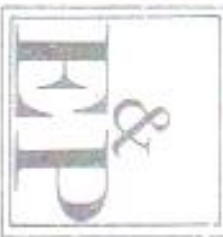


1203

6

planejamento
&
economia



MICHAL KALECKI

**CRESCIMENTO E CICLO
DAS ECONOMIAS
CAPITALISTAS**

Ensaio selecionado e traduzido por
Jorge Miglioli

segunda edição revista

EDITORA HUCITEC
São Paulo, 1980

LUTA DE CLASSE E DISTRIBUIÇÃO DA RENDA NACIONAL.

I

Até muito recentemente aceitava-se geralmente que se os salários se elevam os lucros declinam na mesma importância. Mesmo se na análise de outros fenômenos a lei de Say não era adotada, pelo menos não estritamente, no presente caso a preservação do poder de compra não era posta em dúvida. E a análise do aumento ou da redução das taxas de salário tratava das consequências físicas desse deslocamento absoluto de lucros para salários ou vice-versa. No caso da elevação das taxas de salário, enfatizava-se a reconstrução do equipamento de capital de acordo com o maior gasto em bens de consumo dos trabalhadores e menores despesas em investimento e consumo dos capitalistas, assim como a tendência ao maior desemprego, resultante da substituição, por capital, do trabalho que se torna mais caro.

Embora ainda hoje em dia muitos economistas argumentem desse modo, a falácia dessa concepção é reconhecida amplamente — mesmo que vários economistas se oponham a essa concepção de forma um tanto diferente.

Em minha argumentação, neste ensaio, adoto a hipótese de um sistema econômico fechado e uma elevação proporcional de todas as taxas de salário. Suponhamos que num curto período de tempo a folha anual de salários aumente de ΔW como resultado da elevação das taxas de salário. Podemos considerar realisticamente que os trabalhadores gastam toda sua renda e a gastam imediatamente. Contrastando com isso, podemos supor que o volume de investimento e o consumo dos capitalistas são determinados por decisões tomadas antes do curto período de tempo em consideração e não são afetados assim pela elevação de salários durante esse período.

Se agora dividimos a economia em três departamentos — I produzindo bens de investimento, II bens de consumo para os capitalistas, e III bens de consumo para os trabalhadores, incluindo-se em cada departamento os produtos intermediários respectivos —, segue-se que o emprego nos dois primeiros não é afetado pela

elevação dos salários. Assim, denotando por W_1 e W_2 as folhas de salário nesses dois departamentos, medidas em "antigas" taxas de salário, e por α o coeficiente de aumento dos salários, para o acréscimo dos salários totais dos Departamentos I e II obtemos: $\alpha(W_1 + W_2)$. Os lucros nesses dois departamentos caem na mesma importância (desde que os preços de seus produtos não tenham subido, o que é também suposto no argumento baseado na "preservação do poder de compra").

A posição do Departamento III, porém, é muito diferente, por causa do gasto imediato das rendas adicionais dos trabalhadores provenientes da elevação de salário. Em particular, o acréscimo do montante de salários nos Departamentos I e II, igual a $\alpha(W_1 + W_2)$, deve inevitavelmente causar um aumento de mesma importância nos lucros do Departamento III. De fato, os lucros desse departamento consistem das receitas provenientes da venda de bens de consumo que não são consumidos pelos trabalhadores desse departamento para os trabalhadores dos Departamentos I e II. Assim, o acréscimo na folha de salários desses dois departamentos, $\alpha(W_1 + W_2)$, corresponde a um igual aumento nos lucros do Departamento III. Isso pode ocorrer ou através de uma elevação da produção desse departamento ou através de uma subida dos preços de seus produtos.

Como resultado, os lucros totais permanecem inalterados, sendo a perda dos Departamentos I e II, de $\alpha(W_1 + W_2)$, contrabalançada por um igual ganho do Departamento III. Conclui-se que não ocorre qualquer transferência absoluta de lucros para salários, e o argumento baseado na lei de Say se comprova falacioso — pelo menos no que se refere ao curto período de tempo considerado.

Esta última qualificação é essencial. Porque se poderia argumentar que o declínio no volume de investimento e do consumo dos capitalistas, como resultado da elevação salarial, embora não imediato, ainda viria a ocorrer depois, digamos no próximo curto período. E isso seria verdade se os capitalistas pelo menos *decissem* cortar seu investimento e consumo imediatamente depois de concordar em elevar os salários. Mas mesmo isso é improvável, porque suas decisões são baseadas na experiência corrente; e isso, de acordo com a análise acima, mostra que não ocorre uma perda nos lucros totais no curto período que segue a elevação salarial e, portanto, não dá motivo para um corte no investimento e no consumo dos capitalistas no período subsequente. Se uma

decisão de tal corte não for tomada logo, com base no fato do aumento salarial, ela não será tomada nunca. E, como resultado, os lucros não diminuirão também no próximo período. É assim falacioso o argumento, baseado na lei de Say, da transferência de lucros para salários devida a uma elevação salarial, mesmo quando consideramos todas as ramificações desse evento.

O mesmo se aplica obviamente a um corte de salários: não ocorrerá qualquer aumento dos lucros no curto período que se segue, nem depois.

II

Supusemos até aqui que os preços dos bens de investimento e dos bens de consumo dos capitalistas permanecem inalterados quando os salários aumentam, o que está de acordo com a teoria da transferência de lucros para salários na proporção do aumento salarial. (A seção precedente corresponde em certo sentido à *reductio ad absurdum* dessa teoria.) Na verdade, porém, esse caso é improvável: aqueles preços devem elevar-se sob o impacto do aumento salarial — talvez não no curto período que segue diretamente à subida de salários, mas no período subsequente. Porém, para discutir essa questão, assim como outras repercussões do aumento salarial — ou do corte de salários —, precisamos saber mais acerca da formação de preço no sistema em pauta.

Primeiramente vamos-nos abstrair de todos os fatores semionopolísticos e monopolísticos, isto é, vamos supor a assim chamada "concorrência perfeita". Devo acrescentar desde logo que essa é uma suposição extremamente irrealista não apenas para a presente fase do capitalismo mas mesmo para a assim dita economia capitalista competitiva de séculos passados: sem dúvida essa competição foi sempre, em geral, muito imperfeita. A concorrência perfeita, quando se esquece que se trata na verdade apenas de um modelo manejável, torna-se um mito perigoso.

Como se conclui do argumento da seção precedente, o volume de investimento e do consumo dos capitalistas se mantêm no curto período que segue à elevação salarial e também posteriormente. Com base nas hipóteses de concorrência perfeita e de curvas de oferta inclinadas para cima em algum ponto, a elevação das taxas de salário devem causar uma elevação proporcional de

preços a dados níveis das respectivas produções — talvez não no primeiro curto período, mas posteriormente. Como resultado, os lucros nos Departamentos I e II crescerão na mesma proporção dos salários, isto é, de $1 + \alpha$ vezes.

É fácil provar que o volume de produção e de consumo dos bens para os trabalhadores também permanece inalterado. De fato, em tal caso os preços no Departamento III, como nos outros dois departamentos, aumentam na proporção da elevação salarial, isto é, de $1 + \alpha$ vezes; agora, como mencionado na seção I, os lucros no Departamento III são iguais às receitas das vendas de bens de consumo para os trabalhadores dos Departamentos I e II e, portanto, devem aumentar na mesma proporção dos salários nesses dois departamentos, isto é, de $1 + \alpha$ vezes. Isso não poderia ocorrer se aumentasse ou diminuísse o volume de produção e de consumo dos bens para os trabalhadores.

Assim, com a concorrência perfeita, o volume de produção de todos os três departamentos permanece inalterado enquanto seu valor aumenta de $1 + \alpha$ vezes em cada um deles. É nessa proporção que aumenta o montante de salários e também os lucros totais, ou seja, a distribuição da renda nacional se mantém inalterada.

Portanto, tendo mostrado a falácia da teoria, baseada na lei de Say, de que os movimentos de salário têm um impacto direto e completo sobre a distribuição da renda nacional, chegamos agora ao extremo oposto, de que eles não têm qualquer influência sobre essa distribuição. Mas essa conclusão se baseia na insustentável hipótese da concorrência perfeita. Na realidade, somente abandonando essa hipótese e penetrando no mundo da concorrência imperfeita e dos oligopólios, seremos capazes de chegar a uma conclusão razoável acerca do impacto da barganha por salários sobre a distribuição da renda.⁽¹⁾

(1) Abstrair-nos aqui da influência do aumento do nível de preços sobre a taxa de juro, supondo tacitamente que a oferta de moeda pelos bancos é elástica. De outro modo a maior demanda por dinheiro teria aumentado a taxa de juro, que afetaria adversamente o investimento e, consequentemente, os lucros. Parece improvável que tal efeito seja de grande importância, especialmente porque as mudanças na taxa bancária se refletem em uma escala muito reduzida na taxa de juro de longo prazo.

III

Na verdade, 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. Mas essa adição depende da "concorrência", isto é, da relação entre o pretendido preço p e o preço médio ponderado \bar{p} desse produto nesse ramo industrial como um todo. Ou:

$$\frac{p - u}{u} = f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right) \quad (1)$$

onde f é uma função crescente; quanto menor for p em relação a \bar{p} , maior será a adição fixada. Da fórmula (1) obtemos:

$$p = u \left[1 + f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right) \right] \quad (2)$$

Deve-se notar que a função f pode ser diferente para as várias firmas de uma indústria. Essa função refletirá as acima referidas influências semimonopolísticas, resultantes da concorrência imperfeita ou oligopólio. Quanto mais intensos são esses fatores, maior será $f(\bar{p}/p)$ correspondente a uma dada relação \bar{p}/p . Os preços p serão em geral diferentes para as várias firmas por causa das diferenças nos custos primários u e nas funções f .

O sistema de preço é determinado. De fato, com s firmas numa indústria haverá $s+1$ preços a serem determinados, ou seja, $p_1, p_2, \dots, p_s, \bar{p}$, e o mesmo número de equações; s equações do tipo (2) e uma determinando \bar{p} em termos de p_1, p_2, \dots, p_s .

Se todos os custos primários u , dadas as funções f , aumentarem de $1+\alpha$ vezes, o mesmo aconteceria com os preços p_1, p_2, \dots, p_s . De fato, essa solução satisfaz as equações (2) porque u , por suposição, aumenta de $1+\alpha$ vezes e \bar{p}/p permanece inalterado.

Se, entretanto, para uma única firma k , o custo direto u_k aumenta (dadas novamente as funções f), é fácil ver que p_k aumenta numa proporção menor porque \bar{p} não crescerá na mesma proporção de u_k .

IV

Visto que para um produto os preços p em geral não são iguais, o que foi dito acima se aplica estritamente à concorrência imperfeita ou ao oligopólio diferencial, mas não ao oligopólio não-diferencial ou monopólio. Todavia, na verdade, à parte as matérias-primas básicas freqüentemente produzidas em condições próximas da concorrência perfeita, a maior parte dos produtos *tem* preços diferenciais. (Não nos esqueçamos que produtos absolutamente idênticos e com os mesmos custos de transporte, mas com diferentes períodos de fornecimento, podem ter preços diferentes.)

Parece, portanto, uma aproximação razoavelmente boa de uma economia real o modelo descrito acima, enquanto o setor de matérias-primas básicas podemos supô-lo como tendo sua formação de preço em conformidade com o modelo da concorrência perfeita.

Imaginemos agora que, num sistema econômico fechado desse tipo, as taxas de salário em todas as indústrias aumentem na mesma proporção, de $1+\alpha$ vezes. Segue-se que todos os preços também aumentarão de $1+\alpha$ vezes desde que *permaneam inalteradas as funções f nas indústrias para as quais elas são relevantes*. Assim, se essas condições são satisfeitas, chegamos à mesma conclusão encontrada na seção II para uma economia perfeitamente concorrencial, qual seja, a de que um aumento geral nos salários nominais numa economia fechada não altera a distribuição da renda nacional. O mesmo se aplica ao caso de um decréscimo dos salários nominais. Todavia, como mostraremos em seguida, as funções f na verdade dependem da atividade sindical dos trabalhadores.

V

A existência de elevadas adições [*mark-ups*] aos custos diretos encorajará os sindicatos fortes a lutar por salários mais altos, visto saberem eles que as firmas "têm recursos" para pagá-los. Se suas exigências são atendidas mas as funções f não são alteradas, os preços também sobem. Isso levaria a um novo turno de

solicitações por salários mais altos e o processo continuaria com crescentes níveis de preços. Mas, uma indústria seguramente não gostará desse processo que torna seus produtos cada vez mais caros e, portanto, menos competitivos com os produtos de outras indústrias.⁽⁷⁾ Em resumo, o poder dos sindicatos restringe as adições, isto é, faz com que os valores $f(p)$ sejam menores do que seriam de outro modo.

Esse poder se manifesta na escala dos aumentos salariais exigidos e conseguidos. Se um aumento da capacidade de luta é comprovado por conquistas espetaculares, há um deslocamento para baixo das funções $f(p)$ e um declínio das adições. Haverá então uma redistribuição da renda nacional dos lucros para os salários. Mas essa redistribuição será muito menor da que ocorreria se os preços fossem estáveis. A elevação dos salários é em grande parte "transferida para os consumidores". E os aumentos "normais" de salários usualmente deixarão inalteradas as funções f , enquanto, de outro lado, as adições podem tender a se tornarem maiores por causa do crescimento da produtividade do trabalho.

VI

Imaginemos que uma espetacular elevação salarial deprima um tanto as adições de modo a ocorrer uma redistribuição da renda nacional dos lucros para os salários. Da seção I temos que os lucros no Departamento III aumentarão na mesma proporção das taxas de salário. Mas, como há uma transferência de renda dos lucros para os salários resultante da redução das adições naquele departamento, seu montante de salários cresce mais do que as taxas de salário, isto é, há aí uma elevação do emprego e da produção. Em consequência a produção e o emprego não se alterarão nos Departamentos I e II, enquanto crescerão no Departamento III. Ou seja, os volumes de investimento e de consumo dos capitalistas não mudarão, mas o consumo dos trabalhadores aumentará. Tal expansão da produção total e do emprego será viável porque de fato nosso modelo de sistema semimonopolístico de fixação de preço, conforme o desenvolvimento na seção III, pressupõe a existência de capacidades ociosas.

(7) A despeito de termos suposto, para simplificar, que todas as taxas de salário são elevadas simultaneamente na mesma proporção, consideramos realisticamente que a luta se processa por indústrias.

No que se refere ao valor (nominal) do montante de salários, este claramente aumentará em maior proporção do que as taxas de salário. Todavia, os lucros totais aumentarão menos do que as taxas de salário; de fato, os lucros no Departamento III aumentam proporcionalmente às taxas de salário, sendo inalterado o emprego nos Departamentos I e II, mas os lucros nesses dois últimos departamentos crescem menos do que as taxas de salário, como resultado do declínio das adições aí.⁽⁸⁾

Se o poder sindical declinasse, o processo descrito acima seria revertido. O emprego e a produção nos Departamentos I e II permaneceriam inalterados, mas no Departamento III eles diminuiriam. Ou seja, os volumes de investimento e de consumo dos capitalistas continuariam os mesmos, mas o consumo dos trabalhadores cairia. Assim, a produção e o emprego totais declinarão. O valor do montante de salários cairia mais do que as taxas de salário, enquanto o valor dos lucros diminuiria menos do que as taxas de salário.⁽⁹⁾

Na medida em que o declínio nas adições tende a aumentar a produção total, isso causa uma elevação dos preços das matérias-primas básicas, sujeitas às condições de concorrência perfeita, em relação aos salários. Como resultado, o aumento da produção e do emprego seria um tanto restringido. Dessa mesma maneira esse fator restringiria a queda da produção e do emprego causada pela elevação das adições.

Segue-se, do que foi dito acima, que um aumento salarial, refletindo um aumento do poder sindical, leva — contrariamente aos preceitos da Economia clássica — a um acréscimo do emprego. E, inversamente, uma queda dos salários, refletindo um enfraquecimento do poder sindical, leva a um declínio do emprego. A fraqueza dos sindicatos numa depressão econômica, representada pela permissão de cortes de salário, contribui mais para ampliar o desemprego do que para suavizá-lo.

(8) Isso, porém, está sujeito à seguinte qualificação. Como resultado do aumento da produção total, haverá uma elevação de preços das matérias-primas, entre elas a usada seja pelo Departamento I ou II ou III. Isso, embora não muito provavelmente, pode anular a influência do declínio das adições nos Departamentos I e II sobre a distribuição de renda entre lucros e salários. De qualquer modo, entretanto, os lucros totais crescerão em proporção menor do que o montante total de salários.

(9) Isso está sujeito a uma qualificação análoga à estabelecida na nota anterior.

VII

Conclui-se que a luta de classe, refletida nas reivindicações sindicais, pode afetar a distribuição da renda nacional, mas de um modo muito mais sofisticado do que o expresso pela crua doutrina de que quando os salários se elevam os lucros decrescem na mesma importância. Essa doutrina se mostra inteiramente errada. As mudanças que ocorrem na distribuição são (a) relacionadas com a generalizada concorrência imperfeita e o oligopólio no sistema capitalista, e (b) elas estão contidas em limites consideravelmente estreitos. Todavia, o processo cotidiano de reivindicação é um importante codeterminante da distribuição da renda nacional.

Deve-se notar que é possível imaginar outras formas de luta de classe, além da reivindicação salarial, que afetariam a distribuição da renda nacional de modo mais direto. Por exemplo, podem ser adotadas medidas para estabilizar o custo de vida. Isso pode ser alcançado pelo controle de preços, o que, entretanto, pode ser difícil de administrar. Mas existe uma alternativa: o subsídio aos preços dos bens de consumo dos trabalhadores financiado pela tributação direta dos lucros. Tal operação, diga-se de passagem, não afetará os lucros líquidos totais: o argumento aqui é o mesmo usado na seção I, no caso de um aumento salarial. O mesmo é verdadeiro para o efeito dos controles de preços. E, se tais medidas não podem ser implantadas pelos partidos políticos associados aos sindicatos no parlamento, o poder dos sindicatos pode ser usado para mobilizar os movimentos grevistas de apoio. A clássica reivindicação cotidiana por salários não é o único modo de influenciar a distribuição da renda nacional em benefício dos trabalhadores.

VIII

A redistribuição da renda no sentido dos lucros para os salários, conforme descrita nas últimas duas seções, é possível somente se existir capacidade ociosa. De outro modo, é impossível aumentar os salários em relação aos preços dos bens de consumo dos trabalhadores, porque os preços são determinados pela demanda, e as funções f se tornam mortas. Regressamos então à situação des-

crita na seção II, onde o aumento salarial não podia afetar a redistribuição de renda.

Nessas circunstâncias, o controle de preços dos bens de consumo dos trabalhadores levaria a uma escassez dos bens e a uma distribuição ao acaso. Também o subsídio aos preços dos bens de consumo dos trabalhadores (financiado pela tributação direta dos lucros) só pode reduzir os preços no prazo mais longo, pelo estímulo ao investimento nas indústrias produtoras desses bens.

Deve-se notar, porém, que mesmo o capitalismo contemporâneo, onde as profundas depressões são evitadas pela intervenção governamental, está ainda consideravelmente longe de um tal estado de plena utilização dos recursos. Isso é mais bem demonstrado pelo fato de que os preços dos bens *finais* são fixados com base no custo, em vez de determinados pela demanda.