

SALÁRIOS E DEMANDA AGREGADA EM KEYNES, KALECKI E MARX*

João Heraldo Lima**

1 – Introdução

É antiga a discussão, na teoria econômica, sobre a redução do salário como maneira de aumentar o nível de emprego. Há quase cinquenta anos, Kalecki¹ e Keynes,² separadamente, criticaram fortemente a teoria neoclássica do salário, argumentando que tal teoria estava errada, precisamente porque fora construída sem uma correspondente teoria da demanda agregada.

Segundo eles, o problema devia-se ao pressuposto neoclássico de um valor constante (estável) da demanda agregada.³ Kalecki considerou esse pressuposto “totalmente infundado”,⁴ ao passo que Keynes não poderia ser mais explícito ao afirmar que:

“Muito embora ninguém pretendesse negar que a redução dos salários nominais, **mantida constante a demanda efetiva agregada**, esteja relacionada ao aumento do emprego, o problema em discussão é, precisamente, saber se a redução dos salários nominais será ou não acompanhada pela mesma demanda agregada. . .”⁵

Se é verdade que uma redução dos salários nominais, que os deixe no mesmo nível da demanda agregada corrente, fará aumentar o emprego, o mesmo não ocorre se a demanda agregada decrescer. A análise feita por Kalecki e Keynes, notadamente por Kalecki, revela a base enganosa sobre a qual a teoria neoclássica foi construída.

* Tradução de Haydn Coutinho Pimenta.

** Professor do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR) e da Faculdade de Ciências Econômicas (UFMG).

¹ KALECKI, M. Money and real wages. In: _____. *Studies in the theory of business cycles (1933-1939)*. Oxford, Basil Blackwell, 1969.

² KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York, Harcourt, Brace and World, 1964.

³ Em um próximo trabalho, tentarei mostrar as razões teóricas da estabilidade da demanda agregada no sistema neoclássico.

⁴ KALECKI, op. cit., p. 43.

⁵ KEYNES, op. cit., p.259.

Essa teoria supõe a existência da “lei dos custos marginais crescentes” em todas as linhas de produção. Com base neste pressuposto, a teoria argumenta que a produção somente poderia aumentar com um dado nível de salários nominais sob condições de preços crescentes e, portanto, de salários reais decrescentes. A presença de custos marginais crescentes trazia, para o modelo, a relação inversa entre emprego e salários reais.

A ligação entre emprego (produção) e salários nominais estabelecia-se da seguinte maneira. Admitamos um corte nos salários nominais. Ao nível inicial de produção, o corte nos salários nominais faz resultar uma redução dos custos marginais. Entretanto, supondo que a demanda agregada seja estável, o nível geral de preços não se altera inicialmente. Desse modo, os preços excedem os custos marginais, causando expansão da produção e do emprego. Como conseqüência, os custos marginais aumentam até o ponto de alcançarem o nível de preços de equilíbrio. Esta posição de equilíbrio se estabelece a um nível mais alto de produção e a um nível mais baixo de salários reais.

No que concerne à identificação do erro neoclássico, Kalecki e Keynes apontavam na mesma direção, embora, como veremos mais tarde, Kalecki tenha-se apropriado política clássica.

No planfeto **Salários, Preços e Lucros**, cujo texto é um discurso originalmente proferido no Conselho Geral da Associação Internacional dos Trabalhadores, escrito quando o primeiro volume de **O Capital** já fora concluído, Marx mostrava claro conhecimento da relação existente entre as alterações salariais e a demanda agregada. Logo após indicar que o pressuposto do companheiro Weston de que um nível constante de produção nacional estava “evidentemente errado”,⁶ Marx afirmava:

“Sem dúvida, é certo que, se **um aumento da taxa geral de salários ocorresse hoje**, esse aumento, por si só, quaisquer que fossem seus efeitos posteriores, não alteraria **imediatamente** o volume da produção. Antes de mais nada, esse aumento adviria da situação reinante. Mas, se, **antes** do aumento de salários, a produção nacional era **variável** e não **fixa**, ela continuaria a ser variável e não **fixa, após** a alta dos salários.”⁷

J. Robinson disse, certa vez, que Keynes teria evitado “muito trabalho”⁸ para si próprio, tivesse ele lido Marx seriamente. Keynes foi educado, estudando economia ortodoxa, da qual não foi capaz de se libertar inteiramente. Muito embora Kalecki se tenha formado no campo marxista, sua análise, como veremos mais tarde, difere consideravelmente da análise de Marx.

Este trabalho cobrirá os seguintes pontos. A seção que segue examinará a teoria da demanda efetiva. A ênfase recairá, principalmente, sobre Kalecki e Keynes.

⁶ MARX, K. *Wages, price and profit*. Peking, Foreign Language Press, 1975. p.3.

⁷ *Ibidem*, p. 3-4.

⁸ ROBINSON, J. *Kalecki and Keynes. Collected Economic Papers*, Oxford, Basil Blackwell, (3): 96, 1965.

O propósito dessa seção é, simplesmente, rever algumas idéias conhecidas, que nos serão úteis ao chegarmos à terceira seção. Nesta última, a questão dos salários e da demanda agregada será, então, examinada, e uma comparação entre Kalecki e Marx constituirá o foco central.

2 – O Princípio da Demanda Efetiva

2.1 – O processo da demanda agregada

Em primeiro lugar, preparemos o terreno. Nesta altura, tornam-se necessárias algumas breves palavras sobre os agregados bem como sobre algumas relações causais presentes nas análises de Kalecki e Keynes.

Em seu sistema de reprodução, Kalecki⁹ distingue três departamentos: o Departamento I, que produz bens de investimento; o Departamento II, que produz bens de consumo para os capitalistas; e o Departamento III, que produz bens de salário. A produção de matérias-primas, que em Marx se localiza completamente no Departamento I (o componente circulante do capital constante), em Kalecki se distribui pelos três departamentos. Estímulos à demanda final induzirão à produção de bens intermediários em todos os estágios de seu processo produtivo.

O “tableau” obtido por Kalecki exhibe, simultaneamente, componentes de custo e renda. P_1, P_2, P_3 constituem lucros brutos (antes da dedução da depreciação) dos respectivos departamentos; W_1, W_2, W_3 – os respectivos salários; I – investimento bruto; C_k – consumo dos capitalistas; C_w – consumo dos trabalhadores; P e W – lucros e salários agregados.

D_I	D_{II}	D_{III}	
P_1	P_2	P_3	P
W_1	W_2	W_3	W
I	C_k	C_w	Y

⁹ KALECKI, M. The marxian equations of reproduction and modern economics. *Social Science Information*, (7), 1968.

Do ponto de vista do processo de geração de renda e do valor adicionado, a contabilidade de Keynes não é tão diferente, a não ser em dois aspectos: ele lida com apenas um setor, e as categorias de renda são organizadas em termos líquidos. Se Kalecki tivesse empregado categorias líquidas ao invés de brutas, as rendas dos Departamentos II e III seriam inferiores a seus produtos, enquanto, no Departamento I, o oposto teria ocorrido. Em outras palavras, se a metodologia keynesiana tivesse sido adotada, a renda, em cada departamento, teria decrescido pelo montante correspondente à depreciação. Como resultado disso, o volume da produção do Departamento I teria sido afetado, uma vez que produz capital fixo para todos os departamentos. A igualdade entre renda líquida e produto líquido é obtida apenas na economia keynesiana de um setor.

A metodologia do sistema de contabilidade nacional foi extremamente útil no auxílio da formulação de alguns elementos básicos da teoria da demanda efetiva em sua versão Kalecki-Keynes. Esse sistema pode ser apresentado de duas maneiras diferentes, seja do ponto de vista da renda, seja do ponto de vista dos gastos:

$$\text{Salários} + \text{Lucros} = \text{Renda}$$

$$\begin{aligned} &\text{Consumo dos Trabalhadores} + \text{Consumo dos Capitalistas} + \\ &+ \text{Investimento} = \text{Gastos} \end{aligned}$$

Em Kalecki, supõe-se que os trabalhadores despendam toda sua renda no consumo. Desse modo, temos:

$$P = I + C_k$$

O mais importante é o modo pelo qual ocorre a causalidade. Os capitalistas encontram-se em posição de iniciar os gastos que determinam o nível de produção e emprego, a partir do qual se derivam os lucros. Segundo Kalecki, essa equação é de “importância fundamental”, porque fornece os meios para a explicação das “flutuações da produção”.¹⁰

Esta relação causal apontada por Kalecki está também presente em Keynes,¹¹ embora, deve-se acrescentar, não tão claramente explicada na **Teoria Geral** como em outras partes de seu trabalho. Na famosa resposta aos ataques de Viner, em 1937, Keynes afirma:

“As rendas são geradas, em parte, pelos empresários que produzem para investimento e, em parte, por sua produção destinada ao consumo. A quanti-

¹⁰ KALECKI, op. cit., nota 9, p.44.

¹¹ BELLUZZO, Luiz G. M. & TAVARES, Maria da Conceição. Ainda a controvérsia sobre a demanda efetiva: uma pequena intervenção. *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, 1 (3): 107-12, jul./set. 1981.

dade consumida depende do montante da renda por eles gerada. Conseqüentemente, a quantidade de bens de consumo que aos empresários valerá a pena produzir depende da quantidade de bens de investimento que estão a produzir.”¹²

Essa pequena passagem mostra-nos três proposições que precisam ser enfatizadas: a) a renda é criada pelos gastos dos capitalistas; b) o consumo depende da renda; c) o investimento é uma variável que determina o processo de alteração do nível de renda e, portanto, do nível do consumo.

O princípio da demanda efetiva não faz alusão a qualquer insuficiência de consumo ou, inversamente, a excesso de poupança. Em uma carta escrita por Keynes a Hobson, imediatamente após o surgimento da **Teoria Geral**, encontramos a seguinte passagem:

“A aparente insuficiência do consumo. . . não se explica pela ausência de capacidade de consumir, mas pela queda da renda. A queda da renda é consequência da queda dos investimentos, ocasionada pelo retorno insuficiente dos novos investimentos, se comparado à taxa de juros. Desse modo, a queda dos investimentos, por reduzir a renda abaixo do normal, resulta numa aparente produção excedente de bens de consumo. Mas, do mesmo modo que o superinvestimento aparente, de fato, não representa um superinvestimento absoluto no plano social, o aparente excesso de bens de consumo também não representa verdadeiro excedente, sobre o qual incidiria a capacidade de consumir. Segundo penso, não há como o excesso de poupança, por assim dizer, possa ficar em suspenso. Se alguém estiver poupando mais que os fluxos de novos investimentos, isso significa que, necessariamente, alguém mais, que tenha de viver de seu capital, estará, de modo correspondente, perdendo e não poupando.”¹³

As decisões-chave dentro de um processo econômico são as que se referem ao investimento dos capitalistas e não as de consumo dos indivíduos. A acumulação é o objetivo, não a satisfação das necessidades individuais. A idéia de que o montante de lucro realizado pelos capitalistas depende do quanto venham a despendar parecer sempre uma idéia óbvia para Marx. Uma vez que se percebe serem os lucros uma expressão do grau de expansão do capital, surge, claramente, a noção de que a acumulação, ela própria, cria as condições necessárias para sua realização. O caráter auto-expansivo e auto-sustentável do capital, por conseguinte, surge como condição necessária à continuidade do processo de acumulação.

Adotando postura semelhante à de Kalecki,¹⁴ Marx nunca se embaraçou com

¹² KEYNES, J. M. *The collected writings of John Maynard Keynes*. London, MacMillan, 1973. v.14, p.120.

¹³ KEYNES, J. M. *The collected writings of John Maynard Keynes*. Cambridge, Cambridge University, 1979. v.29, p.210.

¹⁴ Mais adiante, encontram-se maiores considerações acerca deste ponto.

“o problema da poupança”.¹⁵ Para ele, o nível de poupança nada tem a ver com o montante da renda percebida pelos indivíduos. Ao invés disso, o nível de poupança está ligado ao montante dos lucros realizados pelos capitalistas que, por sua vez, depende da taxa da acumulação.

2.2 — A relação poupança/investimento

Tanto Kalecki quanto Keynes mostram um multiplicador com característica comum. As mudanças no investimento relacionam-se com mudanças maiores na renda. A diferença entre o tamanho relativo dessas mudanças se explica pela alteração do nível de consumo da sociedade. Entretanto a relação poupança/investimento difere de uma versão para a outra.

Na versão de Keynes, o nível de poupança está ligado ao nível de renda. Através do multiplicador, o investimento adicional faz aumentar o nível da renda imediatamente, acarretando, desse modo, uma poupança adicional. Na visão de Kalecki, o processo é ainda mais direto. Uma vez que o volume dos lucros em qualquer período é igual ao investimento mais o consumo dos capitalistas (os trabalhadores não poupam), o nível de investimento, qualquer que seja ele, não afeta o consumo dos capitalistas que já havia sido determinado pelos lucros anteriores. Desse modo, o investimento torna-se lucro não consumido no período corrente, isto é, poupança.

Até aqui, chamamos a atenção para o fato de que tanto em Keynes quanto em Kalecki o investimento tem caráter autônomo. Em ambos os autores, o investimento surge como processo auto-explicativo e auto-sustentável; gera os fundos necessários a sua própria existência e reflete a própria natureza do processo de demanda agregada. Entretanto, na teoria de Keynes, contrariamente à de Kalecki, o tratamento da poupança obscurece e, até mesmo, contradiz, até certo ponto, a idéia do caráter autônomo do processo de investimento.¹⁶

Na teoria de Keynes, a poupança caracteriza-se como elemento de renda dos indivíduos, sujeita, por conseguinte, às decisões de consumo individual. Esse elemento neoclássico encontra sua expressão na definição do multiplicador que atribui a proporção de renda poupada à propensão marginal a consumir.

A ambigüidade da teoria de Keynes, a que nos referimos pode ser explicada da seguinte maneira. Por um lado, o investimento é considerado um processo autônomo; por outro, os fundos necessários estão ligados à esfera das decisões intertemporais de consumo. Na medida em que os fundos necessários ao investimento es-

¹⁵ Como veremos, não se pode dizer o mesmo sobre Keynes. Seu tratamento da relação poupança/investimento não se mostra completamente livre da influência neoclássica.

¹⁶ SHAPIRO, N. The revolutionary character of post-keynesian economics. *Journal of Economic Issues*, [s. l.], 11(3):541-60, 1977.

tejam ligados às preferências de consumo dos indivíduos, o investimento também se torna dependente dessas decisões.

Diferentemente do que se encontra na teoria de Keynes, em Kalecki a poupança não constitui elemento da renda dos indivíduos. Conforme foi dito antes, é elemento proveniente dos lucros realizados pelas firmas. Dessa forma, é explicada pelos determinantes dos lucros. Como resultado, os fundos necessários ao investimento não estão ligados às necessidades de consumo dos indivíduos. Ao invés disso, estão relacionadas às necessidades de expansão das empresas.

Supondo uma “função de poupança clássica”, como faz Kalecki, a poupança torna-se igual aos lucros. Em Kalecki, o problema da determinação de que proporção da renda constitui a poupança torna-se um problema de determinação da distribuição de renda entre salários e lucros. Isso nos leva ao nosso próximo ponto de discussão, a teoria kaleckiana da distribuição, baseada no conceito de “grau de monopólio”.

2.3— O grau de monopólio

O coeficiente a no multiplicador de Kalecki¹⁷ representa a participação dos trabalhadores na renda nacional. Essa participação depende do que Kalecki chama de “fatores de distribuição”, isto é, o grau de monopólio e a razão entre preços de matérias-primas e custos unitários de salário.¹⁸

O conceito de grau de monopólio está associado à política de preço das empresas. Exceto no que se refere à agricultura e à mineração, Kalecki supõe que o segmento industrial da economia possui uma curva de custo marginal horizontal no intervalo relevante de produção. Os custos começam a elevar-se apenas nas proximidades da utilização plena da capacidade. Entretanto Kalecki argumenta que uma situação de plena utilização raramente ocorre no capitalismo monopolista, uma vez que, sistematicamente, as empresas crescem à frente da demanda, com margem planejada de capacidade ociosa. O preço (p) que cada empresa estabelece é uma função (m) de seus custos variáveis unitários (u) e (n) do preço médio ponderado de seus competidores (\bar{p}).¹⁹

$$p = m(u) + n(\bar{p})$$

¹⁷ O multiplicador de Kalecki é indicado pela fórmula:

$$\Delta Y = \frac{1}{(1 - q)(1 - a)} \cdot \Delta I. \text{ O coeficiente } q \text{ denota a parcela dos lucros que será dedicada ao consumo, e } a, \text{ a parcela que se destina aos salários.}$$

¹⁸ KALECKI, M. *Theory of economics dynamics*. [s. n. t.] p. 29 e 47.

¹⁹ *Ibidem*, p. 12-3.

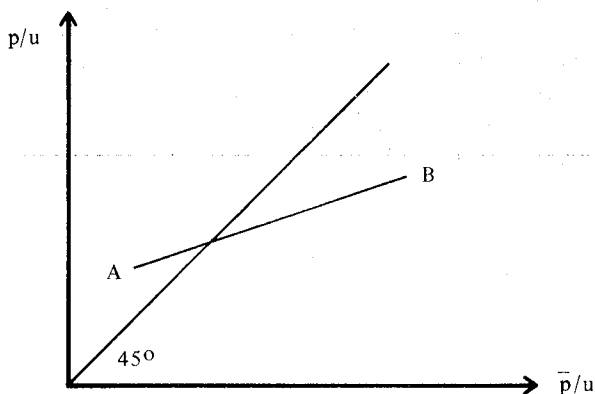
Uma simples demonstração²⁰ indica que a expressão final relativa ao grau de monopólio é dada pela razão p/u . Dada a estrutura de custo, quanto maior o grau de monopólio, menor será a participação do salário na renda. O conceito de grau de monopólio em Kalecki presta-se não apenas para explicar a distribuição entre salários e lucros, mas também a redistribuição, dentro da massa de lucros, das empresas de menor para as de maior grau de monopólio.

O segundo “fator de distribuição”, isto é, a razão entre matérias-primas e salários, mostra a composição interna dos custos variáveis e enfatiza a importância do salário como componente de custo e demanda.

A teoria de Kalecki da formação de preços, baseada no grau de monopólio e na curva horizontal de custo marginal, traz importantes consequências para sua teoria de emprego e da demanda agregada. O impacto das mudanças de salário sobre o volume de emprego em seu sistema é bastante diferente do impacto no sistema de Keynes (devemos incluir também Marx, cuja concepção difere tanto da de Kalecki quanto da de Keynes, como veremos mais tarde). Esses pontos de vista contrastantes se originam, basicamente, de visões divergentes de ambos no que se refere à formação de preços. Neste particular, Kalecki e Keynes distanciam-se bastante. É inequívoca a influência neoclássica neste último. Em suas próprias palavras:

“Numa determinada indústria, o nível de preços depende, em parte, da taxa de remuneração dos fatores de produção que se incorporam ao custo margi-

²⁰ A equação $p/u = m + n(\bar{p}/u)$ é representada na figura abaixo:



A inclinação da linha AB é menor que 45° porque $n < 1$ (n tem de ser inferior a 1, porque, no caso em que o preço da empresa p seja igual à média do preço \bar{p} , temos $p = m(u) + n(p)$, o que implica que n tem de ser inferior a 1). A posição de AB é completamente determinada por m e n (constantes dadas) que refletem o grau de monopólio. Ora, AB é determinado pelas equações $p/u = m + n(\bar{p}/u)$ e $p/u = \bar{p}/u$, das quais se segue que $p/u = m/1 - n$.

nal e, em parte, da escala de produção. Não há razão para modificar esta conclusão, quando consideramos a indústria como um todo. O nível geral de preços depende, em parte, da taxa de remuneração dos fatores de produção que se incorporam ao custo marginal e, em parte, da escala da produção como um todo, isto é, do volume do emprego (dados o equipamento e tecnologia).”²¹

Na **Teoria Geral**, devemos admitir, Keynes não mostrou interesse particular na teoria do valor e distribuição. Em alguns aspectos, a versão de Kalecki da teoria do emprego é mais **geral** que a de Keynes. Em Kalecki, a teoria de preços foi, de maneira explícita, relacionada à teoria do emprego. Ao invés da pretendida igualdade entre preço e custo marginal, o equilíbrio da firma depende da intensidade da demanda. Ele mostrou que a distribuição nada tem a ver com produtividade marginal. Diferentemente de Keynes, Kalecki integrou a formulação do princípio da demanda efetiva com a teoria da distribuição de curto prazo, através do “markup”.²²

3 — Salários e Demanda Agregada

3.1 — Kalecki

Como mencionamos na introdução, o foco central da crítica de Kalecki, bem como da de Keynes, à teoria neoclássica dos salários recaía sobre o inaceitável pressuposto de um valor constante (estável) da demanda agregada. Ao examinar as relações existentes entre salários e demanda agregada, Kalecki indagou que efeitos causaria uma redução do salário nominal sobre a produção e emprego. Uma vez que já havia ‘derivado’ a equação capaz de explicar as flutuações da produção (ver item 2.1), Kalecki estava em condições de recolocar a indagação da seguinte maneira: como reagiriam o consumo e o investimento dos capitalistas a um corte dos salários nominais?²³

No sistema de Kalecki, o investimento depende de decisões passadas e materializa-se apenas com algum atraso. Assim sendo, é quase certo que os capitalistas não aumentem seu dispêndio de investimento imediatamente após haverem sido reduzidos os salários. Ao invés disso, esperarão por um aumento **real** dos lucros. O mesmo raciocínio aplica-se ao consumo; certamente, qualquer acréscimo no gasto de consumo será adiado, até que ocorra o esperado aumento das rendas.²⁴ Ha-

²¹ KEYNES, M. *The general theory*. [s. n. t.] p. 294.

²² FEIWEL, G. *The intellectual capital of Michal Kalecki: a study in economic theory and policy*. Knoxville, University of Tennessee, 1975. ch III.

²³ KALECKI, op. cit., nota 1, p. 47.

²⁴ *Ibidem*, p. 48.

sendo estabelecido esse padrão comportamental da parte dos capitalistas, Kalecki, então, busca responder a sua indagação em duas etapas.

Na primeira, como um exercício puramente teórico, aceitou, temporariamente, a lei dos “custos marginais crescentes” e a igualdade entre preço e custos marginais. Desejou, apenas, verificar como tais pressupostos afetavam seu sistema. Agindo desse modo, sua análise aproxima-se obviamente da de Keynes. Em outras palavras, nessas circunstâncias, as conseqüências de um corte nos salários seriam as mesmas que se obteriam no sistema keynesiano: os preços (iguais a custos marginais) cairiam na mesma proporção que os salários, deixando inalterados os níveis de salário real, produção e emprego.

Do ponto de vista da sua estrutura departamental, a redução do custo em D_I e D_{II} não alteraria o nível de produção e emprego, uma vez que o consumo e o investimento dos capitalistas não se modificariam. A redução do salário traria apenas uma queda proporcional nos preços. A queda dos salários nominais em todos os três departamentos faria reduzir a demanda monetária de bens de salário na mesma proporção da redução dos custos e preços. Uma vez que a produção total não tenha aumentado, a massa de salários e lucros na economia permanece constante. Não tendo elevado seus gastos logo após o corte nos salários, não há qualquer razão para que os capitalistas o façam agora. Segundo Kalecki, os capitalistas “giram em um círculo vicioso. A lucratividade das empresas não aumenta, porque nem os investimentos nem o consumo dos capitalistas aumentaram. Mas nenhum destes itens pode aumentar, sem que a lucratividade aumente”.²⁵

Como foi dito antes, Kalecki aceitou o pressuposto de custos marginais crescentes apenas como um mecanismo analítico transitório, a fim de tornar mais evidente a natureza de sua crítica contra a economia neoclássica. Por outro lado, Keynes incorporou completamente esse pressuposto no corpo da teoria da demanda agregada que propunha. Embora criticasse a ausência de uma teoria da demanda da produção como um todo, Keynes continuou a aceitar, durante toda a sua análise, a relação (inversa) neoclássica entre o nível de produção e os salários reais. Para ele, qualquer aumento da demanda agregada redundaria em aumento do nível de preços, puxando, daí, os salários reais para baixo. Não obstante, devemos admitir, sua posição não é inteiramente neoclássica. Keynes não advogava, como o faziam os neoclássicos, a redução do salário para eliminar o desemprego.²⁶ Pelo contrário, em seu sistema, os salários reais cairiam como conseqüência de uma expansão do emprego.²⁷

²⁵ KALECKI, op. cit., nota 1, p.49.

²⁶ Ao invés do corte nos salários, Keynes era favorável a uma expansão monetária como arma para se expandir a produção e o emprego.

²⁷ O desemprego, portanto, está ligado a uma insuficiência da demanda agregada e não à inflexibilidade das taxas de salário. Keynes não é responsável pela introdução da função de produção neoclássica, como um mecanismo de ajustamento do mercado de trabalho e estoque de capital às condições de equilíbrio do sistema.

Quando Kalecki elimina o pressuposto de custos marginais crescentes, os resultados que seu sistema gera são consideravelmente diferentes. A introdução do conceito de curva horizontal de custo marginal²⁸ invalida a relação inversa entre o volume de produção e salários reais. Ao invés de produtividades marginais decrescentes, outros fatores, agora, influenciam a taxa de salários.

Embora no setor industrial da economia os custos marginais sejam constantes no intervalo relevante de produção e comecem a aumentar apenas quando se aproxima a plena utilização da capacidade, em outros ramos, tais como agricultura e mineração, os custos marginais são crescentes. Como resultado, os preços de matérias-primas aumentam em relação aos salários, em resposta a uma demanda maior. Durante a fase ascendente do ciclo, a curva horizontal de custo do setor industrial desloca-se para cima. Se o grau de monopólio permanecer constante, os preços subirão na mesma proporção dos custos, reduzindo-se, assim, os salários reais. A redução dos salários reais, que segue a expansão do nível de emprego, é, entretanto, muito menor do que seria, fossem os custos marginais aumentados em todos os setores de produção.²⁹

Mas há outro fator que influencia os salários reais numa direção oposta. Na realidade, o grau de monopólio é variável e não constante. Kalecki argumenta que ele aumenta na depressão e diminui no "boom". A pressão ascensional durante a depressão deve-se ao fato de que as empresas presumem ser improvável o aparecimento de concorrentes potenciais. Uma vez que não se acredita que novos competidores surgirão durante período de contração de gastos, os preços não caem tanto quanto o custo das matérias-primas e os salários. Inversamente, o grau de monopólio tende a diminuir durante a prosperidade, porque as empresas, temendo novos concorrentes, se mostram mais dispostas em aceitar margens inferiores de lucro. Assim diz ele:

²⁸ Tanto a idéia de curva horizontal de custo marginal quanto a noção de "markup" levantaram, imediatamente, a questão do tamanho ótimo da empresa, isto é, a solução de equilíbrio do ritmo de expansão da empresa. Se os preços são mais altos do que os custos marginais, por que, então, as empresas não expandem sua produção e auferem maiores lucros? Como é sabido, a resposta a essa pergunta foi dada pela chamada Teoria da Concorrência Imperfeita, que se originou dos trabalhos de Sraffa (1926), Robinson (1933) e Chamberlin (1933). Concebeu-se, então, uma solução simples e engenhosa. Nenhuma empresa seria capaz de aumentar suas vendas sem afetar o preço de mercado. Uma expansão indefinida da produção não poderia ocorrer, uma vez que a necessária expansão do mercado exigiria uma redução dos preços que não poderia ser contrabalançada pelo aumento das vendas. A propósito, a noção de uma curva de demanda decrescente, em oposição à curva horizontal "perfeitamente competitiva", ajusta-se melhor à noção marxista de concorrência, no sentido de que as ações de uma unidade de capital, isto é, a empresa, influenciam, de fato, as condições de mercado. SHAIKH, A. Political economy and capitalism: notes on Dobb's theory of crisis. *Cambridge Journal of Economics*, (2):233-51, 1978.

²⁹ KALECKI, op. cit., nota 1, p.53.

“... há duas tendências opostas na conformação dos salários reais: quando a produção cresce, os preços das matérias-primas aumentam em relação aos salários, mas, ao mesmo tempo, o ‘grau de monopólio’ diminui; quando a produção decresce, caem os preços das matérias-primas em proporção maior do que os salários, porém eleva-se o grau de monopólio. . .”³⁰

Após reconhecer que o aumento ou queda dos salários reais depende do peso relativo dessas tendências opostas, Kalecki conclui, então, sua argumentação, sugerindo que tais forças provavelmente compensam umas às outras, influenciando, por conseguinte, os salários reais em uma escala razoavelmente pequena.

Prossigamos, agora, a fim de verificarmos os efeitos das alterações salariais sobre os níveis de produção e de emprego, utilizando-nos do esquema de três departamentos. A redução salarial representa um decréscimo dos custos e da demanda. Como já observamos, se os preços e custos caem na mesma proporção, o nível de produção e emprego real permanecerá o mesmo. Entretanto, o que é mais provável que aconteça, argumenta Kalecki, é que o preço não cairá tanto quanto os salários (ou, em última análise, não cairá de maneira alguma), fazendo aumentar, daí, o grau de monopólio e reduzindo os salários reais e a demanda.

Nos termos dos departamentos, temos o seguinte panorama. Uma vez que o consumo e os gastos de investimento dos capitalistas não crescem imediatamente após a queda dos salários, não há razão para se esperar que isso venha a acontecer mais tarde. A renda dos capitalistas, isto é, os lucros, é igual ao valor de investimento mais consumo, e este valor cai na mesma proporção dos preços. Isso significa que a renda real dos capitalistas permanece constante. O nível de produção em D_I e D_{II} , por conseguinte, permanece constante. O emprego nestes dois departamentos não se altera, mas a massa dos salários reais decresce. Uma vez que os salários em D_I e D_{II} constituem os lucros em D_{III} , a queda em P_3 será a mesma dos salários reais, mantendo constante, por isso mesmo, o nível de lucro agregado.

A queda na massa de salários é relativamente maior que a taxa de salário real, em razão do nível mais baixo de emprego em D_{III} . A queda no emprego causa uma redução da participação dos salários na renda nacional.

A queda dos salários reais em Kalecki é, portanto, ligada à queda no emprego. Um aumento das margens de lucro reduz os salários reais e, desse modo, tende a aumentar o desemprego. O que é mais importante na mensagem de Kalecki é a proposição de que o aumento das margens de lucro faz aumentar a participação dos lucros no valor da produção, tão-somente pela redução da participação dos salários. Provavelmente, a massa total dos lucros não se elevará com margens mais altas. Uma vez que os gastos globais dos capitalistas não se elevam imediatamente após o corte dos salários, o efeito principal será a menor venda de bens (com preços mais altos), para uma mesma receita total.

³⁰ KALECKI, op. cit., nota 1, p. 54.

Sintetizemos, portanto, a argumentação até aqui desenvolvida. Uma redução dos salários não aumenta o nível de renda e emprego, em razão da redução da demanda agregada (Keynes e Kalecki). Além disso, essa redução, de fato, faz decrescer o nível de emprego, uma vez introduzidas a curva de custo marginal constante e a noção de “markup” (Kalecki). E quanto a um aumento da taxa de salários nominais? Tal aumento causará efeito positivo sobre os níveis de produção e emprego?

Em condições de custos marginais crescentes e na ausência de poder de “markup” (isto é, preço = custo marginal), um aumento salarial influirá no custo marginal e nas curvas de demanda de modo semelhante, deslocando-as de maneira igual, e fazendo com que produção, emprego e salários reais fiquem inalterados. No mundo monopolístico kaleckiano, entretanto, a resistência por parte dos sindicatos,³¹ provavelmente, levará os preços a crescerem em ritmo mais moderado, forçando a redução do grau de monopólio. Embora permaneçam constantes em D_I e D_{II} , os níveis de produção e emprego crescerão em D_{III} . Os lucros totais permanecem constantes, uma vez que dependem dos gastos dos capitalistas. Mas a participação dos salários na renda nacional aumentará, uma vez que a massa de salários se expandirá, relativamente, mais do que o aumento da taxa de salários, em razão do fato de que novos trabalhadores estarão sendo incorporados em D_{III} .

3.2 — Marx: uma advertência introdutória

O pequeno panfleto **Salários, Preço e Lucro (SPL)** traz à luz alguns aspectos relevantes da visão de Marx acerca do processo de mudanças salariais. A despeito de sua brevidade, o tratamento de Marx da relação entre salários e demanda agregada é rico, porque tem sua raiz na teoria do valor. Embora à primeira vista pareça ausente a ligação de sua análise com o valor, podemos verificar que os resultados obtidos dependem, de modo crucial, de certos pressupostos utilizados no desenvolvimento da sua teoria do valor.

Antes de examinar a questão específica das alterações salariais, Marx introduz algumas questões que refletem, firmemente, algumas de suas idéias básicas, relativas ao funcionamento do sistema econômico.

No **SPL**, o companheiro Weston argumenta que os sindicatos trabalhistas não poderiam influir de modo permanente no nível de salários reais, simplesmente porque os capitalistas tinham a capacidade de revidar com aumento de preços maior do que o de salários. Marx refutou esse argumento. Ele retrucou que, se os capitalistas tinham o poder de elevar os preços, neste caso, os limites dos salários reais pode-

³¹ KALECKI, M. Class struggle and distribution of national income. In: _____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge, Cambridge University, 1971.

riam, em princípio, ser o que os capitalistas desejassem. Tais limites, observou, seriam “estabelecidos com base na **simples vontade** (o grifo é nosso) do capitalista. . .”³².

O nível de salários reais, argumentava Marx, tornar-se-ia completamente arbitrário, e as infundáveis flutuações dos preços de mercado constituiriam, então, um “enigma insolúvel”.³³ Marx insistia corretamente que, se os preços de mercado deveriam ser explicados por alguma lei econômica clara, o domínio da vontade não deveria ser o alicerce dessa explicação. Agindo assim, chamava a atenção para o fato econômico básico de que as flutuações dos preços de mercado deveriam ser explicados pela “proporção real entre demanda e oferta”.³⁴ Essa atitude, segundo afirmava, proporcionaria base firme, através da qual se poderiam derivar leis econômicas. Não temos de discutir acerca da vontade do capitalista, afirmava Marx, mas, antes, “de inquirir sobre seu poder, os limites desse poder e a natureza desses limites” (grifo do autor).³⁵

A oposição entre liberdade e necessidade está nitidamente presente neste contexto. Como em muitos outros exemplos de sua análise, Marx busca, aqui, distinguir o necessário dos elementos arbitrários que interferem no processo econômico. Esta postura metodológica impede que inicie a análise com qualquer pressuposto acerca da existência de poder arbitrário, tanto da parte dos capitalistas, quanto dos trabalhadores.

3.3 — Marx versus Kalecky (Keynes)

Marx delineou os efeitos das mudanças salariais, tomando como exemplo uma mudança para cima nos salários. Para facilitar a exposição, consideraremos uma situação semelhante.

Suponhamos um aumento geral nas taxas de salários. Admitindo que a classe trabalhadora gaste toda sua renda em bens necessários, é de se esperar que, em seguimento a um aumento salarial, haja um aumento geral da demanda de tais bens. O aumento dessa demanda, segundo Marx, deve ser acompanhado por uma elevação dos preços de mercado. Como resultado disso, “os capitalistas que produzem tais bens seriam compensados do aumento salarial, pelo aumento dos preços de mercado de suas mercadorias”.³⁶

³² MARX, op. cit., nota 6, p. 8.

³³ Ibidem, p. 8.

³⁴ Ibidem, p. 9.

³⁵ Ibidem.

³⁶ Ibidem.

Em seguida, Marx considera a posição dos capitalistas que não produzem os bens necessários. Uma vez que “não podem compensar-se através de um aumento do preço de suas mercadorias, pois que a demanda desses produtos não aumentou”,³⁷ esses capitalistas serão afetados negativamente. Terão, agora, que retirar maior quantidade de dinheiro de sua renda diminuída, para adquirir a mesma quantidade de bens necessários com preços mais altos. Além disso, há ainda outro efeito. Em seguimento ao declínio da renda dos capitalistas, também se espera uma queda na demanda de bens de luxo, o que forçará uma redução do preço dessas mercadorias. A conclusão de Marx é que a queda dos lucros não é apenas proporcional ao aumento dos salários e sim, uma “razão composta do aumento geral dos salários, do aumento do preço dos bens necessários e da queda do preço dos bens de luxo”.³⁸ Embora Marx não explicita, pode-se esperar que os efeitos do aumento salarial sobre o setor de bens de investimento sejam praticamente os mesmos: lucros, demanda e preços decrescentes.

Alguns comentários acerca do que foi dito nos últimos parágrafos serão esclarecedores agora. Para começar, exploremos um pouco mais alguns contrastes que envolvem Kalecki, Keynes e Marx.

É particularmente importante, para a presente discussão, um interessante aspecto do sistema de Kalecki. Trata-se da aceitação da rigidez dos preços como resultado do modelo monopolístico, quer seja do lado dos capitalistas, quer do lado dos trabalhadores. A explicação de Kalecki sobre a relação entre os salários e a demanda agregada difere tanto da de Marx quanto da de Keynes, primordialmente em razão da presença de rigidez de preços em seu sistema.

Admitamos o aumento da taxa de salário nominal. No panorama kaleckiano, os salários reais certamente subiriam, uma vez que os sindicatos trabalhistas detêm o poder de evitar que os capitalistas elevem os preços tanto quanto os salários. Uma vez que os salários em D_I e D_{II} constituem os lucros de D_{III} , o aumento em P_3 será o mesmo do aumento dos salários reais. Como resultado disso, a massa de lucros do sistema, provavelmente, será a mesma de antes. O aumento dos salários reais refletiria maior demanda de bens de salário e, em conseqüência, o emprego no departamento correspondente se expandiria. Embora o nível absoluto dos lucros permaneça mais ou menos o mesmo, a participação dos salários na renda nacional aumenta em razão de maior nível de emprego em D_{III} . Mas estaria todo esse processo terminado? O que se dirá do investimento e do consumo dos capitalistas? Seriam afetados pela pior relação preços/salários? Tal como vimos antes, este não seria o caso. Utilizemos, uma vez mais, a equação kaleckiana:

Renda dos capitalistas = investimento + consumo dos capitalistas

$$P = I + C_k$$

³⁷ MARX, op. cit., nota 6, p.9.

³⁸ Ibidem, p. 10.

A renda dos capitalistas é igual ao valor de $I + C_k$. E o valor deste volume aumentou na exata proporção dos preços. Por conseguinte, a relação entre a renda dos capitalistas e o preço dos bens de investimento e de consumo não se altera. Como resultado disso, P_1 e P_2 permanecerão estáveis.

A lógica do argumento de Kalecki implica o fato de que os capitalistas de D_I e D_{II} sejam capazes de aumentar o preço de seus produtos, sem qualquer interferência da demanda e da oferta.³⁹ Paradoxalmente, do ponto de vista de um proponente de uma teoria da demanda agregada, tomam-se preços mais altos como pressuposto, sem que se questione se podem ou não se realizar.

As coisas mostram-se bastante diferentes em Marx. Lembremo-nos daquela passagem em que diz que os capitalistas produtores de bens de consumo assalariado “seriam compensados, do aumento dos salários”, pelo aumento de preços. Se, como conseqüência da interação entre oferta e demanda, preços mais altos **compensam** salários mais altos para os capitalistas, isso significa que os salários reais não têm, necessariamente, de crescer. Em princípio, os preços flutuam de modo a contrabalançar o movimento dos custos (salários).

A extensão da alteração de preços dependerá do equilíbrio entre demanda e oferta. No contexto de uma análise de equilíbrio geral, tal como a que se desenvolve nas páginas iniciais do SPL, o que Marx quer dizer por **compensar** é uma mudança proporcional dos salários e preços. Portanto, os salários reais permanecem os mesmos em tais circunstâncias.

Nos termos da notação prévia, isso significa que o nível de P_3 não será afetado. Entretanto não se pode dizer o mesmo em relação a P_1 e P_2 . Ao contrário de Kalecki, em Marx estes estão destinados a declinar, porque, neste caso, não há razão para se esperar que preços mais altos compensem salários mais altos, uma vez que a demanda não cresceu.

Enquanto Kalecki supõe que os capitalistas tenham poder de ajustar os preços em D_I e D_{II} , sem que haja interferência de qualquer mecanismo econômico, Marx busca, todo o tempo, manter seu argumento dentro dos limites das leis econômicas. Os preços em D_I e D_{II} não podem subir simplesmente porque não há qualquer mecanismo que os faça subir. Como resultado disso, a renda dos capitalistas desses departamentos sofreria uma queda.

Em Marx, as alterações dos salários e, a partir daí, da demanda influenciam o equilíbrio entre a oferta e a demanda que, por sua vez, influi nos preços. Em Keynes, a relação salário/preço é mais direta: o movimento dos preços é ditado pelo movimento dos salários, em razão da “lei de custos marginais crescentes”. Em Kalecki, a relação salário/preço é um tanto indeterminada, isto é, fica na dependência do poder monopolístico tanto dos capitalistas quanto dos trabalhadores.

³⁹ A assertiva de que o nível de lucros agregados permanece o mesmo parece indicar que todos os preços da economia devam mudar na mesma proporção, após a alteração dos salários. É como se não houvesse alteração nos preços relativos.

Vale a pena mencionar aqui um aspecto importante ligado à análise de Marx no SPL. Em contraste com a perspectiva de curto prazo de Keynes e Kalecki, Marx adota uma posição de equilíbrio de longo prazo. O longo prazo, é necessário enfatizar, não deve ser considerado como uma data no futuro. Antes, trata-se de uma situação imaginária na qual não existem incompatibilidades no sistema, em particular entre capacidade produtiva e demanda. No SPL, Marx concebe a causalidade em termos sequenciais, onde qualquer evento se origina a partir da alteração de alguma variável real. Uma vez que a sua descrição do processo de equilíbrio geral se condensa em muito poucas páginas, muitos dos fenômenos transicionais do processo de ajustamento são ignorados e muitos pressupostos simplificadores, adotados.

Retornemos agora aos efeitos de um aumento de salários em Marx. Segundo ele, os lucros em D_I e D_{II} destinam-se a cair em razão do efeito combinado, mencionado anteriormente. Isso daria origem a taxas de lucros desiguais entre os departamentos. Nos termos de uma análise de equilíbrio de longo prazo, capital e trabalho seriam transferidos de departamentos com mais baixas taxas de lucro para os de mais alta, até que a oferta em um departamento (D_{III}) tivessem aumentado, a ponto de satisfazer o aumento da demanda, e caído nos demais departamentos (D_I e D_{II}), de acordo com a queda da demanda. Supondo um dado nível de produção, as conseqüências de um aumento de salários, após ter-se efetivado um processo de ajustamento, fariam resultar uma mudança da composição da produção. Tal mudança teria sido originada de um desequilíbrio temporário entre a demanda e a oferta de algumas mercadorias. Superada a causa do desequilíbrio, seus efeitos também deveriam cessar, e os preços deveriam retornar ao seu nível de equilíbrio anterior.

A conclusão de Marx é a de que um aumento dos salários nominais não leva a um permanente aumento dos preços, embora venha a fazer com que se alterem, temporariamente, até que a produção se ajuste à nova composição da demanda, proveniente dos salários mais altos. Em suas próprias palavras:

“Por conseguinte, o aumento geral da taxa de salários, após uma perturbação temporária dos preços de mercado, resultaria apenas numa queda geral da taxa de lucros, sem acarretar qualquer alteração permanente nos preços das mercadorias.”⁴⁰

É importante examinarmos até que ponto tais conclusões são uma conseqüência lógica de alguns aspectos do processo de elaboração da teoria do valor trabalho, de Marx, bem como alguns de seus pressupostos acerca do dinheiro e de como ele atua em seu sistema.

Marx supõe que o dinheiro seja uma mercadoria (ouro), produzida em certas condições técnicas, isto é, seu valor se mantém constante durante a análise. Fica também implícita a uniformidade da composição orgânica das diferentes unidades de capital. Em uma situação de equilíbrio, as taxas de lucro são as mesmas, e as mercadorias são trocadas com base em seus valores. Os valores são dados indepen-

⁴⁰ MARX, op. cit., nota 6, p. 11.

dentemente dos salários. Os preços de equilíbrio também são independentes dos salários. Isso significa, necessariamente, que o aumento dos salários não pode influir nos preços indefinidamente.

O ponto principal da argumentação de Marx é que o ouro, considerado como uma mercadoria, exerce disciplina sobre os capitalistas, limitando, por isso, sua capacidade de aumentar os preços.

O abrandamento do pressuposto das composições orgânicas iguais não invalida as conclusões de Marx. Sua utilização, simplesmente, evita os problemas levantados pelo desvio dos preços em relação aos valores. O principal problema da argumentação de Marx surge a partir dos pressupostos relativos à moeda. Na medida em que a moeda seja conversível em ouro, a uma taxa fixa de câmbio, o ouro continua a disciplinar o nível de preços. Nessas circunstâncias, os capitalistas não podem contrabalançar salários nominais mais altos com preços mais altos.

Entretanto, se a moeda consiste em papel-moeda inconvertível, neste caso, o Estado pode elevar o preço do ouro "vis-à-vis" à moeda, ao injetar maior quantidade de papel-moeda na circulação. Se o Estado promove inflação sistematicamente, o papel disciplinador do ouro desaparece, e o argumento de Marx⁴¹ entra em colapso.⁴² Apesar do fato de que a argumentação de Marx se conduza em termos de uma análise de equilíbrio de longo prazo, é perfeitamente legítimo especular acerca das conseqüências de curto prazo que, sem dúvida, poderiam surgir.

Como verificamos na posição de longo prazo, com o nível estável de produção, o processo de ajustamento recai sobre a lucratividade e o conseqüente movimento de capitais. Nesse quadro, torna-se necessário que alguns capitais se retirem dos setores de baixa lucratividade ao mesmo ritmo da entrada de outros em setores de alta lucratividade, de forma a manter a produção agregada em nível inalterado. Em uma situação de curto prazo, parece lícito admitir-se que o ajustamento recairia sobre o nível de produção e emprego. No que se refere à situação que estamos descrevendo, isto é, a que segue uma alta dos salários, a renda dos capitalistas de D_I e D_{II} sofreria um declínio acompanhado por uma queda da demanda, da produção e do emprego.

⁴¹ ROWTHORN, B. Marx's theory of wages. In: _____. *Capitalism, conflict and inflation*. London, Lawrence and Wishart, 1980.

Estamos inclinados a aceitar a sugestão de Rowthorn de que, ao examinar a questão do papel-moeda inconvertível, o argumento de Marx é semelhante ao da Teoria Quantitativa da Moeda.

MARX, K. *Contribution to the critique of political economy*. Moscou, Progress Publisher, 1970. p. 119-22.

⁴² Embora Kalecki não explicita, o processo inflacionário de seu sistema se baseia nas propriedades do papel-moeda inconvertível.

3.4 — Conclusão

Com base nas colocações anteriormente feitas, podemos concluir o seguinte. A Teoria Geral trata dos agregados e ignora as alterações dos preços relativos. Embora trabalhe em um nível de agregação diferente do de Keynes, Kalecki também desconsidera as alterações dos preços relativos. Como verificamos anteriormente, em seu sistema, uma mudança salarial não causa alteração dos preços relativos. Supõe-se que os capitalistas, em cada departamento, sejam capazes de elevar os preços na mesma proporção. Marx não ignora as mudanças nos preços relativos e, a partir daí, é capaz de derivar uma posição de equilíbrio de longo prazo para o sistema, com base em uma nova composição da produção.

Em Keynes, os preços ajustam-se aos custos (salários) por meio da “lei de custos marginais crescentes”. Sobre uma alteração salarial, não há qualquer redistribuição de renda real, e a demanda agregada permanece inalterada. Em Kalecki, as alterações salariais dão origem a uma mudança correspondente na participação dos salários.

No que se refere à análise de curto prazo, Kalecki demonstrou que as alterações da distribuição da renda não ocorrem de modo simétrico, isto é, o decréscimo dos lucros não é proporcional ao aumento dos salários ou vice-versa. O movimento simétrico das participações ocorreria apenas se a renda agregada fosse constante. Uma vez que os gastos dos capitalistas não se alteram, seja imediatamente após a alteração salarial, seja em períodos subsequentes, os lucros permanecem constantes. As alterações da taxa de salário, em vez de influírem nos lucros, influem, primordialmente, no nível de produção e emprego e, portanto, na massa de salários. Na teoria de Kalecki, salários e emprego andam juntos. A alteração salarial redundaria numa posterior redistribuição da renda apenas se o investimento adicional encontrasse D_{III} funcionando a um nível de utilização plena da capacidade. Neste caso, os preços em D_{III} subiriam como consequência da pressão da demanda, proveniente da maior massa de salários nominais em D_I e D_{II} . A propósito, essa situação, que Kalecki vê como um caso **especial** e que raramente ocorre no capitalismo moderno,⁴³ é entendida como **geral** pela teoria pós-keynesiana da distribuição, especialmente em sua versão kaldoriana.⁴⁴

⁴³ Argumenta-se que, em geral, as empresas possuem uma margem planejada de capacidade ociosa. Neste sentido, elas crescem sempre adiante da demanda, e a utilização plena de capacidade é alcançada apenas esporadicamente.

⁴⁴ KALDOR, N. Model of distribution. In: _____. *Growth economics*. Harmondsworth, Penguin Books, 1970. A teoria de lucros de Kaldor, expressa pela equação $P = 1/s_k \cdot I$ (onde s_k é a propensão a poupar dos capitalistas), é semelhante à teoria de Kalecki apenas em seu aspecto formal (onde $s_k = 1 - q$). De fato, o conteúdo do argumento de Kaldor é bastante diferente do de Kalecki. Segundo Kaldor, a equação $P/Y = 1/s_k \cdot I/Y$ estabelece que a distribuição da renda bem como suas variações dependem da parcela da renda que é dedicada à acumulação. Ao invés de operar no nível da renda, como ocorre em Kalecki e em Keynes, o multiplicador do investimento opera, aqui, sobre sua distribuição via razão preço/salário. Como vimos, isso será verdade apenas quando houver plena capacidade em D_{III} .

Se se permite inferir uma situação de curto prazo da análise de equilíbrio de longo prazo de Marx, um quadro diferente surgiria em consequência. O aumento salarial redundaria numa queda do emprego em D_I e D_{II} , em razão de lucros e consumo dos capitalistas mais baixos. Ao contrário da argumentação de Kalecki, os salários e o emprego estariam então movimentando-se em direções opostas.

Certamente, Marx estava bastante consciente do fato de que as mudanças das taxas de salário nominal são "faca de dois gumes". Elas afetam os custos e rendas monetárias ao mesmo tempo. Entretanto, em sua explicação do processo capitalista, os gastos de consumo, basicamente derivados dos salários, constituem elemento um tanto passivo. Eles se ajustam a decisões tomadas por outros agentes da economia. As decisões relativas à expansão ou contração da produção, isto é, as decisões de investimento, estabelecem o ritmo da atividade econômica. Para Marx, tais decisões são inevitavelmente afetadas pelas alterações salariais. Enquanto para Kalecki os efeitos da alteração das vendas sobrepujam, em muito, os efeitos das alterações na lucratividade, para Marx ocorre o oposto.