PONTES HETERODOXAS: JOHN MAURICE CLARK E A CONVERGÊNCIA PÓS-KEYNESIANA INSTITUCIONALISTA

Fernando Krauzer

PUCPR

RESUMO

A historiografia clássica tendeu a retratar a tradição Pós-Keynesiana de forma cindida entre a microeconomia americana e a macrodinâmica britânica. Este artigo soma-se aos esforços de superação dessa divisão historiográfica ao propor o resgate de John Maurice Clark como o elo fundacional que integra de forma coerente ambas as vertentes. Distanciando-se da visão que o restringe a um mero precursor do acelerador, argumenta-se que a sua macrodinâmica de ciclos endógenos exigia estruturalmente uma nova teoria do valor baseada nos custos indiretos (overhead costs). Ao comprovar que essa configuração impõe a administração oligopolista de preços para evitar a concorrência ruinosa – marco posteriormente consolidado na megacorporação de Eichner – Clark forjou a base microeconômica para o ajustamento macroeconômico via quantidades. Essa síntese culmina em seu alerta pioneiro na ONU (1949) sobre a inflação por conflito distributivo. O estudo conclui que a proposta de uma "Economia Não-Euclidiana" de Clark prefigurou os alicerces epistemológicos sobre os quais se ergue a moderna síntese Pós-Keynesiana Institucionalista.

Palavras-chave: John Maurice Clark; Pós-Keynesianismo Institucionalista; Megacorporação; Ciclos Endógenos; Preços Administrados.

Classificação JEL: B31, B52, E12

ABSTRACT

Classical historiography has tended to portray the Post-Keynesian tradition as split between American microeconomics and British macrodynamics. This article joins ongoing efforts to overcome this historiographical division by proposing the recovery of John Maurice Clark as the foundational link that coherently integrates both strands. Distancing itself from the view that restricts him to a mere precursor of the accelerator, it argues that his macrodynamics of endogenous cycles structurally required a new theory of value based on overhead costs. By proving that this structure imposes the oligopolistic administration of prices to avoid cutthroat competition – a landmark later consolidated in Eichner's megacorp – Clark forged the microeconomic basis for macroeconomic quantity adjustments. This synthesis culminates in his pioneering warning at the UN (1949) concerning distributional conflict inflation. The study concludes that Clark's proposal for a "Non-Euclidean Economics" prefigured the epistemological foundations upon which the modern Post-Keynesian Institutionalist synthesis is built.

Keywords: John Maurice Clark; Institutionalist Post-Keynesianism; Megacorp; Endogenous Cycles; Administered Prices.

JEL CODE: B31, B52, E12

Área ANPEC: Area 1 – História do Pensamento Econômico e Metodologia

1. INTRODUÇÃO

John Maurice Clark (1884 - 1963) figura entre os mais proeminentes economistas norte-americanos do século XX (SHUTE, 1997; HAASE, 2017). Filho do economista neoclássico John Bates Clark, trilhou um caminho intelectual crescentemente crítico à ortodoxia e consolidou-se como um dos principais impulsionadores do institucionalismo nos EUA (HAASE, 2017). Com uma carreira acadêmica de relevância, Clark dedicou-se a construir pontes teóricas entre as vertentes ortodoxas e heterodoxas (SHUTE, 1997; HAASE, 2017). Ao longo de sua extensa produção intelectual, estabeleceu importantes marcos analíticos, como a teoria dos custos indiretos (*overhead costs*), o princípio do acelerador de investimentos e a formulação da concorrência como um processo macrodinâmico (HAASE, 2017). É precisamente a especificidade de sua obra, voltada para uma economia de responsabilidade social, que sugere a oportunidade de um reexame central do seu legado, oferecendo subsídios para as discussões sobre a integração do pensamento macroeconômico contemporâneo (SHUTE, 1997, capítulo 7)[1].

Embora os fundamentos dessa reconstrução apresentem afinidade teórica com a tradição Pós-Keynesiana, a historiografia do pensamento econômico tem tratado as contribuições de Clark de forma essencialmente dispersa e fragmentada. Nestas revisões, Clark é habitualmente caracterizado de maneira isolada como um mero precursor do princípio do acelerador de investimento (FIORITO, 2007; SHUTE, 1997), como um crítico moderado da Revolução Keynesiana (RUTHERFORD; DESROCHES, 2008; FIORITO; VERNENGO, 2008) ou, ainda, como uma figura de transição no seio do institucionalismo norte-americano clássico (HAASE, 2017). Contudo, a proposição de uma tese que o apresente de maneira sistemática como o elo fundacional e o alicerce integrado – tanto microeconômico quanto macroeconômico – dessa mesma tradição Pós-Keynesiana, constitui um esforço analítico que busca preencher uma lacuna ainda pouco explorada na literatura. Em mesma medida, contribui para os esforços do institucionalismo original na organização do pensamento Pós-Keynesiano Institucionalista (PKI)[2].

---

[1] O conceito de "economia de responsabilidade", formulado originalmente por Clark em "*The Changing Basis of Economic Responsibility* (1916), contrapõe-se diretamente à economia ortodoxa do laissez-faire, a qual ele classificava como uma "economia da irresponsabilidade". Para Clark (1916), a teoria econômica não poderia eximir-se de avaliar as consequências éticas e sociais do livre mercado. Uma economia de responsabilidade exige a superação da estrita lógica de maximização individual, focando não apenas no preço de mercado (valor na sociedade), mas nas consequências institucionais das ações corporativas (como as externalidades) e na criação de utilidade real para o bem comum (valor para a sociedade) por meio de arranjos de controle e ação coletiva.

[2] A própria consolidação dessa tradição foi marcada pelo que a historiografia descreve como a "controvérsia ortográfica" (LEE, 2000, p. 146-147). Durante a década de 1970, Alfred Eichner defendia a adoção do termo *post-Keynesian* (com hífen e "p" minúsculo) para designar de maneira mais restrita a linha de investigação teórica originada em Cambridge. Em contraposição, Paul Davidson propôs a grafia *Post Keynesian* (sem hífen e com iniciais maiúsculas) justamente para demarcar o surgimento de uma escola mais ampla e plural, concebida para englobar de forma orgânica a abordagem de Cambridge, os institucionalistas e os economistas radicais. Como documenta Lee (2000), a visão integradora de Davidson acabou prevalecendo na academia norte-americana, institucionalizando-se notadamente a partir da fundação do *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE).

O exame das contribuições historiográficas recentes revela que os elementos definidores de uma convergência entre Clark e o Pós-Keynesianismo encontram-se segmentados, sem uma articulação unificada. De um lado, a literatura de viés macroeconômico explora a sua descoberta do multiplicador dinâmico e do acelerador para a teoria de ciclos, bem como a sua antecipação da inflação por conflito distributivo, mas concentra-se no seu debate com o keynesianismo ortodoxo[3], sem estabelecer conexões contínuas com a microeconomia heterodoxa[4] (FIORITO, 2007; FIORITO; VERNENGO, 2008). De outro lado, pesquisadores de inclinação genealógica e institucional mapeiam a linhagem microeconômica que conecta a teoria da firma de Clark aos preços administrados e à megacorporação moderna (GRUCHY, 1947; LEE, 2009; JO, 2019; SPOSITO, 2026), mas não estendem sistematicamente essa base para o debate macroeconômico global da inflação. Diante dessa cisão, a contribuição PKI carece de uma articulação que integre as dimensões dinâmica, microeconômica, distributiva e epistemológica sob uma única tese de convergência.

A contribuição da presente pesquisa reside precisamente na demonstração de que esses elementos constituem uma estrutura interdependente: a constatação física da predominância dos custos indiretos (*overhead costs*) força a administração oligopolista de preços; este markup, por sua vez, afasta os ajustes de mercado via preços e impõe os ajustamentos via quantidade, que são os verdadeiros reguladores do multiplicador dinâmico e do acelerador no ciclo endógeno clarkiano. É também essa mesma configuração institucional que gera a inflação por conflito distributivo sob condições de subemprego, exigindo uma nova epistemologia não-euclidiana para a sua compreensão[5].

---

[3] O termo "keynesianismo ortodoxo", frequentemente referido na literatura como "keynesianismo hidráulico" ou associado à Síntese Neoclássica do pós-guerra, diz respeito às interpretações estáticas e puramente mecânicas da análise de fluxo de renda (FIORITO; VERNENGO, 2008). Clark era um crítico incisivo dessa vertente, pois ela reduzia a dinâmica econômica a fórmulas matemáticas lineares, ignorava as complexidades institucionais, as defasagens de tempo (*time lags*) e a tendência do sistema em gerar pressões inflacionárias por conflitos de grupos sociais muito antes de atingir o pleno emprego.

[4] A expressão "microeconomia heterodoxa" refere-se à teoria da firma de matriz institucionalista e pós-keynesiana, centrada na operação da megacorporação oligopolista. Em contraste com o modelo neoclássico de concorrência perfeita e ajustamento automático de preços para a maximização de lucros a curto prazo, essa abordagem postula que as firmas modernas operam sob retornos crescentes e altos custos fixos, ou *overhead costs* (CLARK, 1923). Nesse ambiente, as corporações não atuam como tomadoras de preços (*price-takers*), mas como administradoras de preços (MEANS, 1935, p. 1), estabelecendo um *markup* sobre os custos diretos. Esse *markup* é determinado endogenamente pela necessidade de autofinanciamento dos planos de investimento de longo prazo da empresa, conceituado como *corporate levy* na formulação da megacorporação (EICHNER, 1976, p. 60-62; EICHNER; KREGEL, 1975).

[5] A metáfora da "Economia Não-Euclidiana" foi empregada originalmente por Clark (1921) para evidenciar a incomensurabilidade entre a teoria estática ortodoxa e a realidade econômica dinâmica e corporativa. Enquanto a economia neoclássica operava sob postulados de sistemas fechados e equilíbrios matemáticos reversíveis (euclidianos), Clark defendia uma ciência baseada em processos cumulativos e abertos (SHUTE, 1997, capítulo 2; GRUCHY, 1947). De forma idêntica e independente, John Maynard Keynes (1936) utilizou essa exata metáfora no Capítulo 1 de sua Teoria Geral, acusando os economistas clássicos de atuarem como geômetras euclidianos num mundo não-euclidiano. Essa recusa comum à axiomatização estática constitui a base epistemológica sobre a qual a tradição Pós-Keynesiana, com destaque para a influência de Joan Robinson, erigiria a sua defesa do tempo histórico irreversível e da incerteza fundamental.

Ao costurar de forma sistêmica as dimensões do ciclo macroeconômico com a microeconomia dos custos fixos, este artigo procura oferecer uma leitura integradora que relativiza divisão tradicional da literatura que, ancorada no clássico mapeamento de Hamouda e Harcourt (1988), costuma tratar o Pós-Keynesianismo como uma teoria fracionada por fronteiras geográficas: de um lado, a escola americana (com raízes institucionalistas e focada na teoria da firma e nos preços); de outro, a escola britânica de Cambridge (focada na macrodinâmica e na distribuição de renda). O argumento desta pesquisa sugere que o Pós-Keynesianismo não é apenas uma justaposição teórica montada ex-post, mas sim uma tradição teórica com alicerces comuns, na qual o pensamento de Clark parece ter desempenhado um papel integrador e fundacional.

Para consubstanciar a hipótese de que essa convergência possui raízes históricas e não apenas uma coincidência de ideias, esse esforço utiliza-se da articulação de Backhouse (2007) e Sposito (2026) que fornecem evidências de naturezas distintas para essa síntese.

A primeira delas consolida o elo microeconômico americano. Para explicar como os fundamentos da empresa moderna chegaram aos autores pós-keynesianos, recorremos ao relatório *Industrial Prices and their Relative Inflexibility*, elaborado por Gardiner Means em 1935 sob encomenda do Senado dos Estados Unidos. Embora Clark não seja nominalmente citado neste documento de caráter governamental e estatístico, a historiografia aponta que esta é a ponte analítica ininterrupta da tese clarkiana (BACKHOUSE, 2007; SPOSITO, 2026). O relatório de Means atesta oficialmente que a concentração econômica e a administração corporativa romperam com a lei da oferta e da demanda clássica, dando origem a "preços administrados" e inflexíveis. O documento traduz, assim, a teoria abstrata dos custos indiretos de Clark (1923) para a realidade empírica. É precisamente sobre essa base documental e histórica que Alfred Eichner construiria o modelo da megacorporação moderna, que utiliza o *markup* como principal fonte de financiamento (SPOSITO, 2026).

Em complemento a essa herança microeconômica, uma segunda evidência atesta a síntese prática dessa convergência, desta vez de forma nominal e presencial. Para fundamentar a hipótese de que Clark também antecipou os limites macroeconômicos e distributivos que marcariam a tradição de Cambridge, o artigo baseia-se no relatório *National and International Measures for Full Employment*, publicado em 1949 pela ONU. A relevância deste documento reside no fato de registrar o trabalho conjunto e o debate direto entre John Maurice Clark e Nicholas Kaldor na mesma comissão de especialistas. Através da "nota concorrente" (*Separate Concurring Statement*) redigida e anexada por Clark ao relatório – na qual ele adverte sobre as consequências da estrutura de salários e preços sobre a demanda efetiva e os limites do pleno emprego – observa-se o alinhamento institucional direto entre o expoente do institucionalismo americano e os pioneiros britânicos no desenvolvimento da teoria da inflação por conflito distributivo.

Para desenvolver este trabalho, o presente artigo está estruturado em quatro seções, além desta introdução. A Seção 2 resgata o eixo macrodinâmico, revisitando o papel de Clark na formulação do princípio do acelerador e do multiplicador, com o propósito de evidenciar como o seu modelo de ciclos endógenos exigia, estruturalmente, uma nova fundamentação microeconômica para se sustentar. A Seção 3 aborda esse elo microeconômico, mapeando a transição da teoria dos custos indiretos de Clark para os preços administrados de Means e a formação da megacorporação em Eichner. A Seção 4 analisa o eixo da inflação e da distribuição, detalhando o debate sobre as metas de pleno emprego, a inflação por conflito distributivo e a atuação de Clark junto a Nicholas Kaldor no relatório da ONU de 1949. Por fim, a Seção 5 apresenta as considerações finais, consolidando a matriz epistemológica não-euclidiana que vincula John Maurice Clark à estrutura fundacional e apresentando, de forma clara, a sua contribuição para a conformação do Pós-Keynesianismo Institucionalista (PKI).

2. O EIXO MACRODINÂMICO: MULTIPLICADOR, ACELERADOR E CICLOS ENDÓGENOS

A análise macrodinâmica de John Maurice Clark tem como ponto de partida a sua formulação do princípio de aceleração (CLARK, 1917). Clark demonstra que a demanda por bens de capital não varia em proporção direta à demanda por bens de consumo, mas sim em função da taxa de aceleração desta última. Para ilustrar o mecanismo, Clark formula que enquanto a manutenção e a reposição variam de acordo com o ritmo do consumo, a nova construção de equipamentos depende estritamente da aceleração da demanda final (CLARK, 1917, p. 219-220). Adicionalmente, na década de 1930, Clark incorpora a este mecanismo a operação do multiplicador de renda.

A literatura registra um debate historiográfico acerca do pioneirismo metodológico desta formulação. Dimand (2002) argumenta que as análises iniciais de Clark (1931) sobre os efeitos secundários de gastos careciam da formalização de uma série geométrica finita, consolidando-se de forma analítica apenas após a circulação dos trabalhos de R. F. Kahn e John Maynard Keynes. Em contrapartida, Fiorito (2007) aponta que Clark estruturou o conceito em suas investigações sobre obras públicas conferindo-lhe uma interpretação inerentemente dinâmica ao incorporar defasagens de tempo (*time lags*) e períodos de propagação de renda, distanciando-se das abstrações instantâneas[6].

[6] O próprio J. M. Clark, em correspondências enviadas a Paul Samuelson (1953) e Joseph Dorfman (1956), afirmou ter formulado o multiplicador de forma independente por volta de 1930, reconhecendo, contudo, a prioridade temporal da publicação de R. F. Kahn (FIORITO, 2007, p. 440-441). Como pontua Dimand (2002, p. 86-88) ao debater o resgate dessas cartas conduzido pela historiografia, independentemente da disputa por precedência temporal, a especificidade da contribuição clarkiana reside na recusa a um multiplicador instantâneo, priorizando a velocidade de circulação da renda e as fricções reais da economia

A convergência metodológica de Clark com a tradição Pós-Keynesiana – em especial com as macrodinâmicas de Harrod e Kalecki (FIORITO; VERNENGO, 2008) – consolida-se na sua análise da interação conjunta entre o multiplicador e o acelerador para a explicação do ciclo econômico. Em sua "Nota Adicional" (CLARK, 1936, p. 354 apud FIORITO, 2007, p. 443) descreve um processo cumulativo no qual *"a interação entre as compras dos consumidores e a produção de bens de capital opera em ambas as direções",* gerando flutuações endógenas[7]. Diferentemente das formulações estritamente lineares que marcariam os modelos da Síntese Neoclássica do pós-guerra, o modelo clarkiano opera sob premissas não-lineares, nas quais os parâmetros estruturais – como a propensão marginal a consumir e o coeficiente de aceleração – se alteram nas diferentes fases do ciclo econômico.

Como aponta Fiorito (2007), embora Clark compreendesse a mecânica das não-linearidades, a sua postura institucionalista de desconfiança em relação a fórmulas puramente mecânicas e as suas próprias limitações matemáticas o impediram de formalizar com precisão os pontos de reversão do ciclo (o 'teto' e o 'piso' das flutuações). Ciente dessa lacuna, o próprio Clark lançou, em 1932, um desafio para que economistas matemáticos formulassem uma solução que explicasse os limites das flutuações sem recorrer a choques exógenos.

Essa compreensão de que a estabilidade do sistema dependia de parâmetros mutáveis antecipa e encontra a sua formalização definitiva na estrutura analítica de Nicholas Kaldor (1940). Em seu modelo do ciclo econômico, Kaldor apresenta uma formulação formal que responde a problemas de ordem semelhante àqueles levantados pela provocação clarkiana ao demonstrar matematicamente que a interação entre as funções de poupança e investimento – assumidas de forma não-linear devido às variações na propensão a poupar em diferentes níveis de renda e aos limites físicos da acumulação de capital – gera inevitavelmente um movimento cíclico endógeno delimitado. Da mesma forma, a ênfase institucional de Clark nas defasagens temporais entre o estímulo do acelerador e o impacto do multiplicador dialoga e se completa com a macrodinâmica de Michal Kalecki (1971, capítulo 15), que formalizou os ciclos econômicos ancorando-os na rigorosa separação cronológica entre o momento das decisões de investimento e a efetiva entrega dos equipamentos de capital.

Contudo, a macrodinâmica de ciclos endógenos formulada por Clark (1934; 1936 *apud* FIORITO, 2007) exige requisitos estruturais para sua operacionalidade. Conforme o próprio autor já havia delineado em sua análise sobre os custos indiretos (CLARK, 1923), o ajustamento cumulativo descrito pelo modelo de multiplicador e acelerador pressupõe que as oscilações agregadas de demanda se traduzam primariamente em ajustes de quantidade (produção e emprego). Em um

[7] Em uma Nota Adicional ao seu ensaio de 1917, republicada em 1936, Clark apresenta a sua exposição mais clara sobre a interação entre o multiplicador e o acelerador. O trecho, resgatado por Fiorito, ilustra o processo endógeno: *"[...] The high points of production of capital goods would lag behind the mid-points of the rises in consumers' purchases by six to eight months [...]*" (CLARK, 1936, p. 354-355 *apud* FIORITO, 2007, p. 444).

ambiente puramente neoclássico de concorrência perfeita e preços flexíveis, o ciclo seria amortecido pelas compensações instantâneas do mercado. A esse respeito, o próprio Clark (1944) alertava que o sistema enfrenta pressões inflacionárias antes mesmo de atingir o pleno emprego, uma vez que grupos com poder econômico tendem a elevar preços e restringir a produção física diante de incrementos na renda[8].

Portanto, o funcionamento da engrenagem macrodinâmica descrita por Clark não ocorre em um vácuo institucional (FIORITO, 2007). Ele demanda uma fundamentação microeconômica – consolidada desde a sua análise dos custos indiretos (CLARK, 1923; 1935) – na qual os preços não atuem como vetores automáticos de equilíbrio (*market-clearing*). É a presença generalizada de altos custos fixos (*overhead costs*) e a subsequente rigidez administrada dos preços oligopolistas que afasta a economia do ajustamento via preços e impõe o ajuste macroeconômico via quantidades. A validade do eixo macrodinâmico de Clark repousa, em última instância, sobre a sua formulação da firma moderna – a estrutura microeconômica que será analisada a seguir.

3. A MICROECONOMIA HETERODOXA: DE CLARK A EICHNER, VIA GARDINER MEANS

O construto macrodinâmico de John Maurice Clark exigia o abandono da premissa de ajustamento automático de preços. Essa ruptura analítica foi consolidada em sua obra *Studies in the Economics of Overhead Costs* (CLARK, 1923). Clark demonstra que a ascensão da produção em larga escala, caracterizada por elevados custos fixos e indiretos (*overhead costs*), invalida a tese neoclássica de que os preços gravitam em torno do custo marginal. Diante de uma retração na demanda e de capacidade ociosa, a precificação rigorosamente pautada pelo custo marginal levaria as firmas à falência, induzindo à concorrência ruinosa ou à formação inevitável de monopólios e acordos de mercado (CLARK, 1923, capítulo 21; SHUTE, 1997, p. 47-49). Os custos passam a ser vistos como uma convenção, conferindo considerável latitude institucional para a administração de preços pelas firmas.

A formulação teórica de Clark sobre a rigidez encontrou sólida sustentação empírica nos dados apresentados no relatório governamental *Industrial Prices and Their Relative Inflexibility*, elaborado por Gardiner Means (1935) para o Senado dos Estados Unidos. Neste documento, Means cunhou o conceito de "preços administrados" ao comprovar estatisticamente que a economia americana

[8] Conforme sistematizado por Fiorito e Vernengo (2008), a constatação de Clark antecipa os rudimentos de uma inflação por conflito distributivo. Ao invés de uma restrição geral de oferta, a pressão sobre os preços advém do fato de que corporações não respondem a estímulos de demanda apenas com a expansão da capacidade, mas utilizando seu poder de mercado para majorar margens

operava sob uma dualidade estrutural[9]: enquanto os setores competitivos tradicionais ajustavam-se via oscilação de preços, os setores industriais mantinham os seus preços inflexíveis, transferindo praticamente todo o impacto das variações de demanda para o volume de produção e emprego.

A ponte teórica entre as descobertas de Clark e Means e a posterior consolidação da microeconomia Pós-Keynesiana não foi obra do acaso, mas o resultado de uma transmissão acadêmica direta e de um projeto intelectual deliberado. Conforme mapeado por Sposito (2026), essa genealogia tem raízes profundas na Universidade de Columbia, onde a tradição do institucionalismo americano de Wesley Mitchell e J. M. Clark foi mantida viva no pós-guerra. Foi nesse ambiente que Alfred Eichner, orientado por Eli Ginzberg (ex-aluno de Clark e Mitchell) e aluno das disciplinas de economia institucional de Joseph Dorfman, absorveu a necessidade de uma teoria ancorada no comportamento real das grandes corporações.

Complementarmente, o resgate da história organizacional conduzido por Lee (2009) documenta como Eichner levou essa herança institucionalista para a Universidade de Rutgers, ajudando a transformá-la em um epicentro de convergência heterodoxa. Na década de 1970, Eichner atuou ativamente como um articulador, buscando promover um diálogo institucional para unificar economistas radicais, marxistas, institucionalistas e pós-keynesianos na construção de uma alternativa sólida ao paradigma neoclássico[10].

É a partir desta confluência intelectual que Tae-Hee Jo (2019) sistematiza a evolução da "Teoria Institucionalista da Empresa" (*Institutionalist Theory of the Business Enterprise*). Jo (2019) demonstra como essa matriz evoluiu das observações sobre a separação entre propriedade e controle e os preços administrados de Means para desaguar na formalização da "megacorporação" por Eichner (1976). A introdução da megacorporação representou uma inflexão teórica, servindo como um dos principais pontos de convergência entre a tradição institucionalista e a nascente economia Pós-Keynesiana.

Distanciando-se do axioma neoclássico de maximização de lucros a curto prazo, a megacorporação de Eichner (1976) tem como princípio comportamental a maximização de sua taxa de crescimento de longo prazo. Essa reorientação reflete a separação institucional entre a propriedade

---

[9] Na definição original de Means (1935, p. 1): "An administered price is essentially different. It is a price which is set by administrative action and held constant for a period of time. We have an administered price when a company maintains a posted price at which it will make sales or simply has its own prices at which buyers may purchase or not as they wish". O autor adverte ainda que a presença de preços administrados não indica necessariamente um monopólio puro, mas sim uma concentração na qual a firma ganha poder de escolha para fixar preços em mercados industriais

[10] A materialização desse projeto deliberado de unificação é documentada por Lee (2009). Eichner organizou painéis estratégicos para aproximar as diferentes escolas de pensamento, como a célebre sessão da *Union for Radical Political Economics* (URPE) de 1972, cujo título foi explicitamente *"The Possibility of an Alternative to the Neo-Classical Paradigm: a dialogue between Marxists, Keynesians, and Institutionalists"* (A Possibilidade de uma Alternativa ao Paradigma Neoclássico: um diálogo entre Marxistas, Keynesianos e Institucionalistas). Esse esforço ininterrupto de coalizão intelectual e institucionalização culminou na fundação, em 1978, do *Journal of Post Keynesian Economics* (JPKE), consolidando o espaço editorial definitivo para o avanço dessa nova síntese micro e macroeconômica.

e o controle da firma: nas mãos de um grupo de executivos, a organização passa a priorizar a sua própria expansão e sobrevivência estrutural sob condições de incerteza. Para sustentar a acumulação de capital necessária a esse fim, a firma representativa do setor oligopolista não atua como tomadora de preços, mas utiliza o seu poder de mercado para estabelecer uma margem (*markup*) sobre os custos diretos. O diferencial gerado por essa precificação constitui o que o autor denomina de *corporate levy* (imposto corporativo ou fundo de retenção) (EICHNER, 1976, p. 61).

Diferentemente da noção convencional de lucro, o *corporate levy* não é um saldo residual passivo (aquilo que sobra após o pagamento das obrigações). Pelo contrário, trata-se de uma magnitude deliberadamente fixada para garantir os fundos internos essenciais ao alcance das metas de investimento da organização (EICHNER, 1976, p. 62). Ao refinar essa categoria analítica, Eichner exclui do *corporate levy* os dividendos distribuídos aos acionistas – que passam a ser tratados no modelo não como donos da firma, mas como meros rentistas que recebem uma obrigação quase contratual incorporada aos custos fixos (EICHNER, 1976, p. 60). Em contrapartida, o fundo de retenção engloba não apenas os lucros retidos e a depreciação, mas também os gastos discricionários destinados a proteger e expandir a posição de mercado da firma, como pesquisa e desenvolvimento (P&D) e publicidade (EICHNER, 1976, p. 13; 61). É, portanto, a capacidade institucional de extrair e administrar esse *corporate levy* – funcionando como o equivalente a um imposto privado sobre o consumo para financiar a acumulação – que assegura o autofinanciamento e a expansão contínua da megacorporação.

Dessa forma, a microeconomia Pós-Keynesiana da megacorporação atua como o corolário lógico da teoria dos custos indiretos de Clark e dos preços administrados de Means. A rigidez de preços e a determinação do *markup* para o financiamento de investimentos endógenos não configuram imperfeições ou falhas de mercado, mas sim a arquitetura microeconômica definidora do capitalismo avançado. É exatamente esta estrutura da firma moderna que ancora os modelos macroeconômicos dos ciclos não-lineares, garantindo a coerência estrutural que conecta as investigações pioneiras de Clark à síntese do Pós-Keynesianismo Institucionalista.

4. INFLAÇÃO, PLENO EMPREGO E A ATUAÇÃO NA ONU: A SÍNTESE MICRO-MACRO

A identificação do marco histórico que consolida a convergência prática entre a matriz institucionalista americana e a tradição macrodinâmica de Cambridge decorre de um rastreamento a partir da própria historiografia recente. Ao analisarem a reação dos institucionalistas americanos à Teoria Geral, Rutherford e DesRoches (2008) apontam brevemente para o relatório *National and*

International Measures for Full Employment (ONU, 1949) para ilustrar a postura cautelosa de Clark em relação ao risco inflacionário das políticas de pleno emprego. Contudo, ao se revisitar o documento primário, constata-se que o seu significado histórico e teórico transcende uma ressalva isolada.

Convocada pelo Secretário-Geral da Organização das Nações Unidas para desenhar a arquitetura global de estabilização econômica no pós-guerra, a comissão de especialistas responsável pelo documento reuniu, na mesma mesa de trabalho, John Maurice Clark e Nicholas Kaldor[11]. A elaboração deste relatório constitui, portanto, um registro histórico singular para se observar o encontro e o debate prático entre essas duas tradições.

Enquanto o corpo principal do documento da ONU refletia o nascente consenso keynesiano da época – centrado no diagnóstico de que o desemprego derivava essencialmente da insuficiência de demanda efetiva – a contribuição singular de Clark demarcou as fronteiras e as limitações estruturais dessa abordagem agregada. Como documentam Fiorito e Vernengo (2008) e Shute (1997, p. 103-104), Clark nutria uma profunda desconfiança em relação ao que se convencionou chamar de "keynesianismo hidráulico" ou "keynesianismo ortodoxo"[12]. Para ele, a simplificação da dinâmica econômica a fórmulas mecânicas de fluxos de renda ignorava as complexidades institucionais do mundo real e os perigos de uma aplicação indiscriminada de estímulos fiscais.

Foi com base nessa premissa que Clark redigiu o seu anexo metodológico inserido ao final do relatório da ONU, intitulado *Separate Concurring Statement*. Nele, o autor advertiu que a manipulação isolada do gasto governamental não seria capaz de garantir a estabilidade plena do sistema. Clark alertou que as políticas de estímulo à demanda enfrentariam um obstáculo complexo e insuperável localizado nos efeitos da estrutura e do comportamento de salários e preços[13]. Embora o vocabulário da época ainda não consagrasse o termo, a formulação de Clark descreve com precisão

---

[11] O comitê responsável pelo relatório da ONU de 1949 reflete uma rara interseção de escolas de pensamento do mais alto nível técnico. Além de J. M. Clark (representando a Universidade de Columbia e a tradição institucionalista americana) e Nicholas Kaldor (então vinculado ao King's College, de Cambridge, e um dos precursores da tradição Pós-Keynesiana), o grupo oficial de especialistas nomeados pelo Secretário-Geral incluiu Arthur Smithies (Universidade de Harvard), Pierre Uri (assessor econômico e financeiro do governo francês) e E. Ronald Walker (do Departamento de Relações Exteriores da Austrália).

[12] A oposição de Clark à mecanização teórica é amplamente documentada por Shute (1997, capítulo 5) e Fiorito e Vernengo (2008). Em uma célebre carta enviada a John Maynard Keynes em 24 de julho de 1941, Clark declara textualmente que a sua herança institucionalista o levava a nutrir uma "profunda desconfiança de fórmulas e equações" que falhassem em capturar os imponderáveis institucionais da economia real. Nos anos seguintes, em trabalhos como *The Theoretical Issues* (1942) e *Educational Functions of Economics After the War* (1944), o autor alertou reiteradamente para o perigo de se converter o modelo keynesiano em um dogma inflexível ("nova ortodoxia"), centrado unicamente na manipulação agregada da renda. Essa postura o levou a rejeitar ativamente rótulos reducionistas da literatura; em correspondência de 1949, Clark refutou expressamente a tentativa de contemporâneos, como J. K. Galbraith, de classificá-lo como um 'keynesiano ortodoxo' (FIORITO; VERNENGO, 2008, p. 11).

[13] No documento original em inglês, a ressalva de Clark aponta para a "*area of problems which includes the effect of the wage-price structure and behaviour on aggregate effective demand and employment*" (ONU, 1949, p. 102). Como atestam Fiorito e Vernengo (2008), é exatamente nessa preocupação com a "estrutura de salários e preços" que repousa o diagnóstico institucional pioneiro de Clark sobre as pressões inflacionárias decorrentes de conflitos de interesses.

a mecânica analítica daquilo que a tradição Pós-Keynesiana viria a formalizar como a inflação por conflito distributivo[14].

O cerne da inquietação de Clark, formalizada nessa advertência à ONU, repousava na sua compreensão prévia de que o sistema capitalista moderno não sofre apenas de restrições de demanda, mas apresenta tendências inerentes a uma inflação impulsionada pelos custos (*cost-push inflation*). Conforme resgatado pelo mapeamento de Fiorito e Vernengo (2008), Clark (1944) já havia diagnosticado que, em uma economia dominada por estruturas oligopolistas, a tentativa de se atingir o pleno emprego exclusivamente via injeção de poder de compra esbarra no poder de mercado das classes produtoras:

> [...] é muito provável que grupos com poder monopolista ou parcialmente monopolista sejam capazes de impedir qualquer programa de garantia de pleno funcionamento da indústria via manutenção de um fluxo adequado de renda e despesas em dólares, simplesmente elevando os seus próprios preços, ou salários, e encurralando uma quantidade maior do fluxo de dólares para si mesmos, à custa da redução da produção física. (CLARK, 1944, p. 66)[15].

Essa formulação representa a convergência estrutural entre a sua macrodinâmica de ciclos (Seção 2) e a sua microeconomia de custos fixos e preços administrados (Seção 3). Clark (1944) compreendeu pioneiramente que a inflação surge como reflexo de um conflito distributivo antes mesmo que o pleno emprego seja atingido. Qualquer incremento na demanda efetiva tende a ser capturado por grupos de interesse institucionais, que utilizam o seu poder de barganha para expandir as suas respectivas parcelas na renda nacional, absorvendo os benefícios da expansão antes da absorção total da mão de obra ociosa do sistema.

É exatamente este diagnóstico institucional de Clark que encontraria a sua plena formalização na microeconomia macrodinâmica de Alfred Eichner (SPOSITO, 2026). No modelo Pós-Keynesiano da megacorporação moderna, a inflação deixa definitivamente de ser tratada como um fenômeno estritamente monetário e passa a ser compreendida centralmente como o subproduto estrutural do conflito distributivo (EICHNER; KREGEL, 1975). De um lado, os sindicatos negociam padrões salariais nacionais (*national incremental wage pattern*); de outro, a corporação defende as suas

---

[14] Conforme atesta Backhouse (2007), os argumentos e o vocabulário referentes à inflação de custos (*cost-push inflation*) só se tornariam amplamente disseminados na literatura econômica durante as décadas de 1950 e 1960. A formalização e a consagração terminológica dessa mecânica na tradição heterodoxa ocorreram em etapas posteriores, cristalizando-se a partir de conceituações como a "inflação de vendedores" (*sellers' inflation*) elaborada por Abba Lerner em 1958, e dos trabalhos subsequentes de autores como Gardiner Means (1959), Sidney Weintraub (1960) e Nicholas Kaldor (1964) (CHIRAT; CLERC, 2023). Curiosamente, como demonstram Chirat e Clerc (2023), embora esses pioneiros pós-keynesianos convergissem no diagnóstico estrutural da inflação por conflito distributivo (tal como antecipado por Clark), eles divergiriam profundamente quanto à solução normativa, a exemplo do histórico debate entre Galbraith (defensor do controle sistêmico de preços e salários) e Lerner (crítico da medida e defensor dos mecanismos de mercado).

[15] No original em inglês: "there is every likelihood that groups with monopolistic or partially monopolistic power would be able to prevent any program for ensuring full operation of industry via maintaining an adequate flow of dollar income and expenditure, by simply rising their own price, or wage, and corralling an increased amount of the dollar flow for themselves, at the expense of reduced physical output" (CLARK, 1944, p. 66)

margens repassando imediatamente os incrementos de custo para os preços, a fim de proteger o *corporate levy* que financia a sua expansão (EICHNER, 1976, capítulo 5)[16].

Assim, a atuação de Clark nas Nações Unidas encerra a tese de convergência. O seu alerta demonstra que a busca pelo pleno emprego não pode repousar exclusivamente em alavancas macroeconômicas agregadas, pois a rigidez de preços e o financiamento corporativo ditam os limites físicos da expansão. Para que o ciclo expansivo não se converta em uma espiral inflacionária, faz-se necessária a adoção de arranjos institucionais capazes de mediar o conflito distributivo inerente à arquitetura da firma oligopolista – confirmando o papel do institucionalismo americano original como alicerce fundamental do pensamento Pós-Keynesiano.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A emergência da tradição Pós-Keynesiana em contraposição ao paradigma neoclássico não representou apenas uma disputa por modelos analíticos, mas exigiu uma profunda ruptura epistemológica. Em 1921, John Maurice Clark já alertava para a necessidade de uma "Economia Não-Euclidiana", argumentando que os postulados estáticos, fechados e reversíveis da ortodoxia eram incapazes de interpretar a complexidade de um sistema econômico em constante mutação. O presente artigo demonstrou que Clark não se limitou a apontar as falhas desse universo "euclidiano" de concorrência perfeita e preços flexíveis, mas construiu ao longo de suas contribuições os alicerces estruturais e teóricos que permitiriam, anos mais tarde, a síntese definitiva entre a teoria institucionalista da firma e a macrodinâmica Pós-Keynesiana.

Para que a sua macrodinâmica de ciclos endógenos pudesse operar com ajustamentos via quantidades (produção e emprego), e não via preços, era imperativa uma nova teoria do valor (CLARK, 1923) A constatação física e estrutural de que o sistema havia se tornado refém de altos custos fixos (*overhead costs*) forneceu essa base. Ao demonstrar que a presença desses custos inviabiliza a precificação pelo custo marginal e impõe a administração de preços para evitar a concorrência ruinosa, Clark (1923) legou o arcabouço que, posteriormente validado empiricamente por Means (1935) e formalizado na megacorporação de Eichner (1976), formaria o núcleo da microeconomia heterodoxa moderna.

É precisamente a fusão entre essa estrutura microeconômica de preços administrados e a dinâmica macroeconômica do emprego que deságua na sua interpretação sobre a inflação. Ao advertir

[16] Em *The Megacorp and Oligopoly*, Eichner (1976, capítulo 5) delineia que a dinâmica inflacionária deriva essencialmente do poder de mercado (discricionariedade de preços) das firmas no setor oligopolista interagindo com o poder de barganha dos sindicatos. Essa estrutura gera um espiral de salários e preços (*wage-price spiral*) onde as corporações ajustam os seus preços não apenas para cobrir a elevação dos custos diretos, mas fundamentalmente para garantir a geração interna de fundos necessários aos seus planos de investimento de longo prazo

o comitê das Nações Unidas em 1949 sobre as pressões inflacionárias que ameaçavam a estabilidade do pós-guerra, Clark consolidou a premissa de que o conflito distributivo emerge estruturalmente antes mesmo de se atingir o pleno emprego. Em um ambiente oligopolizado, a expansão da demanda efetiva tende a ser capturada por grupos de poder na forma de maiores margens ou salários institucionais, em vez de se traduzir exclusivamente em maior produção (CLARK, 1944, p. 66; ONU, 1949, p.102-104).

A historiografia do pensamento econômico, classicamente mapeada por Hamouda e Harcourt (1988), tendeu a retratar a tradição Pós-Keynesiana de forma cindida: de um lado, a escola americana, voltada às instituições e à precificação microeconômica; de outro, a escola de Cambridge, focada na macrodinâmica e na distribuição de renda. Contudo, a trajetória intelectual de Clark revela que essas dimensões são, desde a sua gênese, funcional e estruturalmente interdependentes. O seu legado conecta organicamente a fundamentação microeconômica da firma à sustentação dos ciclos macroeconômicos não-lineares, oferecendo elementos para atenuar a dicotomia historiográfica entre as vertentes.

Em suma, o resgate do pensamento de John Maurice Clark transcende a mera identificação de um precursor histórico parcial. O seu trabalho representa um importante elo entre a teoria institucionalista da firma à macrodinâmica Pós-Keynesiana, prefigurando alguns dos alicerces fundamentais sobre os quais se estruturaria a moderna síntese Pós-Keynesiana Institucionalista. Ao rejeitar as abstrações mecânicas em favor das engrenagens reais do tempo histórico e do conflito social, a sua obra pavimentou um caminho metodologicamente maduro para que a ciência econômica pudesse, finalmente, forjar e sustentar uma verdadeira "economia de responsabilidade".

REFERÊNCIAS

BACKHOUSE, R. E. A History of Economics. In: The History of Economics, 2007.

CHIRAT, A.; CLERC, B. Convergence on inflation and divergence on price control among post Keynesian pioneers: insights from Galbraith and Lerner. Working Paper EcoX, n. 2023-4, 2023.

CLARK, J. M. The Changing Basis of Economic Responsibility. Journal of Political Economy, v. 24, n. 3, p. 209-229, 1916.

CLARK, J. M. Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Business Cycles. Journal of Political Economy, v. 25, n. 3, p. 217-235, 1917.

CLARK, J. M. Soundings in Non-Euclidean Economics. The American Economic Review, v. 11, n. 1, Supplement, Papers and Proceedings, p. 132-147, 1921.

CLARK, J. M. Studies in the Economics of Overhead Costs. Chicago: University of Chicago Press, 1923.

CLARK, J. M. Strategic Factors in Business Cycles. New York: National Bureau of Economic Research (NBER), 1934.

CLARK, J. M. Preface to Social Economics: Essays on Economic Theory and Social Problems. New York: Farrar & Rinehart, 1936. Apud: FIORITO, L. An Institutionalist's Journey into the Years of High Theory: John Maurice Clark on the Accelerator-Multiplier Interaction. Journal of the History of Economic Thought, v. 29, n. 4, p. 437-452, 2007.

CLARK, J. M. Educational Functions of Economics After the War. The American Economic Review, v. 34, n. 1, Supplement, p. 58-67, 1944.

DIMAND, R. W. John Maurice Clark's Contribution to the Genesis of the Multiplier Analysis: A Response to Luca Fiorito. History of Economic Ideas, v. 10, n. 1, p. 85-91, 2002.

EICHNER, A. S. The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

EICHNER, A. S.; KREGEL, J. A. An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics. Journal of Economic Literature, v. 13, n. 4, p. 1293-1314, 1975.

FIORITO, L. An Institutionalist's Journey into the Years of High Theory: John Maurice Clark on the Accelerator-Multiplier Interaction. Journal of the History of Economic Thought, v. 29, n. 4, p. 437-452, 2007.

FIORITO, L.; VERNENGO, M. The Other J.M.: John Maurice Clark and the Keynesian Revolution. Department of Economics Working Paper Series, n. 2008-07, University of Utah, 2008.

GRUCHY, A. G. Neo-Institutionalism, Neo-Marxism, and Neo-Keynesianism: An Evaluation. Journal of Economic Issues, v. 18, n. 2, p. 547-556, 1984a.

GRUCHY, A. G. Uncertainty, Indicative Planning, and Industrial Policy. Journal of Economic Issues, v. 18, n. 1, p. 159-180, 1984b.

HAASE, M. Economic responsibility: John Maurice Clark – a classic on economic responsibility. Berlin: Springer, 2017.

HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. Post-Keynesianism: from criticism to coherence? Bulletin of Economic Research, v. 40, n. 1, p. 1-33, 1988.

JO, T.-H. The Institutionalist Theory of the Business Enterprise: Past, Present, and Future. Journal of Economic Issues, v. 53, n. 3, p. 597-611, 2019.

KALDOR, N. A Model of the Trade Cycle. The Economic Journal, v. 50, n. 197, p. 78-92, 1940.

KALECKI, M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

LEE, F. S. The Organizational History of Post Keynesian Economics in America, 1971-1995. Journal of Post Keynesian Economics, v. 23, n. 1, p. 141-162, 2000.

LEE, F. S. A History of Heterodox Economics: Challenging the mainstream in the twentieth century. London: Routledge, 2009.

MEANS, G. C. Industrial Prices and Their Relative Inflexibility. Senate Document No. 13, 74th Congress, 1st Session. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1935.

ONU - Organização das Nações Unidas. National and International Measures for Full Employment. Report by a Group of Experts appointed by the Secretary-General. Lake Success, NY: United Nations, 1949.

RUTHERFORD, M.; DESROCHES, C. T. The Institutionalist Reaction to Keynesian Economics. Journal of the History of Economic Thought, v. 30, n. 1, p. 29-48, 2008.

SHUTE, L. John Maurice Clark: A Social Economics for the Twenty-First Century. New York: St. Martin's Press, 1997.

SPOSITO, T. The Hidden Institutional Architecture of Alfred Eichner's Economics. Review of Political Economy, p. 1-31, 2026. DOI: 10.1080/09538259.2026.2651232.