depreciação, exclusive a renda dos funcionários do governo).

A longo prazo, o grau de monopólio tem tendência a aumentar (com intensidade variável) e deprimir a participação dos salários na renda, mas nada se pode dizer a respeito do comportamento da relação entre o custo com matérias-primas e o custo com salários por unidade (já que depende da relação entre oferta e procura de matérias-primas) e da composição industrial. Assim, *a priori*, nada se

que produz esses bens, e decrescer, em montante igual, o lucro dos capitalistas dos demais departamentos. Como a renda nacional é dada pelo somatório de lucros e salários, constantes os primeiros e acrescidos os últimos, ter-se-ia como resultado uma elevação da renda nacional.

pode dizer a respeito da tendência da participação dos salários na renda a longo prazo (Kalecki, 1997).

No entanto, Kalecki (1997, p.52) assevera que, na fase descendente do ciclo econômico, os salários tendem a ter diminuída sua participação na renda, já que nela o grau de monopólio tende a aumentar. Porém, nessa mesma fase, os preços das matérias-primas tendem a cair em relação aos salários, o que faria a participação dos últimos na renda aumentar. Já as modificações na composição industrial durante depressões afetam de maneira negativa a participação dos salários na renda, porque a queda do investimento verificada nas indústrias de bens de capital é maior que em outras indústrias. Como a participação dos salários é maior nas primeiras que nas últimas, a participação relativa dos salários deve diminuir. O efeito líquido dessas alterações "parece" ser pequeno, não havendo, assim, significativa flutuação da participação relativa dos salários no decurso do ciclo econômico.

Jobim (1981, p.127-8) lembra que na mineração e, principalmente, na agricultura, funcionam os custos crescentes, que levam à elevação dos preços das matérias-primas na expansão cíclica, em virtude do aumento de sua demanda, e ao conseqüente deslocamento "para cima da curva de custos marginais da indústria. Mantido constante o grau de monopólio, os preços se elevam na mesma proporção com a conseqüente redução dos salários reais". Já o grau de monopólio opera em sentido contrário, diminuindo na expansão e aumentando na depressão.

Kalecki ainda considerou, lembra Jobim (1984, p. 37-8), que a proximidade da plena utilização da capacidade pela indústria altera a relação preço/custo, diminuindo a participação dos salários na renda. O mecanismo que atua, nesse caso, é o do aumento dos preços para equilibrar uma demanda maior em relação à capacidade produtiva. Mais relevante que na indústria, a inelasticidade da oferta de matérias-primas básicas leva a fortes variações em seus preços ao longo do ciclo. Nos períodos de auge do ciclo econômico, o aumento do preço das matérias-primas, dada a maior demanda, eleva os custos diretos da indústria. Constante o grau de monopólio, os preços se elevarão, e a participação dos salários na renda cairá. Já na depressão, a queda da demanda por matérias-primas faz seu preço cair "mais que os salários" e, com grau de monopólio

constante, "os preços se reduzem na mesma proporção dos custos diretos, elevando a participação dos salários na renda".

Em relação à composição industrial, Jobim (1984, p. 38) diz que ela:

(...) ao longo do movimento cíclico é alterada pela variação na produção do departamento I [produtor de bens de capital], devido ao comportamento altamente instável dos investimentos. Este setor apresenta uma participação dos salários na renda mais elevada que os demais setores. Isto tende a reduzir w na recessão e a elevá-lo no auge.

Possas & Baltar (1981, p. 155-6), numa abordagem dinâmica, consideram a possibilidade de variação sistemática dos determinantes da distribuição da renda, "dadas as condições prevalentes ao nível macroeconômico". O grau de monopólio, que os autores consideram o principal elemento explicativo da distribuição no plano das relações de concorrência — inclusive entre capitalistas e trabalhadores —, "está sujeito a certa regularidade" nas etapas do ciclo econômico. Se, dentre os departamentos produtores de bens de capital e de consumo dos capitalistas, o que tiver menor participação dos salários no produto crescer a um ritmo maior que o outro, haverá uma redistribuição da renda agregada em favor dos lucros, mesmo com estabilidade nas condições setoriais de distribuição. Mas, dados os parâmetros setoriais de distribuição, constante a taxa de crescimento daqueles dois departamentos, ou havendo igualdade de participação dos salários nos respectivos produtos, a distribuição da renda global permanecerá inalterada.

Kalecki (1997, p. 61) também analisa a participação do total dos trabalhadores (diretos e indiretos) na renda. Entretanto, quando considera a participação conjunta do fator trabalho (salários mais ordenados) na renda bruta do setor privado, alerta para a dificuldade de aplicar sua teoria da distribuição da renda a longo prazo em virtude da crescente importância dos ordenados na soma de custos indiretos com lucros ($H + P$), decorrente da concentração econômica. Mas, sendo possível verificar as variações de curto prazo na participação do fator trabalho na renda, lembra que "a parcela relativa dos salários na renda bruta do setor privado tende a ser razoavelmente estável no decurso do ciclo". Isso, todavia, não se

verifica com a soma formada por salários e ordenados. Sendo custos indiretos, estes últimos tendem a cair menos que os primeiros durante a depressão e, na fase de prosperidade, tendem a elevar-se menos. Portanto “pode-se esperar” que a remuneração do fator trabalho (V) flutue menos que a renda bruta real do setor privado (Y). Assim,

$$V = aY + B$$

com B sendo um valor positivo e constante a curto prazo (mas sujeito a alterações no longo prazo), e $a < 1$, já que $V < Y$ e $B > 0$. A equação acima mostra que uma parte da remuneração do fator trabalho depende do nível de renda do setor privado enquanto B representa a parcela da remuneração que independe desse mesmo nível.

Para obter a parcela relativa do fator trabalho na renda bruta do setor privado, basta dividir ambos os termos da equação por Y :

$$\frac{V}{Y} = a + \frac{B}{Y}$$

Nesta equação, “ a é a parte da parcela relativa dos salários e ordenados na renda Y que é independente do nível de Y ; a outra parte B/Y representa a influência do elemento de custo indireto presente nos ordenados” (Kalecki, 1997, p. 81). Como se pode verificar, a participação da remuneração do fator trabalho na renda, V/Y , aumentará quando a renda bruta do setor privado, Y , declinar, de acordo com as mudanças próprias dos ciclos econômicos.

4 Conclusão

De acordo com o exposto, pode-se concluir que a teoria kaleckiana sobre a distribuição da renda pode ser utilizada para analisar a participação dos assalariados na renda gerada por um conjunto de atividades produtivas – como,

por exemplo, a indústria de transformação no Brasil – tanto numa perspectiva de longo prazo como no decurso de um ciclo econômico. Essa teoria também é aplicável ao estudo da participação do fator trabalho como um todo (ou seja, de salários mais ordenados) na renda gerada, embora, nesse caso, somente seja possível uma análise de curto prazo.

Referências Bibliográficas

- ALMEIDA FILHO, Niemeyer. O enfoque kaleckiano no plano micro e alguns desenvolvimentos posteriores. **Economia Ensaios**, Uberlândia: EDUFU, v. 2 / 3, n.1/2, mar./set. 1986, p.41.
- FEIWEL, George R. **The Intellectual Capital of Michal Kalecki**. Knoxville, The University of Tennessee Press, 1975.
- GONTIJO, Cláudio. Grau de monopólio e determinação de preços em Kalecki: uma posição crítica. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Brasiliense, v.11, n. 2(42), abr./jun. 1991, p.5.
- GONZÁLES, Manoel José Forero. Preços e distribuição funcional da renda: a perspectiva de Kalecki e uma intervenção de Keynes. **Estudos Econômicos**, São Paulo: FIPE, v.17, n.1, jan./abr. 1987, p.105.
- JOBIM, Antonio Jaime. **A macrodinâmica de Michal Kalecki**. Glória-RJ: Graal, 1984. p.123.
- _____. Michal Kalecki e a economia contemporânea. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Brasiliense, v.1, n.2, abr./jun. 1981, p.111.
- KALECKI, Michal. **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo: Nova Cultural, 1997. p.204 (Os economistas).
- _____. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec; 1977. p.193.
- POSSAS, Mario Luiz. **Dinâmica da economia capitalista – uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense; 1987. p.354.
- POSSAS, Mario Luiz & BALTAR, Paulo E. A. Demanda efetiva e dinâmica em Kalecki. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro: IPEA, v.11, n.1, abr, 1981, p.107.