

**Em busca de uma  
teoria dos salários:  
Um resumo da  
controvérsia teórica**

**José Maria Dias Pereira**

Doutor em Economia e Professor Adjunto do Departamento de Ciências Econômicas da UFSM

## resumo

Este artigo, originalmente preparado sob a forma de notas de aula da disciplina Economia do Trabalho, procura relacionar a questão da flexibilidade e rigidez dos salários com o emprego. Trata-se de um resumo da contribuição teórica, primeiro de Marx no século passado, e depois de Keynes e Kalecki neste século, estes últimos por caminhos diferentes que acabaram se cruzando, que abalou o pensamento econômico dominante até os anos 30. A ausência de uma teoria de demanda agregada entre os seguidores da tradição clássica foi o elo de ligação da crítica feita por esses economistas. O texto está estruturado da seguinte forma: 1 – Introdução; 2 – A tradição clássica; 3 – Keynes e a crítica “de dentro” da tradição clássica; 4 – Marx, Kalecki e a crítica “de fora” da tradição clássica; 5 – À guisa de conclusão: Keynes versus Kalecki.

### Palavras-chave

Salários, Demanda, Emprego

## abstract

This article, taken from course material originally prepared for a class on Labor Economics, seeks to address the question related to flexibility vs. rigidity in relation to salaries. A theoretical synthesis is presented in this article, first drawing from the of 19<sup>th</sup> century Marx, followed 20<sup>th</sup> century interpretations of Keynes and Kalecki. Coming from different theoretical foundations and following distinct paths, Keynes and Kalecki find their economic thought impacting, dominating and confronting each other throughout much of the first half of the 20<sup>th</sup> century. In the absence of unique theory on aggregate demand for the followers of the classic tradition in economic thought, these two great economist found common ground upon which to express divergent interpretations. This text is presented in the following format: 1 – a brief introduction; 2 – a look into the classic tradition of economic thought; 3 – the Keynes critique from “within” the classic tradition of economic thought; 4 – the Marx/Keynes “outside” critique of the classic tradition; 5 – conclusion: Keynes vs. Kalecki.

### Key-words

Salaries, Demand, Employment

## 1. Introdução

Há mais de meio século atrás, tanto Keynes como Kalecki, por caminhos opostos, criticaram fortemente a teoria neoclássica (que Keynes chama "clássica") dos salários. O principal ponto de apoio de ambos para a formulação dessas críticas - que acabou por transformar-se numa espécie de denominador comum desses autores, aproximando suas conclusões, foi a ausência de uma teoria de demanda agregada na construção do pensamento clássico. A célebre lei de Say ainda continuava mais viva do que nunca, do ponto de vista neoclássico, em pleno século vinte.

Esse ataque, especialmente da parte de Keynes - pois a obra de Kalecki só viria a se tornar conhecida muito depois, sobretudo através de Joan Robinson<sup>1</sup> - foi o que teve maiores repercussões na "Academia". Antes deles, porém, ainda que de maneira dispersa em sua extensa obra, Marx já havia revelado conhecer a relação existente entre as alterações salariais e a demanda agregada.

Dessa maneira, a demanda é o "fio condutor" que liga Marx-Keynes-Kalecki entre si, ainda que possa ser argumentado que a crítica de Keynes é interna à estrutura clássica, ao passo que Kalecki (apoiado em Marx) desenvolveu uma crítica "de fora" do sistema. As semelhanças e as diferenças de enfoque da parte desses autores, combatendo e indo além da visão ortodoxa, deu origem ao que pode ser chamado de "controvérsia dos salários", tema a que se propõe explorar este trabalho. A inclusão de Marx, além de servir como um contraponto à análise clássica, tem por objetivo fazer a "ponte" que permite chegar a Kalecki.

A seção seguinte deste trabalho, que tem o caráter de resenha, requer dois esclarecimentos: o primeiro diz respeito ao uso da expressão "tradição clássica"

e, o segundo, é por que começar um estudo dos salários a partir dos clássicos? No primeiro caso, o termo "tradição clássica" está sendo usado englobando clássicos e neoclássicos, ou seja, no mesmo sentido de Keynes, porém evitando a confusão que este causou quando chamou Marshall e Pigou - economistas símbolos da escola neoclássica - como clássicos<sup>2</sup>. Já a justificativa da análise iniciar pelos clássicos é de cunho metodológico, uma vez que o tema salários precede a obra precursora de Adam Smith. Entretanto, o assalariamento em massa realmente só começaria mais ou menos por volta da segunda metade do século XVIII, época em que a revolução industrial começava a dar os seus primeiros frutos.

## 2. A tradição clássica

Talvez a característica mais marcante do conjunto de idéias que deu corpo à tradição clássica seja a suposição que os salários flexíveis (leia-se flexíveis à baixa) respondem pela manutenção do emprego e crescimento do produto. Obviamente a recíproca é verdadeira: rigidez de salários é causa do desemprego e da estagnação econômica.

As idéias de Malthus, a respeito do descompasso entre o crescimento da população e a oferta de meios de subsistência aos trabalhadores, viria a caracterizar uma forte corrente do pensamento clássico: a teoria dos salários de subsistência. A formulação mais acabada dessa teoria provavelmente encontra-se na obra de Ricardo (1982). Tomando como referência uma idéia desenvolvida por Adam Smith para as mercadorias, Ricardo acreditava que o trabalho tinha dois preços: o preço natural e o preço de mercado. O preço natural do trabalho seria aquele necessário para permitir a subsistência e perpetuação da classe trabalhadora, sem aumento ou diminuição<sup>3</sup>. O preço de

<sup>1</sup> O esforço de Robinson em divulgar a obra de Kalecki aparece em um de seus primeiros textos publicados no Brasil a esse respeito. Ver: ROBINSON, Joan. Michal Kalecki, um profeta esquecido. Codornes de Opinião. Inúbia, 1977.

<sup>2</sup> O uso da expressão "tradição clássica" visa exatamente a evitar a confusão comum em muitos livros-textos de macroeconomia, que englobam indistintamente autores clássicos e neoclássicos. Ao empregar a denominação "escola clássica", Keynes provavelmente desejava referir-se ao que era tradicional ou ortodoxo na sua época (ver a respeito em MACEDO, 1982, p.252). Para os objetivos deste trabalho é menos relevante o estudo das diferenças entre clássicos e neoclássicos do que o paradigma clássico em si, isto é, a estrutura de pensamento comum de ambas as correntes. Obviamente, Marx, por exemplo, só pode ser comparado com os clássicos no sentido restrito, pois os neoclássicos não existiam no seu tempo. Porém Keynes e Kalecki podem ser comparados com os clássicos mais seus herdeiros, vale dizer, com a "tradição clássica".

<sup>3</sup> Para Ricardo, "a capacidade que tem o trabalhador de sustentar a si e a sua família ... não depende da quantidade de dinheiro que ela possa receber como salário, mas da quantidade de alimentos, gêneros de primeira necessidade e confortos materiais que, devido ao hábito, se tomaram para ele indispensáveis e que aquele dinheiro poderá comprar". (RICARDO, 1982, p. 81)

mercado do trabalho correspondia àquele realmente pago aos trabalhadores, como resultado da interação entre oferta e demanda de mão-de-obra. A tendência, por mais que o preço de mercado pudesse desviar-se do preço natural, era de uma convergência entre ambos. Nesse sentido, o preço natural pode ser pensado como um conceito de longo prazo e o preço de mercado como um conceito de curto prazo (MACEDO, 1982).

Ricardo acreditava que numa economia em desenvolvimento, apesar de os salários tenderem a ajustar-se à sua taxa natural, a taxa de mercado poderia permanecer acima desse nível por um período indefinido (Ricardo tinha em mente as colônias inglesas). Porém, à medida que a sociedade se desenvolve e aumenta o seu capital, os salários no mercado de trabalho também subiriam, mas para que essa alta fosse permanente o preço natural do trabalho também deveria subir. Em resumo: "com a população pressionando os meios de subsistência, os únicos remédios são ou a redução do número de habitantes ou uma acumulação de capital mais rápida" (RICARDO, 1982, p.84).

O parágrafo anterior sugere que o próprio Ricardo teria feito uma correção na sua teoria inicial de salários de subsistência, admitindo explicitamente que os salários poderiam ultrapassar esse nível mínimo, por um período indeterminado, desde que a sociedade estivesse em rápido desenvolvimento. Este adendo ficaria conhecido como a teoria do "fundo de salários". Dentro dessa concepção, o capital constituiria um fundo a partir do qual os salários eram pagos<sup>4</sup>.

Nesse particular, a bem da verdade, Adam Smith novamente é o precursor da teoria do fundo de salários. Smith entendia que os salários não poderiam cair abaixo de certa taxa (subsistência), mas que na medida em que aumentavam os "fundos destinados ao pagamento de salários", cresceria a demanda por trabalhadores - aumentando a concorrência entre

os patrões - e fazendo subir os salários acima do nível de subsistência. Esses fundos eram vistos por Adam Smith como um excedente de renda, cujo crescimento dependia do aumento da riqueza nacional<sup>5</sup>.

Tomando por base o que escreveu Macedo (1982), a contribuição de Smith para a teoria do fundo de salários era ainda em pouco vaga, e a de Ricardo estava demasiadamente presa à teoria dos salários de subsistência. Foi Stuart Mill quem sistematizou a teoria do fundo de salários: os salários dependeriam da proporção existente entre o número de trabalhadores e o capital, vale dizer, da demanda e oferta de mão-de-obra. Mill entendia como capital a parte gasta no pagamento direto da mão-de-obra<sup>6</sup>. Portanto, o que era importante para Mill não era o montante absoluto dos fundos a serem distribuídos entre os trabalhadores - como parece ser a interpretação de Smith -, mas a proporção entre esses fundos e o número de trabalhadores.

A situação da classe trabalhadora só poderia ser melhorada (elevação dos salários) se esta proporção fosse alterada de maneira vantajosa para ela. A esse respeito, Mill era cético e acreditava que a tendência era de queda de salários face ao aumento da população, a não ser em casos excepcionais como nas colônias em rápido crescimento onde o aumento do capital acompanha o crescimento da população. No geral, Mill concordava que os controles ao crescimento populacional descritos por Malthus (preventivos ou naturais) teriam que exercer o seu papel moderador: "onde quer que a população não for reduzida pela prudência dos indivíduos ou do Estado, ela o é pela inanição ou pela doença" (MILL, 1983, p.293).

O que se observa é que a evolução da teoria clássica dos salários representa também uma certa flexibilização em relação a sua concepção inicial. Agora, a taxa natural de salários já não é mais fixa ao nível de subsistência, mas variável ao

<sup>4</sup> "Nesse período era comum encarar o capital como consistindo simplesmente em adiantamentos de salários (grifo do autor) aos operários - isto é uma soma destinada a pagar os salários a fim de adquirir a força de trabalho antes do remate e venda do produto. Daí que parecesse natural considerar-se a procura de mão-de-obra fornecida pelo estoque existente de capital, em que fosse, pelo menos, diretamente proporcional à acumulação de capital" (DOBBS, 1977, p.108).

<sup>5</sup> "... a demanda de assalariados necessariamente cresce com o aumento da renda e do capital de um país, não sendo possível o aumento sem isso. O aumento da renda e de capital é aumento da riqueza nacional. A demanda de assalariados, portanto, naturalmente aumenta com o crescimento da riqueza nacional, sendo simplesmente impossível quando isso não ocorre". (Smith, 1983, p.94-5)

<sup>6</sup> "... os salários dependem sobretudo da procura e da oferta de mão-de-obra, ou então, como se diz com frequência da proporção existente entre a população e o capital. Por população entende-se aqui somente o número de trabalhadores, ou melhor, daqueles que trabalham como assalariados; e por capital, somente o capital circulante, e nem sequer este em sua totalidade, se não apenas a parte gasta no pagamento direto da mão-de-obra". (MILL, 1983, p.287)

longo do tempo, de acordo com a proporção existente entre o capital e a população. É verdade que ainda continuava prisioneira da lei malthusiana da população, mas era teoricamente possível os salários ultrapassarem o nível de subsistência, bastando para isso que a população crescesse em ritmo mais lento que o da acumulação de capital.<sup>7</sup>

Desde logo, cabe uma advertência: a teoria neoclássica dos salários não representou uma ruptura com a ortodoxia clássica; mas antes de um aperfeiçoamento e, em alguns casos, apenas uma mudança de linguagem. Nesse ponto, os novos teóricos seguiam a moda e em voga no final do século passado de raciocinar em termos de pequenas quantidades, ou incremento, somados e subtraídos à margem (daí a origem da expressão escola marginalista). A explicação do preço de uma mercadoria passou da esfera do trabalho incorporado à produção (teoria pura do valor-trabalho) para a do grau de satisfação ou utilidade que essa mercadoria representa para o comprador. Dada a oferta de mão-de-obra, o seu preço seria determinado pelo acréscimo do produto proporcionado pela contratação de cada trabalhador adicional. Qualquer incremento na produtividade marginal da mão-de-obra, estimularia a maiores inversões de capital e aumentaria a procura de novos trabalhadores. Conforme MARSHALL (1982, p.168): "os salários tendem a igualar-se ao produto líquido do trabalho. Sua produtividade marginal regula o seu preço de procura".

Pelo menos no curto prazo, onde o trabalho é o único fator variável e supondo que nem empregados (ou sindicatos) nem empregadores tem influência no mercado, a concorrência (perfeita) entre empregadores conduziria naturalmente à situação descrita por Marshall, ou seja, a igualar o salário ao "produto líquido" acrescentado à produção por unidades adicionais de mão-de-obra. Porém, essa curva de demanda de trabalho seria negativamente inclinada, dado que, a partir de

certo ponto, a tentativa de aumentar a produção esbarraria na clássica lei dos "rendimentos decrescentes". Em outras palavras, haveria sempre um limite para a contratação de trabalhadores adicionais pela firma a um determinado salário. Um aumento da oferta de trabalhadores teria necessariamente que reduzir os salários; e se os trabalhadores exigissem salários acima daqueles determinados pelo mercado, a consequência seria o desemprego.

A teoria neoclássica pressupõe que os trabalhadores têm a liberdade de escolher se querem trabalhar ou não e, em caso afirmativo, também decidem livremente quantas horas vão trabalhar. Dessa hipótese, resulta uma curva de oferta de mão-de-obra que é positivamente inclinada até certo ponto aumentos salariais correspondem a acréscimos no número de horas trabalhadas. O indivíduo pode dividir o seu tempo (que é limitado) entre trabalhar ou não trabalhar (lazer) e ele (racionalmente) procura maximizar a utilidade derivada da renda e do lazer face às variações do salário.

Os manuais de teoria econômica geralmente analisam o comportamento individual em termos dos efeitos renda e substituição: um acréscimo no salário aumenta a renda e simultaneamente aumentará a demanda por lazer (se o lazer não é um bem inferior) e reduzirá a disposição do indivíduo trabalhar; em contrapartida, a consequência de um salário mais elevado será também aumentar o custo do lazer, o que induzirá o indivíduo a trocar lazer por trabalho. No primeiro caso, tem-se o efeito renda e, no segundo, o efeito substituição. Se o efeito substituição do trabalhador for maior que o efeito renda, a oferta de trabalho será positivamente inclinada e, em caso contrário, a

<sup>7</sup> "A única esperança de melhoria para os operários consistia em limitar o tamanho das próprias famílias e concorrer para aumentar a prosperidade dos patrões." (DOBB, 1977, p.104)

O que se observa é que a evolução da teoria clássica dos salários representa também uma certa flexibilização em relação a sua concepção inicial. Agora, a taxa natural de salários já não é mais fixa ao nível de subsistência, mas variável ao longo do tempo, de acordo com a proporção existente entre o capital e a população

oferta será negativamente inclinada.

A questão é que o ponto em que a oferta de trabalho muda de sinal depende das preferências de cada indivíduo e da magnitude do aumento dos salários. A solução encontrada pelos neoclássicos para superar essa indeterminação foi supor que a oferta de trabalho é sempre positivamente inclinada, a partir da hipótese de que apesar de os resultados serem imprevisíveis a nível individual o mesmo não acontece no nível agregado, onde maiores salários estimularão aos indivíduos que não estavam trabalhando a ingressarem no mercado. Alguns autores resolveram este problema simplesmente supondo que o efeito substituição de um aumento de salários supera o efeito renda (ver, a esse respeito, MACEDO, 1982). Disso decorre a noção de que a oferta de trabalho normalmente se encontra no nível desejado pelos empregadores ou, pelo menos, que é elástica às variações nos salários (os clássicos supunham que a oferta era perfeitamente elástica).

O equilíbrio no mercado de trabalho não foge ao esquema tradicional neoclássico da análise de qualquer mercado, ou seja, oferta e demanda se combinam para determinar um preço, no caso, os salários. A demanda do mercado de trabalho é obtida pela agregação das demandas individuais das firmas. O valor do salário será igual ao valor da produtividade marginal do trabalho. Porém, a demanda de mão-de-obra - que corresponde a essa produtividade - por si só, não determina o valor do salário e sim apenas o nível de emprego. O nível de salários de equilíbrio é determinado conjuntamente pela interação entre oferta e demanda de trabalho<sup>3</sup>.

### 3. Keynes e a crítica "de dentro" da tradição clássica

Keynes não acreditava nesse ajuste automático pregado pela ortodoxia a qual Pigou representava - e iniciou seu ataque aos postulados relativos aos salários, porque era através do mecanismo de ajuste salarial que funcionava a teoria de pleno emprego clássica. O primeiro era de que "o salário é igual ao produto marginal do trabalho". Em outras palavras, o salário de uma pessoa empregada é igual ao valor que se perderia se o emprego fosse reduzido a uma unidade. Esse postulado, que define a demanda de mão-de-obra, era aceito por Keynes:

Significa esse postulado que, num certo estado de organização, equipamento e técnica, os salários reais e o volume de produção (e, portanto, do emprego) estão correlacionados numa forma determinada, de tal modo que, em termos gerais, um aumento do emprego só pode ocorrer simultaneamente com um decréscimo da taxa de salários reais. Não contesto esse fato fundamental que os economistas clássicos muito justamente declararam inatacável... Este é, simplesmente, o reverso da proposição familiar segundo a qual a indústria normalmente está sujeita a rendimentos decrescentes no curto prazo. (KEYNES, 1970, p.29)

A concordância com esse postulado e, sobretudo, com a hipótese de proporções variáveis dos fatores de produção (ou rendimentos decrescentes), leva Keynes a concluir que o salário real deve necessariamente cair (e os lucros aumentarem) com o acréscimo do emprego. Isso ocorre porque o aumento da produção é obtido somente a custos marginais crescentes, tendo em vista que a produtividade marginal das indústrias de bens de consumo operário - a qual determina os salários reais - necessariamente se reduz à medida que o emprego aumenta. Como os lucros devem subir para estimular o investimento gerador de empregos, então a queda do salário real passa a ser inevitável, dado ser ele o fator de ajuste. Por esse raciocínio, a demanda de mão-de-

<sup>3</sup> Conforme Marshall: "... a oferta e a procura exercem influências coordenadas sobre os salários, e que nenhuma pode alegar predominância, assim como nenhuma das lâminas de uma tesoura, ou nenhum pilar de um arco". E mais adiante: "os salários não são governados pelo preço de procura nem pelo preço de oferta, mas por todo um conjunto de causas que regulam a oferta e a procura." (MARSHALL, 1982, p.168)

obra torna-se uma função decrescente do salário real e, ao mesmo tempo, tem importantes conseqüências do ponto de vista da relação entre as teorias keynesianas do emprego e distribuição<sup>9</sup>.

O enunciado do segundo postulado clássico é: "a utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal do trabalho". Por desutilidade deve se entender qualquer motivo que induza à recusa de trabalho, dado que o indivíduo não aceita trabalhar por um salário que para ele representa uma utilidade inferior a um certo limite mínimo (KEYNES, 1970, p.19). Esta é uma forma, ao estilo da época, de colocar a oferta de trabalho tal como determinada pelo modelo neoclássico, refletindo a liberdade do indivíduo de trabalhar ou não, em função das variações do salário real. Dentro dessa concepção, qualquer desemprego era sempre "voluntário", representando simplesmente uma situação em que o indivíduo não aceitava trabalhar pelo salário vigente por julgá-lo muito baixo.

Keynes discordava desse postulado por dois motivos principais. O primeiro é que os trabalhadores não podem determinar, durante a negociação salarial, o seu salário real mas apenas o salário nominal, visto que o primeiro está fora do seu alcance (depende dos preços dos bens-salário, que, por sua vez, dependem do nível da demanda agregada). O segundo, que é uma decorrência do primeiro, é que, mesmo que os preços aumentassem - com o salário nominal permanecendo inalterado -, o mais provável é que a oferta não reagisse, pois: "embora o trabalhador resista ordinariamente a uma redução do seu salário nominal, não costuma abandonar o emprego a cada alta dos bens de consumo do operário" (KEYNES, 1970, p.21).

O ponto em que Keynes se baseou para contestar os clássicos é que o trabalhador prefere sempre trabalhar a não trabalhar e que está interessado sobretudo

em manter os seus salários nominais, o que significa que está sujeito ao fenômeno que chamou de "ilusão monetária"<sup>10</sup>. A rigidez do salário nominal decorre da resistência dos trabalhadores em aceitar reduções de seu salário nominal *vis-à-vis* aos trabalhadores de outro ramo industrial, porque percebem que a sua situação relativa sofreu uma deterioração. Já este não é o caso do salário real porque a sua queda afeta por igual todos os trabalhadores, a não ser quando essa queda for excessivamente grande<sup>11</sup>.

Keynes achava que os trabalhadores, ao agirem dessa forma, revelaram-se mais razoáveis que os próprios economistas clássicos, que jogavam a culpa do desemprego nos ombros dos trabalhadores pela sua recusa em aceitarem reduções no seu salário nominal<sup>12</sup>. À essa altura, Keynes só tinha dois caminhos a seguir: ou explicava o salário real e, a partir daí, determinava o nível de emprego; ou explicava primeiro o nível de emprego para depois chegar ao salário real (MACEDO, 1982). Keynes escolheu o segundo caminho. Para ele, não são os trabalhadores que controlam o emprego, mas sim a demanda efetiva. Dessa maneira, a diminuição dos salários nominais não constitui estratégia eficaz para aumentar o emprego, uma vez que a manipulação da demanda representava uma política muito mais inteligente. Nesse aspecto, Keynes literalmente vira "de pernas para o ar" a estrutura clássica: "o emprego não é elevado pela redução dos salários reais, ... o que sucede é o inverso, os salários reais caem porque o emprego foi elevado mediante um aumento da procura" (HANSEN, 1987, p. 38).

Portanto, os contratos entre patrões e empregados só determinam os salários nominais; enquanto que os salários reais - para Keynes - são determinados por outras forças, isto é, aquelas relacionadas com a demanda agregada e o emprego. Grosso modo, no curto prazo, o nível de demanda agregada é afetado pela propensão a consumir, pela eficiência marginal

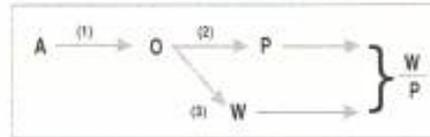
<sup>9</sup> Ao aceitar o "primeiro postulado clássico", que incorpora os princípios de retornos decrescentes e de maximização de lucros, e somando-se a eles a hipótese de concorrência perfeita, Keynes tornou a sua teoria da distribuição endôgena e tecnologicamente determinada, afastando qualquer discussão sobre os determinantes do salário real e do estudo de efeitos distributivos sobre o princípio da demanda efetiva. (AMADEU, 1986, p.311)

<sup>10</sup> O fenômeno da "ilusão monetária" pode ser descrito como uma situação em que o indivíduo percebe o movimento de uma variável (a renda), mas não se dá conta do movimento da outra (os preços). Por exemplo, no caso de uma alta nos salários nominais, o indivíduo percebe que a sua renda subiu mas não que os preços subiram mais ainda, de tal forma que o salário real (poder de compra efetiva dos salários) caiu.

<sup>11</sup> "Uma vez que a mobilidade do trabalho é imperfeita e os salários não tendem a estabelecer uma exata igualdade de vantagens líquidas para os diferentes empregos, todo o indivíduo ou grupo de indivíduos que consinto numa redução de seus salários nominais em relação a outros indivíduos ou grupos, sofre uma redução relativa (grito do autor) do salário real que basta para justificar a sua resistência." (KEYNES, 1970, p.26)

<sup>12</sup> "Considerando a natureza humana e as instituições existentes, somente um louco preferiria uma política de salários flexíveis a uma política monetária mais elástica." (KEYNES, 1970, p.256).

do capital é pela taxa de juros; nível de demanda esse que, por sua vez, determinará a produção e o emprego, ao mesmo tempo que reduzirá o salário real. Isso se deve à aceitação, por parte de Keynes, da tese de que a produtividade marginal do trabalho é decrescente, o que significa que a expansão da empresa (emprego) só se



verifica a custos crescentes e a elevação dos preços é a maneira encontrada pelas empresas para cobrir esses custos.

O esquema abaixo, extraído de Amadeu (1986<sup>4</sup>, p.135) ajuda a compreender melhor a relação causal descrita acima:

A = gastos autônomos  
 O = produto  
 W = salário nominal  
 P = nível de preços

(1) corresponde ao funcionamento do "multiplicador"

(2) corresponde ao efeito do nível de produto sobre o nível de preços, de acordo com a hipótese de rendimentos marginais decrescentes

(3) corresponde ao eventual efeito do nível de produção sobre a demanda de trabalho e fixação do salário nominal

Torna-se claro é que o que fica definido na negociação é o salário nominal, geralmente fixado para um período determinado, e não o salário real. Este, conforme poder ser visto pelo esquema, depende tanto do salário nominal (W) quanto do nível de preço da cesta de consumo dos trabalhadores (P). Sob a hipótese de produtividade marginal decrescente do fator mão-de-obra, a consequência inevitável do aumento da demanda efetiva (A) é a queda do salário real (W/P).

A flexibilidade dos salários nominais representava um dos pilares da tradição clássica, constituindo-se em um mecanismo automático que garantia o pleno emprego. A presença de inflexibilidade nos salários nominais (atuação dos sindicatos ou interferência do Estado nos contratos) era a causa do desemprego. Este, como foi dito antes, era sempre "voluntário", posto que, na ausência de tais inflexibilidades, haveria emprego para todos. Keynes, entretanto, postergou para o capítulo 19 da "Teoria Geral" a refutação categórica desse dogma clássico. A justificativa para ter deixado esse assunto para o final do livro, segundo ele, prende-se ao fato de que, antes, necessitava expor a sua própria teoria.

De acordo com a tradição clássica, a redução dos salários nominais é unidirecional, isto é, atua apenas na direção da oferta (produção e emprego) sem afetar a demanda. Para ilustrar o seu próprio pensamento, Keynes tomou como exemplo a teoria do desemprego de Pigou - não por ser mais criticável que qualquer outra teoria clássica, mas por ser a mais precisa (KEYNES, 1970, apêndice ao cap. 19). Ocorre que, além da redução de custos, causada pela diminuição do salário nominal, a renda monetária dos trabalhadores também cai e, conseqüentemente, a demanda. Logo, oferta e demanda são afetadas simultaneamente e a questão relevante a ser respondida é o que vai acontecer com a demanda agregada.

O comportamento da demanda agregada vai ser uma resultante da redistribuição de renda, causada pela baixa dos salários nominais, daqueles que vivem de salários para os não assalariados (porque a redução dos preços, obtida pelos custos menores, beneficia estes últimos que não tiveram a sua renda monetária diminuída). Como, segundo KEYNES (1970), estes representam a parte mais rica da sociedade e o seu consumo é menos elástico, o efeito mais provável é uma redução da demanda agrega-

da. Porém, o efeito da redução dos salários nominais sobre o emprego é mais complexo e vai depender do que vier a acontecer com a propensão a consumir, com a eficiência marginal do capital e com a taxa de juros.

No capítulo 19 da "Teoria Geral", Keynes analisa sete hipóteses acerca da forma pela qual uma diminuição dos salários nominais afeta cada uma das variáveis acima. Dentre elas, Keynes destaca apenas aquelas que concorrem para uma melhora na eficiência marginal do capital e na queda da taxa de juros, fatores capazes de estimular o investimento. Mas não há nenhuma garantia de que isso ocorra de fato, porque tudo vai depender de como reagem os empresários, vale dizer, das expectativas<sup>13</sup>.

Do ponto de vista de Keynes, é provável que uma política salarial estável tenha efeito mais favorável sobre as expectativas do que a flexibilidade dos salários nominais à queda. Isso se deve, em parte, a que o mesmo efeito sobre a taxa de juros poderia ser obtido por meio do aumento da quantidade de moeda na economia, alternativa menos desgastante politicamente<sup>14</sup> e, em parte, porque um salário nominal mais baixo não implica necessariamente em diminuição dos salários reais<sup>15</sup>.

Uma última questão a ser levantada ainda a respeito da contribuição de Keynes à teoria dos salários é sobre o papel da moeda "vis-à-vis" aos salários nominais. Como, no esquema de Keynes, é a demanda, atuando sobre o emprego, que determina os salários reais é preciso inicialmente investigar o impacto da expansão da oferta de moeda sobre o emprego.

Num caso raro, contemplando na "Teoria Geral", se a economia estiver prisioneira da "armadilha de liquidez", situação em que acréscimos sucessivos na quantidade de moeda não reduzirão a taxa de juros, de modo que a moeda será retida

para especulação, não haverá nenhum efeito sobre a demanda agregada (ou o emprego), nos preços e nos salários nominais e reais. Segundo TOBIN (1986), a situação descrita na "armadilha" corresponde à visão de Keynes de uma economia inflacionária:

... se existisse uma tendência inflacionária, os salários monetários tornar-se-iam indexados. Dessa forma, eles seriam rígidos no curto prazo e, portanto, não seria possível elevar o nível de emprego através de aumentos de preços que reduzissem o salário real. Keynes encarava a rigidez dos salários nominais como uma característica estabilizadora, desejável, da economia. (TOBIN, 1986, p.244)

Excluída a situação descrita pela "armadilha", e antes de a economia alcançar o pleno emprego, o aumento da oferta de moeda deverá diminuir a taxa de juros, expandindo o investimento e o emprego. Nos termos do primeiro postulado clássico, no qual o aumento do emprego é acompanhado de uma produtividade marginal do trabalho decrescente, significa dizer que os preços deverão subir mais que o salário nominal, de modo que o salário real deve necessariamente cair.

#### 4. Marx, Kalecki e a crítica "de fora" da tradição clássica

Embora não possa ser negada a influência das idéias clássicas na contribuição teórica de Marx sobre os salários, em particular de David Ricardo, ele tem profundas divergências sobre essa questão em relação aos clássicos. O próprio conceito clássico de salário, geralmente definido

<sup>13</sup> "O comportamento, a confiança, o otimismo e o espírito animal afetam o investimento quando tomam seu cálculo inconclusivo. É este o motivo pelo qual Keynes considerava o investimento, em grande parte, exógeno, e também a razão de ele não ser totalmente favorável ao controle do investimento através da política monetária via juros." (TOBIN, 1986, p. 245)

<sup>14</sup> "Podemos, portanto, ao menos teoricamente, produzir os mesmos efeitos sobre a taxa de juros, reduzindo os salários sem alterar a quantidade de moeda, e aumentando a quantidade de moeda sem alterar o nível de salários." (KEYNES, 1970, p.255)

<sup>15</sup> Segunda Keynes: "... a modificação dos salários reais que acompanha a dos salários nominais ... ocorre quase sempre no sentido oposto ... quando os salários nominais sobem, constatar-se-ia que os salários reais baixam e, quando os nominais baixam são os reais que sobem." (1970, p.22). A explicação é que a variação em sentido contrário dos salários está ligada ao fenômeno do emprego e, embora o operário se mostre menos reticente em aceitar reduções salariais em épocas de crise, os salários reais tendem a crescer quando o emprego diminuiu por força da maior produtividade marginal associada a determinado equipamento de capital quando a produção diminui. Conforme já foi visto, quando a produção se expande, a produtividade marginal diminui (e também o salário real), nos termos do "primeiro postulado clássico", aceito por Keynes.

como "preço de trabalho", é alvo de severas críticas. Na parte VI, que trata sobre os salários em "O Capital", Marx começa exatamente por esse ponto. O que o operário vende não é diretamente o seu trabalho, mas sim a sua força de trabalho que é cedida para uso do capitalista:

O que o possuidor do dinheiro encontra no mercado não é o trabalho, mas o trabalhador. O que este vende é sua força de trabalho. Ao começar realmente seu trabalho, já deixa este de pertencer-lhe, não lhe sendo possível mais vendê-lo. O trabalho é a substância e a medida imanente dos valores, mas ele próprio não tem nenhum valor. (MARX, 1980, p.619)

Portanto, o que a escola clássica chama de "valor do trabalho" é, na realidade, valor da força de trabalho. Este, por sua vez, "é determinado pelo valor dos meios de subsistência habitualmente necessários ao trabalhador médio" (MARX, 1980, p.595). Marx considerava esse valor com uma magnitude quase constante, visto que a quantidade de meios de subsistência não varia, mas apenas o seu valor. Ocorre que este valor só pode variar em virtude de um acréscimo na produtividade do trabalho, o qual faz cair o valor da força de trabalho e subir a mais-valia ou o trabalho não pago<sup>16</sup>.

É claro que este valor da força de trabalho tem que "ser sempre menor do que o valor que produz, pois o capitalista põe a força de trabalho a funcionar por tempo mais longo que o necessário à reprodução de seu próprio valor" (MARX, 1980, p.622). É dessa diferença que surge a mais-valia. Porém - e essa é a característica marcante do capitalismo - a forma salário apaga "todo o vestígio da divisão do trabalho em trabalho necessário e trabalho excedente, em trabalho pago e trabalho não pago. Todo o trabalho aparece como trabalho pago." (MARX, 1980, p.622)

Para Marx (1978, p.84), "esta apa-

rência enganadora distingue o *trabalho assalariado* de outras formas *históricas* de trabalho (grifos do autor)". Exemplificando: no assalariamento, até o trabalho não remunerado parece trabalho pago; na escravidão, ao contrário, todo trabalho parece ser não remunerado inclusive a parte paga (sobrevivência do escravo); no regime de servidão, o camponês trabalhava três dias na sua fração de terra e outros três dias compulsoriamente na propriedade do senhor feudal, o que mostra as duas partes do trabalho - a paga e a não paga - visivelmente separadas, no tempo e no espaço (MARX, 1978).

Conforme a interpretação de SOUZA (1980), Marx não chegou a determinar uma taxa específica de salários, mas apenas os limites superior e inferior onde a mesma deveria se situar: o superior seria dado pela existência do exército industrial de reserva, que garantiria que a escassez de mão-de-obra não pressionasse os salários a ponto de comprometer a taxa de acumulação; e o inferior, corresponderia ao "valor da força de trabalho", isto é, ao valor dos meios de subsistência necessários à manutenção e reprodução da força de trabalho, em cada época histórica<sup>17</sup>.

Quanto à questão da rigidez dos salários, não parece consistente a interpretação de alguns autores segundo a qual Marx não admitia a hipótese de uma elevação dos salários, com os mesmos tendendo sempre para um limite mínimo - contrariando a experiência vivida pelas nações capitalistas desenvolvidas (ver MACEDO, 1982). Isso pode ser comprovado pelo seguinte trecho de "O Capital":

... um acréscimo salarial significa, na melhor hipótese, apenas redução quantitativa do trabalho gratuito que o trabalhador tem de realizar. Essa redução nunca pode chegar ao ponto de ameaçar a existência do próprio sistema." (MARX, 1980, p.720)

<sup>16</sup> "O valor da força de trabalho e a mais-valia variam em direções opostas. A mais-valia varia no mesmo sentido da produtividade do trabalho, e o valor da força de trabalho em sentido oposto." (MARX, 1980, p.597)

<sup>17</sup> DOBB (1977, p.101-2) e MACEDO (1982, p.70) referem-se a esses limites, alternativamente, como "limite extremo" para limite inferior e como "padrão de vida tradicional" para o limite superior.

Como se pode deduzir pela citação acima, existe espaço para um acréscimo dos salários na construção teórica de Marx. Mais ainda, ao contrário dos clássicos, não existe em Marx o pessimismo de que uma alta de salários possa conduzir a uma "estado estacionário" com o virtual desaparecimento dos lucros do sistema capitalista. Nesse sentido, a grande contribuição de Marx foi mostrar que a taxa de salários não é exógena ao funcionamento da economia capitalista, sendo determinada pelo movimento de acumulação de capital (SOUZA, 1980).

Para concluir este resumo sobre a participação de Marx na controvérsia dos salários - e demonstrar, uma vez mais, que a alta dos salários reais é uma possibilidade não descartada por ele - pode ser útil sintetizar, em suas grandes linhas, a interessante polémica entre Marx e o operário inglês John Weston, que sustentava ser impossível aumentar os salários reais, e que acabou dando origem ao folheto "Salário, Preço e Lucro", publicado em Londres em 1898.

Nessa ocasião, Marx argumentava que uma alta nos salários provocaria um aumento da procura por artigos de primeira necessidade, elevando o preço dessas mercadorias. Porém, os capitalistas que não produzem esse tipo de bens (por exemplo, que fabricam bens de luxo) "não poderiam compensar a queda na taxa de lucro, após uma alta geral dos salários, elevando os preços de suas mercadorias, visto que a procura destas não teria aumentado" (MARX, 1978, p.61). Para esse capitalistas, portanto, a renda seria diminuída (porque teriam que pagar mais pela mesma quantidade de bens de primeira necessidade), além do que também cairia a demanda de suas respectivas mercadorias. Portanto, nesses ramos industriais, a taxa de lucro cairia. Como consequência, o capital e o trabalho deslocar-se-iam dos ramos menos lucrativos para os que fossem mais rentáveis. Uma vez operada essa mudança, a taxa de lucro voltaria a igua-

lar-se nos diferentes ramos da indústria e os preços voltariam ao seu antigo nível de equilíbrio. Entretanto, "a redução da taxa de lucros, por efeito do aumento de salários, em vez de limitar-se a uns quantos ramos da indústria, tornar-se-ia geral" (MARX, 1978, p.61).

É interessante observar que, nesse texto, Marx faz uma separação dos bens de consumo entre bens de primeira necessidade e bens de luxo, o que demonstra que a análise kaleckiana de três departamentos não é original nesse aspecto. Outro ponto a destacar é que o aumento nominal dos salários seria refletido em ganhos no salário real - pelo menos no longo prazo, quando o processo de ajustamento entre os setores tiver sido concluído - uma vez que haveria uma mudança na composição da produção, com o aumento na oferta dos bens de primeira necessidade puxando novamente os seus preços para baixo. Portanto, "a alta geral da taxa de salários só conduziria a uma baixa geral da taxa de lucro, sem introduzir nenhuma alteração permanente no preço das mercadorias" (MARX, 1978, p.62). Essa conclusão, como veremos a seguir, é contrastante com a análise de Kalecki, onde a taxa global de lucro permanece invariável após um aumento dos salários nominais.

Embora a teoria de Kalecki seja bastante semelhante à de Keynes, em particular no que toca à demanda efetiva, o seu grande mérito foi ter apresentado uma teoria da distribuição que não é encontrada em Keynes. Isso só foi possível porque pode fazer uma crítica menos comprometida com a tradição clássica - apoiando-se em Marx, mas discordando dele em alguns aspectos, como no já mencionado caso dos salários<sup>18</sup>.

Inicialmente, através de um modelo simples, KALECKI (1980) expõe os motivos porque não acreditava que a alta nos salários se refletisse em queda nos lucros globais. Suas hipóteses são bem

<sup>18</sup> Deve ficar claro que a análise de Marx é feita para o longo prazo, enquanto que a de Kalecki refere-se ao curto prazo.

conhecidas: a) sistema econômico fechado; b) uma elevação na folha de salários anual, como resultado da alta taxa de salários; c) os trabalhadores gastam toda a sua renda (não poupam); d) as decisões sobre consumo e investimento dos capitalistas são tomadas a longo prazo, logo não são afetadas por elevações salariais de curto prazo. A economia é dividida em

Depto. I	Depto. II	Depto. III	
P1	P2	p3	P
W1	W2	W3	W
I	Cc	Cw	Y

três departamentos: I, que produz bens de investimentos; II, que produz bens de consumo para os capitalistas; III, que produz bens de consumo para os trabalhadores. Uma hipótese adicional é que os bens intermediários são produzidos pelos próprios departamentos. Dessa hipóteses, emerge o conhecido esquema kaleckiano:

Conforme suposto, o emprego nos departamentos I e II não é afetado pelo aumento da taxa de salários ( $\alpha\alpha$ ), de modo que o acréscimo dos salários totais nesses dois departamentos será  $\alpha\alpha (W1 + W2)$ , o que corresponderá a um decréscimo proporcional nos lucros desses dois departamentos. O acréscimo no montante de salários dos departamentos I e II, por outro lado, deve causar um aumento equivalente nos lucros do departamento III, visto que os lucros nesse departamento provém da venda de bens de consumo não consumidos pelos seus respectivos trabalhadores aos trabalhadores dos departamentos I e III. Isso pode ser deduzido do esquema inicial: o valor da produção do departamento III é igual ao montante de salários, ou seja,  $Cw = W$  ou  $Cw = P3 + W3$  e  $W = W1 + W2 + W3$ . Igualando fica:

$$P3 + W3 = W1 + W2 + W3 \text{ e}$$

$$P3 = W1 + W2 \quad (1)$$

A equação (1) mostra que o excedente de bens de consumo (vendido aos trabalhadores dos departamentos I e II) se transforma em lucro do departamento III no valor equivalente a  $\alpha\alpha (W1 + W2)$ . Em resumo, houve apenas uma modificação na parcela de lucro de cada departamento, sem, contudo, alterar os lucros totais:

Os lucros totais permanecem inalterados, sendo a perda dos departamentos I e II, de  $\alpha\alpha (W1 + W2)$ , contrabalançada por um igual ganho do departamento III. Conclui-se que não ocorre qualquer transferência absoluta dos lucros para os salários. (KALECKI, 1980, p.93)

O importante - e esse é o núcleo da análise kaleckiana - é que a classe capitalista compra de si mesma e gera renda de si mesma. Os salários, apesar de serem um componente da renda e parte do custo para todos os setores, representam demanda apenas para o departamento III (Jobim, 1984). Em outras palavras, isso quer dizer que a equação (1) está contida na equação fundamental dos lucros:

$$P = I + Cc \quad (2)$$

Dai a conhecida frase de Kalecki de que "os trabalhadores gastam o que ganham, e os capitalistas ganham o que gastam".

Acompanhando o raciocínio de Kalecki, chega-se à participação dos salários na renda nacional<sup>19</sup>. Seja  $v1$ ,  $v2$  e  $v3$  os coeficientes de distribuição de renda de cada departamento (parcela que cabe aos trabalhadores), ou seja:

$$v1 = W1/I \text{ e } W1 = v1.I$$

$$v2 = W2/Cc \text{ e } W2 = v2.Cc$$

<sup>19</sup> A exposição que se segue está baseada largamente em MIGLIOLI (1981) e JOBIM (1984).

$$3 = W3/Cw \quad W3 = v3.Cw$$

Substituindo em (1), fica:

$$P3 = v1.I + v2.Cc$$

Sabe-se que os lucros do departamento III são iguais ao valor da produção (Cw) menos os salários de seus trabalhadores (W3) ou:

$$P3 = Cw - W3 \quad e$$

$$P3 = Cw - v3.Cw \quad \text{ou}$$

$$P3 = Cw (1 - v3), \text{ substituindo:}$$

$$Cw (1 - v3) = v1.I + v2.Cc \quad \text{ou}$$

$$Cw = \frac{(v1.I + v2.Cc)}{(1 - v3)} \quad (3)$$

A equação (3) mostra que o valor da produção do departamento III depende da distribuição da renda ( $v1$ ,  $v2$ ,  $v3$ ) e dos gastos dos capitalistas ( $I + Cc$ ). Se:  $Y = I + Cc + Cw$ , então:

$$Y = I + Cc + \frac{(v1.I + v2.Cc)}{(1 - v3)} \quad (4)$$

A equação (4) mostra que se a distribuição de renda não se altera ( $v1$ ,  $v2$  e  $v3$  constantes), então  $Cw$  e a  $Y$  são determinados apenas por  $I$  e  $Cc$ . Em outras palavras, são os próprios capitalistas que determinam não só o montante de lucros, mas também a parcela de salários e a renda nacional.

Mas como a distribuição de renda poderia ser alterada, digamos, em favor de uma maior participação dos salários na renda? A resposta a essa pergunta se encontra nos capítulos iniciais da "Teoria da Dinâmica Econômica" (KALECKI, 1976). É importante não esquecer que Kalecki tem em mente uma economia semi-monopolística e que apresenta capacidade ociosa.

Suponha que o valor bruto da produção ( $V$ ) é composto do total de insumos ( $M$ ), do montante de salários ( $W$ ) e lucros ( $P$ ). Logo:  $V = M + W + P$

Seja  $K$  a relação entre o valor da

produção e os custos (insumos e salários):

$$K = \frac{V}{(M+W)} \quad e \quad V = K(M+W)$$

Nesse caso, o lucro é igual ao valor da produção menos custos:

$$P = V - (M + W)$$

$$P = K(M + W) - (M + W)$$

$$P = KM + KW - M - W \quad \text{ou}$$

$$P = (K - 1)(M + W)$$

A renda nacional se distribui entre salários e lucros, logo:

$$Y = W + (K - 1)(M + W)$$

A participação dos salários na renda ( $W/Y$ ) é:

$$v = \frac{W}{W + (K - 1)(M + W)}$$

Dividindo o lado direito da expressão acima por  $W$ , fica:

$$v = \frac{1}{1 + (K - 1)(M/W + 1)}$$

Kalecki chama a razão entre o custo dos insumos e os salários ( $M/W$ ) de  $j$ , obtendo:

$$v = \frac{1}{1 + (K - 1)(j + 1)} \quad (5)$$

$K$  e  $j$  representam os "fatores de distribuição". Em concorrência imperfeita, os lucros ( $K$ ) são equivalentes ao "mark-up" ( $Z$ ). Logo  $K$  poderia ser interpretado como a margem de lucro, a qual, por sua vez, depende do "grau de monopólio". Já  $j$  depende da demanda de matérias-primas, a qual é determinada pelo nível de atividade econômica, em relação à sua oferta, que é inelástica a curto prazo. Quanto maiores  $K$  e  $j$ , maiores são os lucros e, portanto, menor é a participação dos salários na renda.

Kalecki argumenta que K apresenta uma tendência geral a aumentar a longo prazo e assim deprimir a parcela relativa dos salários na renda. No que concerne ao fator  $j$ , para KALECKI (1976, p.78), "é difícil generalizar a respeito da relação entre os preços das matérias-primas e os custos de salários", apesar de supor que, a curto prazo,  $j$  tendia a variar de acordo com as oscilações cíclicas da economia, caindo na depressão e subindo na fase de expansão<sup>20</sup>. No longo prazo, apesar da dificuldade de projeção, ele acreditava que "a parcela relativa dos salários na renda bruta do setor privado tende a ser razoavelmente estável (grifo nosso) no decurso do ciclo" (Kalecki, 1976, p.86).

## 5. À guisa de conclusão: Keynes x Kalecki

Este trabalho procurou fazer um resumo comparativo daquilo que pode ser definido, talvez sem muita precisão, como a busca de uma teoria dos salários. A comparação do desenvolvimento a respeito do assunto, do ponto de vista da crítica à tradição clássica, é imediata tanto para Marx, quanto para Keynes. Em que pese o primeiro ter feito uma crítica externa e, o segundo, uma crítica interna à ortodoxia - ambos construíram suas respectivas teorias, por assim dizer, sobre os "escombros" da tradição clássica. Já a comparação entre Keynes e Kalecki não é imediata e requer algumas qualificações.

Tanto Keynes quanto Kalecki não concordavam que a redução dos salários nominais pudesse eliminar o desemprego, como era o pensamento corrente na época (anos 30). Porém, Keynes raciocinava nos termos de um mercado concorrencial, enquanto Kalecki apresentou um modelo de concorrência imperfeita, onde o preço da firma é definido

por uma adição ("mark-up") aos seus custos diretos (salários mais matérias-primas)<sup>21</sup>. Ambos tinham em mente uma economia que operava com capacidade ociosa.

Uma queda no salário nominal, para Keynes, diminuía os custos das empresas e também os preços. Apesar do estímulo da oferta - único lado enfatizado pelos clássicos -, haveria paralelamente um desestímulo à demanda agregada. O emprego seria afetado positivamente apenas se o estímulo pelo lado da oferta superasse o desestímulo pelo lado da demanda. Keynes achava que nem a produção, nem o emprego seriam modificados pela redução dos salários nominais, porque as decisões de investimento - baseadas em expectativas - permaneciam inalteradas.

Kalecki nesse, e em muitos outros aspectos, concordava inteiramente com Keynes, mas estava sobretudo interessado em mostrar a importância dos gastos dos capitalistas e o papel passivo exercido pelos salários na dinâmica das economias capitalistas. Como o investimento é decidido pelo menos um período à frente da redução dos salários nominais, a produção e o emprego ficam constantes:

... em geral, a diminuição dos salários nominais leva, devido à rigidez dos preços, ao aumento do grau de monopólio, e igualmente à redução dos salários reais. A diminuição dos salários, porém, nesse sistema de relações, liga-se não ao crescimento, mas à queda do emprego, que ocorre no setor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina. (KALECKI, 1980<sup>a</sup>, p.88)

Keynes, ao aceitar o primeiro postulado clássico, admite que o crescimento do emprego se dá a custos marginais crescentes, o que implica em redução do salário real. Entretanto, não é a queda dos

<sup>20</sup> No longo prazo, Kalecki admite que  $j$  tendia à queda por força de dois fatores: ao aumento da produtividade do trabalho, que provocava uma diminuição relativa no custo dos insumos comparativamente aos salários; e, em parte, pelo fortalecimento dos sindicatos. Ele estimou a parcela dos salários na renda bruta para os EUA, entre 1929 e 1937, e concluiu que a "série demonstra uma lenta tendência ascendente, a longo prazo, que pode ser atribuída principalmente a uma queda no grau de monopólio resultante do fortalecimento dos sindicatos depois de 1933 e em alguma medida a um declínio dos preços de matérias-primas com relação aos custos de salários". (KALECKI, 1976, p.85)

<sup>21</sup> No aspecto da relação entre preços e salários, Joan Robinson julga a teoria de Kalecki mais completa que a de Keynes. Para ela, "Keynes se utilizara de uma espécie bem vaga de conceito marshalliano de competição, com retornos decrescentes a curto prazo, de modo que um aumento do emprego é acompanhada por uma queda os salários reais para os trabalhadores já empregados. Kalecki desenvolveu sua idéia original da relação entre política de preço monopolista e emprego, com a análise da competição imperfeita (então em seu período áureo) produzindo sua famosa teoria da distribuição a curto prazo, na qual a parcela de salários no valor da produção é determinada pelo grau de monopólio". (ROBINSON, 1979, p. 85)

salário real que elimina o desemprego mas, ao contrário, o salário real diminui porque o emprego foi elevado através do aumento da demanda efetiva. Kalecki, como vimos antes, concorda com a tese da demanda efetiva. Porém, enquanto Keynes no restante da "Teoria Geral" continuaria aceitando outros pressupostos da tradição clássica (como concorrência perfeita e a lei dos rendimentos decrescentes), Kalecki aprofunda a crítica à teoria ortodoxa introduzindo o conceito de "grau de monopólio" e aceitando a hipótese de rendimentos decrescentes apenas para a agricultura (a indústria, no seu modelo, opera com rendimentos constantes).

Essa diferença de enfoque entre eles faz com que a redução do salários real, que acompanha o crescimento do emprego, seja muito menor em Kalecki do que em Keynes, porque no primeiro apenas parte da economia está sujeita a custos marginais crescentes, enquanto que para o último, estes vigoram para toda a economia (ver JOBIM, 1984).

É bom lembrar que, em Kalecki, essa redução do salário real se dá basicamente porque o grau de monopólio tem ligeira tendência à alta no final do ciclo, como saldo de uma tendência à queda na fase de expansão e de uma alta, na fase de declínio<sup>22</sup>. Porém, atuando na direção oposta, ou seja, no sentido de elevar os salários reais está o progresso técnico, na medida em que, a longo prazo, atua barateando o custo do fator trabalho. É possível que um fator (progresso técnico) tenda a compensar o outro (grau de monopólio), o que leva KALECKI a acreditar na tendência à estabilidade dos salários reais (1980a).

O papel dos sindicatos é abordado tanto por Keynes quanto por Kalecki. Keynes era bastante cético quanto à possibilidade de os sindicatos lutarem pela reposição de perdas reais de salários. Achava, inclusive, que os líderes sindicais estavam no seu direito quando pediam acima do que podiam receber, mas

eles próprios não acreditavam na sua reivindicação. Isso porque, embora eventualmente pudessem favorecer a grupos específicos, a luta por salários reais era inútil e desvantajosa para a classe operária como um todo<sup>23</sup>. Essa posição revela, uma vez mais, que Keynes jamais conseguiu se libertar, de todo, da esfera de influência da tradição clássica, particularmente do que chama de primeiro postulado clássico. Apenas numa situação próxima do pleno emprego mostra uma certa simpatia por uma maior participação dos salários na renda nacional.

KALECKI (1980), ao contrário, era mais otimista e não via o aumento dos salários reais como uma impossibilidade teórica, embora talvez o fosse politicamente. Tanto é verdade que contempla em sua análise a hipótese (pouco provável) de os sindicatos conseguirem uma espetacular elevação salarial, de tal sorte a ocorrer uma redistribuição da renda nacional dos lucros para os salários ou, o que dá no mesmo para fins de raciocínio, se ocorresse uma queda no grau de monopólio.

De acordo com os pressupostos do modelo kaleckiano, na hipótese acima, a produção e o emprego não sofrerão alteração no departamentos I e II - sob o suposto de que as decisões de investimento são tomadas antecipadas, isto é, antes da alta dos salários -, mas crescerão no departamento III porque aumentará o consumo de bens por parte dos trabalhadores. Nesse caso, os lucros do departamento III cresceriam de forma proporcional aos salários e de forma menos que proporcional nos outros dois departamentos, de modo que a taxa real de crescimento dos lucros totais seria menor do que a taxa real de crescimento dos salários. Em adição a isso, a massa de salários também cresceria porque novos trabalhadores seriam recrutados pelo departamento III para atender ao acréscimo da demanda.

É importante observar nesse exemplo que os lucros totais se mantêm cons-

<sup>22</sup> "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." (KALECKI, 1980a, p.86)

<sup>23</sup> "... uma reivindicação por parte dos sindicatos de um aumento das taxas nominais de salários para compensar cada aumento do custo de vida é inútil e muito desvantajosa para a classe operária." (KEYNES, 1978, p.193)

tantes (porque dependem exclusivamente dos gastos dos capitalistas, que não foram modificados), de modo que a alteração na distribuição de renda teria como causa unicamente a mudança registrada nos salários (Jobim, 1984). Dessa forma, Kalecki pode incluir no seu modelo teórico a possibilidade de que o aumento dos salários reais pudesse, efetivamente, levar a um aumento do emprego. Isso só se tornou possível porque, ao contrário de Keynes, não estava prisioneiro do primeiro postulado clássico e pode trabalhar sob a hipótese de custos marginais constantes para a indústria.

## Bibliografia

AMADEU, Edward J. Sobre Salários Nominais: as críticas keynesianas e monetaristas à abordagem de Keynes sobre o mercado de trabalho. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, 16 (2), 1986.

\_\_\_\_\_. Salários Reais e Nível de Emprego: uma nota sobre causalidade. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 7 (2), 1986a.

\_\_\_\_\_. As Diferentes Facetas da Rigidez e Flexibilidade de Salários na Análise keynesiana. **Revista de Economia Política**. São Paulo, 8(1), 1988.

DOBB, Maurice. **Os Salários**. São Paulo, Cultrix, 1977.

HANSEN, Alvin H. **Guia para Keynes**. São Paulo, Vértice, 1987.

JOBIM, Antonio Jaime Gama. **A Macrodinâmica de Michal Kalecki**. Rio de Janeiro, Graal, 1984.

KALECKI, Michal. **Teoria da Dinâmica Econômica** - um ensaio so-

bre as flutuações cíclicas e a longo prazo da economia capitalista. São Paulo, Abril Cultural (Os Pensadores), 1976.

\_\_\_\_\_. **Luta de Classes e Distribuição da Renda Nacional, Crescimento e Ciclo das Economia Capitalistas**. São Paulo, Hucitec, 1980.

\_\_\_\_\_. **Salários Nominais e Reais, Crescimento e Ciclo das Economia Capitalistas**. São Paulo, Hucitec, 1980a.

KEYNES, John Maynard. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e do Dinheiro**. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1970.

\_\_\_\_\_. **Como Pagar a Guerra?**, Keynes. São Paulo, Ática, 1978.

LIMA, João Heraldo. Salários e Demanda Agregada em Keynes, Kalecki e Marx, em: **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 4(1), 1983.

MACEDO, Roberto. **Os Salários na Teoria Econômica**. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1982.

MARSHAL, Alfred. **Princípios de Economia**. São Paulo, Abril Cultural, vol. 2 (col. Os Economistas), 1982.

MARX, Karl. **Salário, Preço e Lucro**. São Paulo, Abril Cultural (col. Os Pensadores), 1978.

\_\_\_\_\_. **O Capital** - crítica da Economia Política. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, livro I, vol. 2, 1980.

MILL, John Stuart. **Princípios de Economia Política**. São Paulo, Abril Cultural, vol. 1 (col. Os Economistas), 1983.

RICARDO, David. **Princípios de**

**Economia Política e Tributação.** São Paulo, Abril Cultural (col. Os Economistas), 1982.

ROBINSON, Joan. Kalecki e Keynes, **Contribuições à Economia Moderna.** Rio de Janeiro, Zahar, 1978.

\_\_\_\_\_. Michal Kalecki, um profeta esquecido. **Cadernos de Opinião.** Inúbia, 1977.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações.** São Paulo, Abril Cultural, vol. I (col. Os Economistas), 1983.

SOUZA, Paulo Renato. Salário e Mão de Obra Excedente, **Emprego, Salários e Pobreza.** São Paulo, Funcamp/Hucitec, 1980.

TOBIM, James. O Futuro da Economia Keynesiana, em: **Pesquisa e Planejamento Econômico.** Rio de Janeiro, 16 (2), 1986.

## Endereço do autor

José Maria Dias Pereira  
Rua Oscar Ferreira, 137  
Parque Sarandi - Camobi  
97.095-490 - Santa Maria-RS  
e-mail: PereiraJ@rs.cz.com.br