

OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA

ROBERTO MACEDO

ipea

Instituto de Planejamento Econômico e Social

PROGRAMA NACIONAL DE
PNPE
PESQUISA ECONÔMICA

**PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA
ECONÔMICA
(PNPE)**

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

CONSELHO DIRETOR DO PNPE:

Presidente: *José Flávio Pécora* (Secretário-Geral da SEPLAN e Presidente do IPEA)

Gerson Edson Ferreira Filho (Presidente da FINEP)

Jessé de Souza Montello (Presidente do IBGE)

Luiz Antonio Sande de Oliveira (Presidente do BNDES)

Lynaldo Cavalcanti de Albuquerque (Presidente do CNPq)

José Augusto Arantes Savasini (Superintendente do Instituto de Planejamento — IPLAN/IPEA)

Luiz Paulo Rosenberg (Superintendente do Instituto de Pesquisas — INPES/IPEA e Secretário-Executivo do PNPE)

OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA

ROBERTO MACEDO

ROBERTO MACEDO, doutor em Economia pela Universidade de Harvard (1974), é Professor Adjunto do Departamento de Economia da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, onde é responsável pela disciplina Economia do Trabalho.



INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA



Série PNPE — 2

OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA

ROBERTO MACEDO

Rio de Janeiro
IPEA/INPES
1982

© Copyright by IPEA •

Capa de L. C. Dias

Macedo, Roberto Brás Matos

Os salários na teoria econômica. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1982.
302 p. (IPEA/INPES. Série PNPE. 2).

1. Salários — teoria. 2. Salários — determinação. I. Instituto de
Planejamento Econômico e Social. Instituto de Pesquisas. II. Programa
Nacional de Pesquisa Econômica. III. Série. IV. Título.

CDD 331.2101

CDU 331.214

Este trabalho é da inteira e exclusiva responsabilidade de seu autor. As opiniões nele emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Secretaria de Planejamento da Presidência da República.

• INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
Serviço Editorial

Av. Pres. Antônio Carlos, 51 — 13.º andar — Rio de Janeiro (RJ) — CEP 20.001

Para Antonio (*in memoriam*) e Juldete



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO E AGRADECIMENTOS

Primeira Parte: INTRODUÇÃO E CONCEITOS BÁSICOS

| | | |
|---------|--|----|
| Cap. I | INTRODUÇÃO | 5 |
| Cap. II | CONCEITOS BÁSICOS | 11 |
| | II.1 – Introdução | 11 |
| | II.2 – O Trabalho Assalariado | 12 |
| | II.3 – Salários e Ordenados | 20 |
| | II.4 – Salários e Rendimentos | 22 |
| | II.5 – Trabalho Qualificado e Não-Qualificado | 23 |
| | II.6 – Estrutura e Diferenciais de Salários | 24 |
| | II.7 – Salários Reais e Nominais | 28 |
| | II.8 – Salário e Custo de Mão-de-Obra | 30 |

Segunda Parte: TEORIAS DE DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS REAIS E SEUS DIFERENCIAIS

| | | |
|----------|--|----|
| Cap. III | A VISÃO CLÁSSICA | |
| | III.1 – Introdução | 33 |
| | III.2 – A Teoria do Fundo de Salários | 36 |
| | III.3 – A Teoria do Salário de Subsistência ... | 43 |
| | III.4 – Salário de Subsistência e Fundo de Salários: As Teorias Integradas | 52 |

| | | |
|---------|--|-----|
| III.5 | — Marx e os Salários | 58 |
| III.6 | — Lewis e o Oferta Ilimitada de Mão-de-Obra | 75 |
| III.7 | — Os Países em Desenvolvimento e a Análise Clássica dos Salários: Outras Considerações | 84 |
| III.8 | — Diferenciais de Salários entre Ocupações | 88 |
| Cap. IV | — A TEORIA NEOCLÁSSICA | 95 |
| IV.1 | — Introdução | 95 |
| IV.2 | — A Oferta de Trabalho | 97 |
| IV.2.1 | — Horas de Trabalho | 98 |
| IV.2.2 | — Decisões no Contexto da Família: Horas e Participação | 103 |
| IV.2.3 | — Agregação | 104 |
| IV.2.4 | — Curto e Longo Prazo | 106 |
| IV.3 | — A Demanda de Mão-de-Obra | 106 |
| IV.3.1 | — Trabalho é o Único Fator Variável | 107 |
| IV.3.2 | — Capital e Trabalho Variáveis — Preço do Capital Constante | 110 |
| IV.3.3 | — Capital e Trabalho Variáveis — Preço do Capital Variável | 112 |
| IV.3.4 | — Curto ou Longo Prazo | 113 |
| IV.4 | — Agregação das Demandas e Equilíbrio de Mercado | 114 |
| IV.5 | — Diferenciais de Salários entre Ocupações | 116 |
| IV.6 | — As Implicações Distributivas | 118 |
| IV.6.1 | — Eficiência e Bem-Estar | 118 |
| IV.6.2 | — Mercado de Fatores e Distribuição | 120 |
| IV.6.3 | — Políticas de Correção de Desigualdades de Salários | 122 |

| | |
|---|-----|
| Cap. V – A ANÁLISE DOS SALÁRIOS DENTRO DO DUALISMO E DE OUTRAS FORMAS DE SEGMENTAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO | 123 |
| V.1 – Introdução | 123 |
| V.2 – Teorias de Segmentação nos Países Desenvolvidos | 127 |
| V.2.1 – O Dualismo Primário-Secundário | 130 |
| V.2.2 – Os Mercados Internos de Trabalho | 136 |
| V.2.3 – A Interpretação dos Radicais Americanos | 147 |
| V.3 – Teorias de Segmentação nos Países em Desenvolvimento | 150 |
| V.4 – As Implicações de Política | 162 |

Terceira Parte: O PODER DE BARGANHA E A INTERFERÊNCIA GOVERNAMENTAL

| | |
|---|-----|
| Cap. VI SALÁRIOS E PODER DE BARGANHA | 171 |
| VI.1 – Introdução | 171 |
| VI.2 – Os Clássicos e o Poder de Barganha | 174 |
| VI.3 – A Análise Neoclássica | 184 |
| VI.4 – Salários e Concentração no Mercado de Bens e Serviços | 196 |
| VI.5 – Analisando Empiricamente o Efeito dos Sindicatos: Alguns Problemas Metodológicos | 200 |
| VI.6 – Marx e o Papel dos Sindicatos | 202 |
| VI.7 – Outras Observações | 208 |
| VI.7.1 – Natureza dos Sindicatos | 208 |
| VI.7.2 – Sindicatos e Salário-Base | 209 |
| VI.7.3 – Sindicatos e Segmentação | 212 |

| | |
|--|-----|
| Cap. VII – INTERFERÊNCIA GOVERNAMENTAL NA DETERMINAÇÃO DE SALÁRIOS | 215 |
| VII.1 – Introdução | 215 |
| VII.2 – O Salário Mínimo | 217 |
| VII.2.1 – O Efeito Dentro do Modelo Clássico | 217 |
| VII.2.2 – A Análise Neoclássica | 222 |
| VII.3 – O Efeito de Impostos | 224 |
| VII.3.1 – A Análise Clássica | 225 |
| VII.3.2 – A Análise Neoclássica | 234 |
| VII.4 – O Salário Social | 240 |
| | |
| Quarta Parte: OS SALÁRIOS NOMINAIS E OS ASPECTOS MACROECONÔMICOS | |
| | |
| Cap. VIII – OS SALÁRIOS NOMINAIS E OS ASPECTOS MACROECONÔMICOS | 249 |
| VIII.1 – Introdução | 249 |
| VIII.2 – A Análise Clássica | 251 |
| VIII.3 – A Teoria Neoclássica | 257 |
| VIII.4 – Keynes e os Salários Nominais | 263 |
| VIII.4.1 – Demanda Agregada, Nível de Emprego e Salários Reais | 264 |
| VIII.4.2 – Salários Nominais, Nível de Emprego e Salários Reais | 272 |
| VIII.4.3 – Outras Fontes de Variação dos Salários Nominais | 281 |
| BIBLIOGRAFIA | 285 |

APRESENTAÇÃO E AGRADECIMENTOS

A elaboração deste livro-texto resultou de uma proposta apresentada ao Programa Nacional de Pesquisa Econômica (PNPE), do Instituto de Pesquisas (INPES) do Instituto de Planejamento Econômico e Social (IPEA). Com o apoio recebido do PNPE, dediquei a maior parte do ano de 1980 à tarefa de preparar este livro, deixando de lado outras atividades de pesquisa e de docência.

Trata-se de um texto que pretende preencher a falta de um equivalente na literatura, além de procurar atender também às necessidades decorrentes do crescente interesse que se pode constatar, no Brasil, pelas atividades de ensino e pesquisa em Economia do Trabalho. Dentro dessa perspectiva, procurou-se reunir, num texto em português, um espectro bem amplo de enfoques através dos quais a teoria econômica trata a análise dos salários. Outras observações quanto à estrutura do texto e o seu conteúdo são apresentadas no Capítulo I.

Durante o ano de 1981, o manuscrito do texto foi testado com alunos da USP. Além disso, distribuí cópias do mesmo a colegas de profissão, solicitando suas críticas e observações. De um modo geral, a reação foi favorável e fui encorajado a publicá-lo na forma em que se encontra, muito embora sentisse a necessidade de realizar uma revisão mais cuidadosa do texto ora apresentado. Contingências profissionais, contudo, conduziram-me a outros afazeres, impedindo-me tal execução. Além disso, percebi o quanto é indispensável a colaboração dos leitores — alunos ou professores — na realização dessa tarefa. Nessas condições, minha decisão foi a de

não protelar ainda mais o lançamento da primeira edição, submetendo o texto a um público mais amplo, e aguardar sua reação, antes de dedicar-me a um outro trabalho de revisão. Outro motivo foi o custo de sucessivas cópias "xerox", que já se tornava insustentável.

De qualquer forma, o texto já incorpora algumas modificações da versão original, no que fui ajudado por muitas pessoas. Em particular, agradeço a José Paulo Chahad, Luiz A. Poli Lima, Joaquim E. C. de Toledo, Raul Ekerman e Hélio Zylberstajn, cujas críticas e sugestões permitiram a correção de diversos erros e deficiências de conteúdo e forma. Estendo também um agradecimento aos alunos da USP que, com suas dúvidas e questões, permitiram-me corrigir diversas falhas do texto elaborado.

A Comissão de Aperfeiçoamento do Pessoal de Nível Superior (CAPES) agradeço a concessão de uma bolsa de viagem, que me permitiu o desenvolvimento de um programa de pós-doutorado na Universidade de Cambridge, Inglaterra, durante o qual a maior parte do texto foi escrita. Enquanto nesse programa, além do PNPE, recebi apoio financeiro da Fundação Ford e da Universidade de São Paulo. Agradeço também a John Wells, da Faculdade de Economia e Política da Universidade de Cambridge, a quem devo o convite para o programa que desenvolvi naquela Universidade.

Edna Buganza datilografou várias versões do texto original e Miriam Colla e Amaury Guilherme Bier dedicaram-se pacientemente ao trabalho de revisão.

Finalmente, mas não menos importante, foi a companhia, a paciência e o apoio de Jéssie, Carolina e Cristiana, que compartilharam o sacrifício e a satisfação de todo o trabalho, juntamente com Gisela, nascida enquanto ele estava em andamento.

Primeira Parte

INTRODUÇÃO E CONCEITOS BÁSICOS

Capítulo I

INTRODUÇÃO

A idéia de elaborar este texto nasceu da experiência do autor ao lecionar a disciplina Economia do Trabalho como integrante dos currículos de graduação e de pós-graduação do Departamento de Economia junto à Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo. A introdução dessa disciplina ocorreu em 1977 e, quanto à análise dos salários a nível teórico, o plano adotado inicialmente foi o de recorrer a alguns livros-textos e artigos centrados em torno de um enfoque essencialmente neoclássico. Logo no primeiro ano sentiu-se, entretanto, a necessidade de tornar mais abrangente o arcabouço teórico do curso. Optou-se, pois, por uma visão retrospectiva da maneira pela qual o tratamento dos salários caminhou com o desenvolvimento da análise econômica ao longo de sua história, avançando até as contribuições mais recentes que se contrapõem ao domínio da escola neoclássica.

Em primeiro lugar, havia o interesse pessoal em conhecer melhor outros enfoques. No caso da análise clássica, o resultado desse esforço conduziu à percepção do quanto é errada a idéia, que parece prevalecer em muitas escolas de economia, de que essa análise se constitui em algo próximo de uma peça de antiquário, como se tratasse de um conjunto de velhas idéias sem qualquer relevância atual. As discussões que ora se travam sobre a chamada "crise da teoria econômica" vêm demonstrando um renovado interesse pela análise clássica, sendo compreensível que tentativas de reconstrução teórica se façam a partir de uma visão retrospectiva da análise econômica. No caso dos países em desenvolvimento, entende-se, ademais, que

seu estágio histórico constitui um quadro de problemas que parece corresponder, de modo particular, àqueles para os quais os autores clássicos voltaram sua atenção: uma economia adentrando num processo de industrialização e, entre outras características, com o trabalho assalariado ampliando sua cobertura como forma de organização das atividades produtivas.

Se, de um lado, o interesse pelos clássicos pode ser entendido como a descoberta de um passado não necessariamente mumificado, de outro, houve também o interesse em incorporar, como material didático, alguns desenvolvimentos mais recentes que enfatizam a idéia de segmentação do mercado de trabalho, apresentando-se como uma crítica à análise neoclássica. Nesse caso, entendeu-se que as elaborações voltadas para essa idéia já se constituem num corpo teórico com substância suficiente para justificar essa colocação.

Além disso, incorpora-se ao material uma discussão mais ao nível macroeconômico, voltada para os salários nominais e centrada, sobretudo, na análise desenvolvida por Keynes. Essa questão tende a ser negligenciada na discussão dos salários, na maioria das vezes baseada exclusivamente no conceito de salário real e voltada para aspectos essencialmente microeconômicos.

Uma segunda razão para a adoção dessa linha mais abrangente foi o próprio desafio colocado pelos interesses dos alunos. Num curso com a pretensão de dotá-los de instrumental teórico para a análise do mercado de trabalho de um modo geral, e, em particular, da experiência dos países em desenvolvimento, a sua atitude crítica confirmou que a opção por um único enfoque, qualquer que fosse, corresponderia a uma simplificação analítica por demais grosseira, por mais que se reconheça sempre se constituir a análise teórica numa abstração quanto à realidade que a teoria procura interpretar. Especialmente na análise dos salários, considera-se mesmo que a insistência exclusiva numa particular versão dá motivo a críticas voltadas para a insensibilidade do responsável pelo curso ou para o significado do ensino como apologia de caráter ideológico.

Uma terceira razão se foi consolidando pelo próprio exercício de apreensão dos diversos enfoques, chegando-se a um entendimento atual, em que a questão salarial é vista como por demais complexa para se pretender que sua análise se esgote dentro desta ou daquela

teoria, mesmo que se procure concentrar a atenção apenas nos aspectos que mais de perto ocupam a análise econômica. A visão do autor quanto a essa questão está ligada a uma associação de cada teoria com particulares aspectos do mercado de trabalho, levando-se em conta o seu estágio de desenvolvimento.

Tentemos, aqui, mostrar essa visão de maneira sucinta. Num país com grande parte de sua estrutura produtiva nos estágios iniciais do processo de desenvolvimento econômico, entende-se que a análise clássica continua tendo relevância para os segmentos do mercado que estão incorporando mão-de-obra não qualificada — na condição de trabalhadores assalariados — na medida em que tal análise se volta especificamente para uma situação desse tipo. A medida em que se caminha para segmentos da população onde o nível de renda e de ativos das famílias permite aos trabalhadores a liberdade de escolher entre trabalhar ou não trabalhar, e onde ainda existe alguma flexibilidade quanto ao volume de horas oferecido, reconhece-se que a análise neoclássica é útil para o entendimento do comportamento dos extratos da população que atingiram esse nível. Todavia, ela tem muito pouco a dizer quanto ao comportamento do ponto de vista das empresas, dado que a parte da demanda é formulada de modo muito genérico, com a proposta de uma relação usualmente inversa entre o emprego do trabalho e o seu salário real. Além das premissas simplistas a partir das quais essa proposta emerge, a mesma se encontra voltada para o *quanto* de mão-de-obra a ser empregada, desprezando toda a problemática de *como* essa mão-de-obra vai ser contratada, gerenciada e utilizada, num processo que adquire crescente grau de sofisticação com o crescimento do tamanho da empresa, bem como com a sua evolução do ponto de vista tecnológico. Com isso, acabam sendo ignorados aspectos importantes, o que reduz a relevância da análise. Aí se entende que as análises voltadas para a segmentação do mercado, ainda que insatisfatórias sob diversos aspectos, tocam em pontos importantes desse processo e, certamente, se constituem num desafio para a análise convencional que tende a negligenciá-lo.

Em se tratando de um livro-texto voltado para um apanhado de concepções existentes na literatura sobre a determinação dos salários, deve ficar claro que, em termos de conteúdo, nada se

apresenta de original, exceto no que se refere a algumas interpretações e observações críticas que permeiam a apresentação do material selecionado. Nessas condições, a originalidade do livro reside essencialmente na maneira pela qual foi organizado e apresentado, o que transparece em vários de seus aspectos.

Primeiramente é a natureza do seu conteúdo, que se reflete inicialmente na incorporação, num único texto, de três enfoques quanto à análise dos salários e seus diferenciais: o clássico, o neoclássico e aquele voltado para a segmentação do mercado de trabalho. Isto juntamente com um capítulo dedicado exclusivamente à questão dos salários nominais. Outros temas, que constituíram capítulos específicos, foram a intervenção governamental e o papel do poder de barganha das partes envolvidas na negociação dos salários. Estes dois últimos temas costumam ser objeto de atenção em livros-textos sobre Economia do Trabalho de um modo geral, ou sobre a análise dos salários em particular. Tanto um como outro problema, entretanto, são analisados geralmente dentro de um único enfoque, usualmente o neoclássico. Aqui procura-se situá-los relativamente aos três enfoques considerados, principalmente quanto às análises clássica e neoclássica. Ainda quanto à natureza do material apresentado, cabe acrescentar que o texto incorpora uma noção quanto à análise marxista dos salários, colocada juntamente com a visão clássica, bem como do papel que essa análise atribui aos sindicatos, este apresentado no capítulo que trata da questão do poder de barganha.

Um segundo aspecto é a pretensão de escrever um livro adequado para o uso de estudantes interessados na análise do mercado de trabalho de países em desenvolvimento. Além da incorporação da análise clássica, bem como de seus desdobramentos quando aplicada ao mercado de trabalho desses países, o texto procura voltar sua atenção para as implicações de política emergentes das teorias apresentadas quanto à maneira de enfrentar o problema da pobreza quando caracterizada pelo exercício do trabalho assalariado a níveis irrisórios de remuneração. Esse problema não é apenas desses países, mas típico dos mesmos é a dimensão em que ele ocorre e a pressão no sentido de que o governo deve fazer algo a respeito, em parte associada ao fato de que neles o governo desempenha um papel muito ativo na gestão da economia.

Uma terceira característica é a tentativa de apresentar o material numa linguagem bem simples. Evitou-se o recurso à linguagem algébrica, preferindo-se recorrer a uma exposição verbal cuidadosa, ocasionalmente completada, mas não substituída, por alguns gráficos elementares. Frequentemente adotou-se o recurso a citações de trechos retirados do material consultado. Isso foi feito, entre outras razões, para tornar mais racional o processo de especular quanto “ao que fulano quis dizer com isso”, sendo o mais razoável admitir que, na realidade, ele disse o que queria dizer e, para captar isto, nada melhor que as suas próprias palavras. Em caso de dúvida, o leitor deve fazer sua própria interpretação e, se decidir recorrer às próprias fontes, as citações certamente facilitarão esse trabalho.

Ainda a observar é o fato de ser o livro voltado apenas para aspectos teóricos, não se preocupando em verificar em que medida as teorias apresentadas são mais ou menos corroboradas pela evidência empírica. É muito comum encontrar-se um livro-texto em que isso é discutido no caso de um determinado país, juntamente com a apresentação de aspectos institucionais que caracterizam o respectivo mercado de trabalho. No caso do Brasil, em que o autor se sentiria mais à vontade para fazer tal tipo de levantamento, a análise empírica do mercado de trabalho, inclusive de seus aspectos institucionais, ainda não se encontra numa fase bem avançada a ponto de permitir sua incorporação num livro-texto, esperando-se, aliás, que este contribua de alguma forma para incentivar o desenvolvimento dessa análise. Por outro lado, quando um livro incorpora esse tipo de discussão, a necessidade de atualização do texto diminui a sua utilidade como tal, além de também limitar sua utilização, já que poderia levá-lo a ser desprezado por estudantes não interessados especificamente na experiência brasileira. Qualquer um que já tenha passado pela experiência de professor ou de aluno, sabe das dificuldades de se adotar um livro-texto onde se discuta apenas a evidência empírica de um outro país que não o do estudante. Finalmente, entendeu-se que o escopo deste livro já se situava nos limites do razoável, não recomendando qualquer tentativa de estendê-lo a questões empíricas.

Concebido desta forma, o livro se destina primordialmente a estudantes de cursos de graduação em Economia, de um modo geral, e com interesse em Economia do Trabalho e na análise da determinação dos salários, em particular. Pode servir também como base para cursos de pós-graduação, caso em que se sugere seja completado com a leitura de boa parte das referências feitas nas notas incorporadas a cada capítulo.

A apresentação do material foi estruturada como se segue, podendo ser vista como constituída de quatro partes. A primeira abrange esta introdução, bem como o Capítulo II, onde são apresentados alguns conceitos básicos, voltados principalmente para a precisão da natureza do termo salário e o significado do trabalho assalariado. A segunda parte cobre os Capítulos III a V, e constitui o corpo central da análise teórica dos fatores determinantes dos salários reais e de seus diferenciais, conforme a argumentação desenvolvida, respectivamente, pelas teorias clássica, neoclássica e de segmentação do mercado de trabalho. A terceira parte é constituída pelos Capítulos VI e VII, podendo ser entendida como aplicação das idéias desenvolvidas na segunda parte, especialmente aquelas dos Capítulos III e IV, para a análise de problemas específicos, sempre ao nível teórico. O Capítulo VI cuida do efeito, sobre os salários, do poder de barganha das partes envolvidas na sua negociação, enquanto o Capítulo VII volta-se para o impacto da intervenção governamental. Finalmente, a última parte constitui-se de um único capítulo, o de número VIII, onde a análise se volta para os salários nominais num enfoque macroeconômico.

Capítulo II

CONCEITOS BÁSICOS

II.1 — Introdução

O objetivo deste capítulo é o de introduzir alguns conceitos que serão utilizados posteriormente e cujo significado entende-se necessário estabelecer de forma explícita. A literatura econômica, usualmente, utiliza o termo salário como se seu significado fosse óbvio, sem maiores preocupações quanto à sua definição. Outras vezes, define-se o salário de uma forma muito vaga, tal como o “preço do fator trabalho”, o “custo da mão-de-obra” e expressões semelhantes. O importante é que nem todo trabalho sempre foi ou é remunerado por salários e, assim sendo, é conveniente começar a discussão esclarecendo-se a natureza do trabalho assalariado em contraposição a formas de trabalho remuneradas de outra maneira.

Além dos conceitos de salário e de trabalho assalariado, será necessário, ainda, tornar clara a distinção entre salários e ordenados, bem como estabelecer as categorias de trabalho qualificado e não-qualificado, a serem utilizadas ao longo do texto. Os conceitos de estrutura e diferenciais de salários, bem como de salário nominal e real, também de uso corrente na literatura voltada para a análise dos salários, serão também objeto de algumas considerações, o mesmo acontecendo com a diferença entre salário e custo de mão-de-obra.

II.2 – O Trabalho Assalariado

Na relação de trabalho assalariado, o empregador contrata com o empregado a prestação de determinados serviços em troca de uma remuneração que é o salário. Normalmente os serviços contratados não são especificados na forma de uma tarefa a cumprir, sem que a duração do tempo a ser consumido nessa tarefa seja previamente estabelecida. Mais comumente ocorre que o empregado seja contratado para ficar à disposição do empregador por um determinado período, prestando os serviços que lhe forem requeridos durante o mesmo, e recebendo uma remuneração definida segundo uma unidade de tempo. Numa linha de montagem, por exemplo, um operário é contratado para executar os serviços que lhe cabem dentro dessa linha, recebendo uma remuneração geralmente definida por hora de esforço dispendido, isto é, um salário-hora.

Acima foi feita referência à existência de um contrato entre o empregador e o empregado. Ainda que tal contrato possa existir de forma tácita ou explícita, a sua menção serve para destacar uma característica importante da relação de trabalho assalariado. Nessa relação, tal contrato é voluntário no sentido jurídico da palavra, nada obrigando o empregador a contratar este ou aquele empregado, nem restringindo o trabalhador a prestar serviços a este ou aquele empregador. Em outras palavras, admite-se que, do ponto de vista legal, não há outro vínculo entre empregado e empregador que não aquele definido pelo contrato de trabalho estabelecido voluntariamente entre as partes.

Esta observação é importante para distinguir o trabalho assalariado de outras formas pelas quais uma pessoa pode prestar serviços a outra. Do ponto de vista de evolução histórica, é interessante comparar o trabalho assalariado com dois outros regimes de prestação de serviços: a escravidão e a servidão. No regime de escravidão, o escravo era obrigado a prestar serviços de duração indeterminada, limitada apenas pela capacidade física do escravo. O vínculo deste com aquele a quem prestava serviços era definido por uma relação de propriedade, podendo o seu dono negociá-lo, se fosse de sua conveniência. Do ponto de vista jurídico, o vínculo era unilateral no sentido de que o escravo era apenas um objeto desse vínculo,

não lhe sendo permitido o exercício da vontade, quer para rompê-lo, quer para determinar a natureza dos serviços prestados. Além disso, não havia propriamente uma remuneração. O dono simplesmente provia, a seu critério, o custeio da subsistência dos seus escravos. A escravidão data de tempos imemoriais, mas, pela dimensão do fenômeno, merece destaque o período que se seguiu às Grandes Descobertas, quando escravos, sobretudo de origem africana, foram utilizados em massa na ocupação e exploração das novas fronteiras que então se abriram, particularmente no caso das Américas.

O regime de servidão foi típico da Europa no período que coincide com a Idade Média. No regime de servidão, o senhor de um feudo não era proprietário dos servos, tal como no regime de escravidão. Todavia, as regras de direito estabeleciam que os servos tinham por obrigação trabalhar gratuitamente na propriedade do senhor, da qual poderiam utilizar uma pequena parcela para prover a própria subsistência e das respectivas famílias. Ainda que os servos não fossem diretamente negociados, a transferência da propriedade freqüentemente implicava na transferência dos direitos sobre os servos, não podendo estes questioná-las nem deixar a propriedade sem o consentimento do senhor. Por outro lado, havia também uma certa bilateralidade em termos de obrigações, já que o senhor assumia a responsabilidade de empregar o servo e de protegê-lo dentro de seu domínio. Conforme assinala Garraty (1979, p. 15), a servidão pode ser entendida como uma situação intermediária entre a escravidão e o trabalho assalariado. Se, de um lado, os servos não tinham a liberdade de deixar o senhor a quem prestavam serviços, tal como na escravidão, de outro, o sistema não colocava o trabalhador dentro de uma perspectiva de que poderia ser demitido a qualquer momento, tal como no trabalho assalariado.¹

No regime de trabalho assalariado, portanto, o empregado não constitui propriedade do patrão, como no regime de escravos, nem está ligado à sua propriedade, como no regime feudal. Assim sendo,

1 Esta perspectiva caracterizaria uma situação de dependência do trabalhador assalariado, no sentido de que o contrato de trabalho lhe seria intrinsecamente desfavorável, dado que seu sustento depende do emprego, e este pode deixar de existir por vontade do empregador. Esta questão será objeto de considerações adicionais neste e no próximo capítulo.

do ponto de vista jurídico, o trabalho assalariado se distingue desses dois regimes pela liberdade das partes de realizar o vínculo empregatício e de rompê-lo quando de sua conveniência. Ainda que a escravidão esteja praticamente erradicada, ainda há, hoje em dia, principalmente nas economias em desenvolvimento, regimes de trabalho que apresentam alguma semelhança com o feudalismo. Isso ocorre principalmente no caso do setor agrícola e em atividades de mineração, onde regimes de parceria, ou mesmo de remuneração por salários, quase sempre conjugados com o isolamento do trabalhador em locais de difícil acesso, colocam o proprietário numa situação em que monopoliza tanto a fonte de rendimento, como o canal pelo qual o trabalhador realiza suas despesas. Com isso, o proprietário fica numa situação particularmente favorável para limitar os ganhos do trabalhador à simples subsistência, além de restringir a liberdade deste pela dificuldade de acesso ou por vínculos decorrentes de débitos que, ao longo do tempo, o trabalhador acaba por acumular junto a quem presta serviços. Esses débitos são provenientes de adiantamentos de salários ou de mercadorias adquiridas do próprio empregador.

O trabalho assalariado se distingue também do trabalho realizado por trabalhadores independentes ou por conta própria. Estes abrangem várias categorias em termos de especialização profissional, indo desde as mais simples, como engraxates, até àquelas que exigem formação especializada, tal como médicos ou dentistas. Em qualquer caso, o traço característico é a prestação de serviços de forma autônoma, sem vínculo empregatício. Em alguns deles, o trabalho exige a utilização de ferramentas e outros instrumentos de trabalho que, na ausência de relação de emprego, são de propriedade do próprio trabalhador. No regime assalariado, salvo casos excepcionais, todo o equipamento utilizado pelo trabalhador é de propriedade do seu patrão.

No caso do trabalho independente merece destaque, do ponto de vista histórico, a figura do artesão, também característica das vilas européias no tempo da Idade Média. Eles se dedicavam a ocupações que exigem especialização profissional (por exemplo, marcenaria, fundição, construção e tecelagem), que, dadas as condições da época, somente podia ser adquirida trabalhando junto

àqueles que já exerciam essas ocupações. Em cada ocupação, os artesãos se organizavam em corporações de ofício, sendo uma de suas finalidades a de restringir o livre acesso ao exercício dessas atividades. Em alguns casos, tratava-se tipicamente de trabalhadores por conta própria, operando individualmente ou com colaboração restrita aos membros de sua família. Outras vezes, entretanto, sua atividade adquiria características empresariais, empregando trabalhadores no sistema de trabalho assalariado. Esse sistema artesanal acabou perdendo sua proeminência à medida em que os comerciantes, capitalistas típicos da época, passaram a adquirir controle da própria atividade produtiva, investindo em atividades concorrentes, organizadas segundo o sistema fabril em contraposição ao sistema artesanal.² O primeiro é voltado para a produção em massa, sendo a necessidade de especialização profissional contornada pela utilização de máquinas, juntamente com a divisão do processo produtivo de forma a limitar as qualificações exigidas dos trabalhadores àquelas necessárias em cada etapa. Os artesãos que tiveram condições de adaptar-se ao novo sistema transformaram-se em típicos empresários e empregadores. Para os demais, o avanço do capitalismo conduziu-os, de um modo geral, à condição de trabalhadores assalariados. O trabalho artesanal ainda sobrevive, mas, inegavelmente, sem a importância econômica que teve no passado.

Em determinados casos, o trabalho por conta própria é feito com a utilização de um volume considerável de recursos próprios, na forma de terra, máquinas, equipamentos e outros instrumentos de trabalho. Nessas condições, o trabalho autônomo adquire praticamente as feições de uma empresa. A caracterização desses casos como trabalho por conta própria só se justifica quando o dono do empreendimento não tem empregados ou restringe a colaboração aos membros de sua família. Casos desse tipo constituem situações intermediárias entre trabalhador assalariado e empresário-empregador. Neste último, não há como negar que o exercício dessa atividade também envolve trabalho, quer se trate de esforço predom-

² É interessante constatar que os primeiros movimentos trabalhistas foram predominantemente uma reação de artesãos contra o sistema fabril, e não de trabalhadores empregados sob regime de trabalho assalariado. A esse respeito, veja-se Garraty (1979, Cap. 4, pp. 57-84).

minimamente físico ou de tarefas de coordenação e administração. Todavia, o traço característico do empresário é que sua renda deriva essencialmente da utilização de recursos próprios, juntamente com mão-de-obra contratada, para gerar um excedente relativamente aos custos dos bens ou serviços que produz e comercializa. É desse excedente que vem sua renda e não daquilo que poderia ser entendido como equivalente ao trabalho de um assalariado. Essa diferença fica clara nas empresas que contratam administradores profissionais para exercer as tarefas de administração e coordenação, até então executadas pelo dono do empreendimento. Ainda que este deixe de trabalhar nessas atividades, ele não deixará de auferir renda de seu empreendimento, o que ocorreria se ele fosse substituído na simples condição de equivalente a um trabalhador assalariado.

Quando, ao longo do texto, for feita referência a trabalho remunerado por salários, entender-se-á isso no sentido estrito, onde existem outros vínculos que não a obrigação de prestar serviços em troca de remuneração, não havendo restrições importantes que obriguem a contratação de serviços ou impeçam a sua interrupção por qualquer das partes, tal como no regime feudal ou no de escravidão. Além disso, será tomado, para fins de análise, o caso típico de trabalho assalariado: o trabalhador presta serviços a um empresário, proprietário de todos os demais recursos a serem utilizados pelo trabalhador no desempenho de sua atividade, desprezando-se também os casos de trabalho autônomo ou por conta própria.

O trabalho assalariado, nesse sentido estrito, representa tipicamente o regime que a relação de trabalho assumiu no capitalismo moderno, particularmente em sua dimensão urbana, com o emprego concentrado nas atividades industriais e no setor de comércio e serviços. Aí é que se nota claramente a existência de relações de emprego onde prevalecem as formas puras de trabalho assalariado. A associação entre capitalismo moderno e trabalho assalariado é tão forte, que a prevalência deste último é usualmente apontada como evidência do avanço do primeiro.

Utilizando-se o critério clássico de definir classes sociais segundo a forma em que prevalecem os direitos de propriedade e o papel desempenhado no sistema produtivo, pode-se, a grosso modo, dis-

tinguir no sistema capitalista duas classes sociais: os capitalistas, detentores de recursos produtivos sob a forma de terra, máquinas, equipamentos, matérias-primas, ou ainda da capacidade financeira de mobilizá-los, e os trabalhadores, constituídos pelos que não têm a propriedade desses recursos e contam simplesmente com a sua capacidade de trabalho. A atividade produtiva é de iniciativa dos capitalistas, que colocam seus recursos lado a lado com a mão-de-obra contratada, visando a produção de bens e serviços com fins lucrativos. A acumulação de capital se processa pelo excedente gerado no processo produtivo, e definido pela magnitude segundo a qual a receita dos capitalistas excede os custos de produção: mão-de-obra, matérias-primas e a reposição dos demais recursos utilizados (máquinas, equipamentos, instalações, qualidade da terra, etc.).

O avanço desse sistema produtivo não pode prescindir de uma mão-de-obra que possa ser atraída para aquelas atividades e regiões onde a atividade produtiva se revelar lucrativa. Sob esse aspecto, um regime como o feudalismo não teria a flexibilidade necessária para garantir o suprimento dessa mão-de-obra, de modo a permitir o rápido aproveitamento das novas oportunidades de lucro que se abriam com a ampliação dos mercados e com o avanço tecnológico. Por outro lado, o sistema artesanal revelou-se, como processo produtivo, totalmente inadequado dentro da mesma perspectiva. No que diz respeito à utilização de mão-de-obra em termos de seu potencial produtivo, sua inadequação era evidenciada tanto pelas restrições que especificamente impunha ao treinamento, já que limitava as oportunidades de acesso ao mesmo, como por se constituir, de um modo geral, na antítese da mecanização, da divisão e especialização das etapas do trabalho que conduzem ao aumento da produtividade, permitindo a produção em massa.

Nessas condições, na Europa, o rompimento com o regime feudal e com o sistema artesanal permitiram ao capitalismo a utilização do trabalho de uma maneira mais flexível e mais produtiva, com concomitante ampliação do regime de trabalho assalariado. Onde a inflexibilidade na utilização do potencial produtivo do trabalho derivava de outras dificuldades que não o feudalismo ou sistema artesanal, essa inflexibilidade foi contornada de outras formas. Um

exemplo característico é o caso dos chamados países novos, tais como o Brasil e os Estados Unidos, onde a população indígena local não se revelou adequada às necessidades do capitalismo. Aí, o recurso à escravidão de africanos ou o incentivo à imigração européia passaram a suprir essas necessidades num estágio inicial, com o crescimento populacional fornecendo posteriormente novos contingentes.

A escravidão foi ultrapassada no final do século XIX, ficando a expansão do capitalismo indissolúvelmente ligada à contratação de trabalho assalariado, com o trabalhador livre, no sentido jurídico, para aceitar ou rescindir o contrato de trabalho. Num sentido mais amplo, o caráter dessa liberdade deve ser qualificado. Do ponto de vista econômico, ela estará condicionada pelas necessidades básicas de subsistência do indivíduo e pela disponibilidade de recursos que lhe permitam ficar ocioso ou ocupar-se em outras atividades que não o trabalho assalariado. Nos centros urbanos, um trabalhador sem recursos para prover a própria subsistência, ou ainda para o exercício de alguma atividade por conta própria, não terá outra alternativa senão aceitar o trabalho assalariado, podendo, quando muito, escolher entre empregadores alternativos, isso se as condições do mercado de trabalho lhe forem favoráveis. Fora do trabalho assalariado só existirá a possibilidade de prestar serviços rudimentares em ocupações que não exigem inversão de capital. Isso sem contar o recurso à mendicância, à prostituição e à criminalidade como outras formas de garantia da subsistência.

Nos países em desenvolvimento, o nível ainda incipiente da acumulação de capital, bem como a forma pela qual ela se processa, freqüentemente acompanhada pela adoção de tecnologias poupadoras de mão-de-obra, acaba por gerar um número restrito de oportunidades de trabalho assalariado relativamente à mão-de-obra disponível. Em vista disso, a liberdade de escolha é condicionada também pela própria limitação dada pelas oportunidades existentes de trabalho regular na condição de assalariado. Nesse caso, a prestação intermitente de serviços rudimentares acaba se oferecendo com freqüência como a única alternativa de ocupação disponível nos centros urbanos. Daí a proliferação do comércio

ambulante, dos engraxates, carregadores e vendedores de bilhetes de loteria, dentre outros casos de subemprego facilmente perceptíveis quando se caminha pelos centros urbanos desses países, muitas vezes também caracterizados por elevados índices de mendicância, prostituição e criminalidade.

O avanço do capitalismo moderno e do regime de trabalho assalariado está geralmente associado a um processo de urbanização. Nessas condições, a liberdade de o indivíduo escolher o trabalho assalariado nos centros urbanos depende também das oportunidades de trabalho existentes no setor agrícola. Tratando-se de um indivíduo não proprietário de terras aproveitáveis, ele só recusará um emprego no setor urbano se encontrar alternativas melhores no setor agrícola, seja na forma de trabalho assalariado, parceria ou arrendamento. Se o indivíduo é proprietário ou tem a oportunidade de passar a essa condição — um programa de reforma agrária ou oportunidade de ocupação de terras quando a fronteira agrícola ainda se encontra em abertura —, sua opção pelo trabalho assalariado nos centros urbanos, ou mesmo no setor agrícola, dependerá do rendimento que poderá obter do cultivo da própria terra, quando comparado ao salário que lhe é oferecido. Quando o indivíduo já está empregado como assalariado, a liberdade que tem para rescindir o contrato de trabalho acabará dependendo das oportunidades disponíveis dentro ou fora da condição de trabalhador assalariado, quer no setor urbano quer no agrícola, conforme já mencionadas na discussão desenvolvida até aqui.

Vale destacar que essa insistência na questão da liberdade de aceitar ou rescindir o contrato de trabalho decorre de sua estreita associação com o problema central deste texto, que é o da análise das forças que determinam os salários. Nessa análise recorrer-se-á freqüentemente à classificação dessas forças como atuantes do lado da oferta ou da demanda de mão-de-obra. A liberdade de escolha, dentro dos limites dados pelas alternativas disponíveis, é um dos elementos fundamentais que atuam do lado da oferta, já que condicionam uma maior ou menor disponibilidade de indivíduos dispostos a aceitar o trabalho assalariado. Assim sendo, em várias oportunidades, essa questão será retomada nos capítulos seguintes.

II.3 – Salários e Ordenados

A rigor, o termo salário se aplica à remuneração dos serviços prestados numa determinada unidade de tempo, dentro da qual o empregador procura maximizar o esforço realizado pelo trabalhador, seja pela adoção da rotina de uma linha de montagem, seja pelo controle da produtividade física em termos de unidades produzidas, ou ainda pelo controle direto por meio de superiores hierárquicos. Outra característica do salário é ser pago pelo tempo efetivamente dispendido, isto é, se o trabalhador trabalha um menor número de unidades de tempo, sua remuneração total será reduzida de forma correspondente. Essa estreita correspondência entre remuneração e o tempo em que o trabalhador pode ser utilizado, reflete-se no procedimento usual de estabelecer o salário por hora ou por dia trabalhado. A medida em que se amplia a unidade de tempo, torna-se mais difícil controlar o volume de serviços prestados dentro da unidade adotada.

Essas considerações servem para distinguir os salários dos ordenados, ainda que na linguagem corrente esses termos sejam muitas vezes utilizados como sinônimos. O pagamento de ordenados é feito por intervalos regulares, sem correspondência estreita com o volume de serviços prestados nesse período, durante o qual a intensidade do esforço realizado pelo trabalhador pode sofrer oscilações importantes, em função das exigências da ocupação remunerada dessa forma. O pagamento da remuneração é feito semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente, mas esse pagamento não guarda correspondência com os serviços efetivamente prestados em cada caso, refletindo simplesmente uma partição do desembolso realizado pelo empregador. Em princípio, o ordenado pode ser fixado até mesmo em bases anuais, com seu pagamento em parcelas devidas por intervalos convencionados.

Outra forma de colocar a distinção entre salários e ordenados é que os primeiros, estando mais diretamente ligados ao tempo de trabalho efetivamente utilizado pelo empregador, guardam uma maior associação com o produto resultante desse trabalho, no sentido de que o empresário, ao variar a produção via alteração do tempo pelo qual contrata a mão-de-obra, varia também a massa

de salários que paga. Assim, ainda que o salário do trabalhador permaneça o mesmo na unidade de tempo em que é paga, digamos, por hora, sua remuneração por semana ou por mês pode sofrer oscilações em função do maior ou menor número de horas que trabalhou durante esses períodos. No caso de ordenados, essas oscilações em geral não ocorrem, pois, ainda que dentro de certos limites, a remuneração se refere mais ao tempo em que o indivíduo ficou à disposição do empregador para a eventual prestação de serviços quando exigida, do que o múltiplo de unidades de tempo em que os serviços foram efetivamente prestados.

O pagamento de salários é típico das ocupações ligadas diretamente à produção física e prevalece em maior grau nos setores industrial e agrícola, enquanto que os ordenados constituem a forma de remuneração mais comum às tarefas administrativas, em qualquer setor, estendendo-se também, de um modo geral, às diversas ocupações do setor de comércio e serviços, inclusive funcionários públicos civis e militares.

No que se segue neste texto, essa distinção entre salários e ordenados será deixada à parte, recorrendo-se ao uso corrente do termo salários como referência tanto a um como outro caso. De um modo geral, a discussão do assunto na teoria econômica também deixa essa distinção de lado, entendendo-se que a análise dos fatores determinantes dos salários, no sentido estrito deste termo, refere-se também aos ordenados. Deve ser destacado, contudo, que onde se enfatiza uma estreita correspondência entre o salário do trabalhador e sua contribuição em termos produtivos, como é o caso da teoria neoclássica, é mais fácil entender essa colocação no caso dos salários, em sua concepção exata, do que no caso dos ordenados. Em outras palavras, quando se diz que quanto maior a produtividade marginal do trabalhador, maior é o seu salário, trata-se de uma colocação que, sem maiores qualificações, é mais pertinente aos salários numa situação em que se distinguem dos ordenados. No caso destes últimos, sua correspondência com a produtividade estaria a exigir pelo menos a qualificação de que se trataria de um ajustamento de longo prazo, dado que a remuneração por ordenados exclui, mais que no caso dos salários, ajustamentos imediatos dessa remuneração face a variações de produtividade.

II.4 — Salários e Rendimentos

Quer se trate de salários ou ordenados, é importante acrescentar que, seja por resultado de convenções baseadas em usos e costumes, seja como consequência de legislação ou contratos específicos, existem limites para tempo total em que o trabalhador fica à disposição do empregador diariamente. É comum encontrar esse limite fixado em oito horas diárias, a partir do qual admite-se ainda duas horas de trabalho extraordinário. Dado que este último foge àquilo que se entende como normal, sua remuneração se faz em bases superiores àquelas do trabalho até o limite usual.

Esta observação, juntamente com as demais da seção precedente, trazem uma implicação importante para análise empírica dos salários. Geralmente essa análise é baseada em dados obtidos de empresas que se referem à sua folha de pagamentos em bases semanais, quinzenais ou mensais. Quando é viável distinguir salários de ordenados e horas normais de horas extraordinárias, além de uma série de outros rendimentos incluídos nessas folhas, pode-se obter uma razoável medida do salário ou ordenado usualmente pago por unidade de tempo, no caso de um determinado trabalhador, ou como média relativa a um agrupamento deles. Todavia, quando não é possível fazer as distinções acima apontadas, pode-se obter apenas uma informação genérica quanto a rendimentos individuais ou médios, mas não especificamente quanto a seus salários ou ordenados em circunstâncias normais. Como as fontes usuais de dados nem sempre fornecem informações que permitem isolar a medição precisa do conceito teórico envolvido na análise, as análises empíricas se baseiam com frequência em rendimentos médios por hora ou por trabalhador, tomando-os como uma medida aproximada dos salários ou ordenados nos quais se concentra o interesse da análise. Isso pode trazer problemas de interpretação como, por exemplo, no caso em que se verifica um aumento do rendimento médio por hora, não se podendo precisar se esse aumento vem de um correspondente aumento do salário por hora normalmente trabalhada, ou se deriva simplesmente da incorporação de horas extraordinárias.

II.5 — Trabalho Qualificado e Não-Qualificado

Não é necessário recorrer a análises sofisticadas para verificar que o desenvolvimento de uma sociedade, na sua dimensão econômica, política e social, traz consigo uma diversificação das ocupações ou da natureza do trabalho desenvolvido pelos indivíduos que constituem essa sociedade. Mesmo quando o interesse é voltado apenas para os casos em que há prestação de serviços sob a forma de trabalho assalariado, careceria de maior sentido teorizar a respeito das forças que determinam os salários em cada uma dessas ocupações.

Para fins de generalização, uma observação mais atenta do problema revela que é possível isolar dois grupos que se distinguem em termos das habilidades e da especialização exigidas para o desempenho do trabalho. Em primeiro lugar, verifica-se que há um grande número de ocupações que, embora envolvendo tarefas diferentes, se distinguem por exigir do trabalhador apenas um esforço físico desprovido de maiores necessidades de treinamento. Ocupações tais como aquelas exercidas por carregadores, serventes de pedreiro, limpadores e trabalhadores braçais no setor agrícola, para citar apenas alguns exemplos, poderiam, em princípio, ser exercidas alternativamente por um mesmo trabalhador sem maiores necessidades de treinamento, quando da mudança de uma para outra.

Mesmo em setores industriais modernos, como é o caso da indústria automobilística, o que se verifica é que a utilização de linhas de montagem, dividindo o processo produtivo num grande número de operações simplificadas, freqüentemente prescinde de uma mão-de-obra que desempenhe algo mais que o esforço físico característico das ocupações que não exigem maior qualificação. Nessas condições, quando se observa não a diversidade aparente dada por um imenso número de ocupações, mas a natureza do trabalho desempenhado em cada uma delas, pode-se isolar um grande grupo que exige apenas aquilo que se convencionou chamar de mão-de-obra não-qualificada, ou seja, aquela que tem a oferecer apenas a sua capacidade de desenvolver um esforço físico no desempenho de uma ocupação, exigindo pouco ou nenhum treinamento prévio, especialização ou esforço intelectual, além de praticamente não requerer educação no sentido formal.

O outro subconjunto, constituído, por exclusão, da mão-de-obra qualificada, é muito mais heterogêneo, dificultando enormemente qualquer tentativa de maiores generalizações sobre o mesmo. A especificidade aí transcende o próprio conceito desta ou daquela ocupação exercida pelo trabalhador. A classificação de um trabalhador em termos ocupacionais como, por exemplo, torneiro mecânico, muitas vezes esconde a circunstância de que ele é especializado no preparo de determinada peça, produzida apenas pela empresa em que trabalha, utilizando um torno especialmente construído para essa finalidade. Pode-se dizer, portanto, que o trabalho qualificado abrange não só uma heterogeneidade entre ocupações, como também diferenças intra-ocupacionais, se essas ocupações não são rigorosamente definidas. Em termos genéricos, não se pode ir muito além de dizer que esse grupo se distingue do trabalho não-qualificado por desenvolver um esforço que exige treinamento, alguma especialização, o esforço intelectual — em alguns casos — e um mínimo de escolarização formal para permitir a assimilação de conhecimentos e de instruções ligadas ao trabalho a ser realizado.

A dicotomia que procura distinguir o trabalho não-qualificado do qualificado será freqüentemente utilizada no texto que se segue para fins de generalização da análise dos salários sob dois aspectos. O primeiro, voltado para isolar e distinguir essa análise, no caso mais homogêneo do trabalho não-qualificado. O segundo, envolvendo a análise dos fatores que determinam as diferenças de remuneração dentro do grupo dos trabalhadores qualificados e relativamente ao grupo dos não-qualificados.

II.6 — Estrutura e Diferenciais de Salários

Se a observação da realidade mostrasse evidências de que o trabalho assalariado é remunerado de forma homogênea, com todos os trabalhadores assalariados de uma determinada coletividade recebendo praticamente a mesma remuneração por unidade de tempo, provavelmente a análise dos salários teria atraído uma atenção muito menor que aquela que lhe é dada na literatura econômica. Do

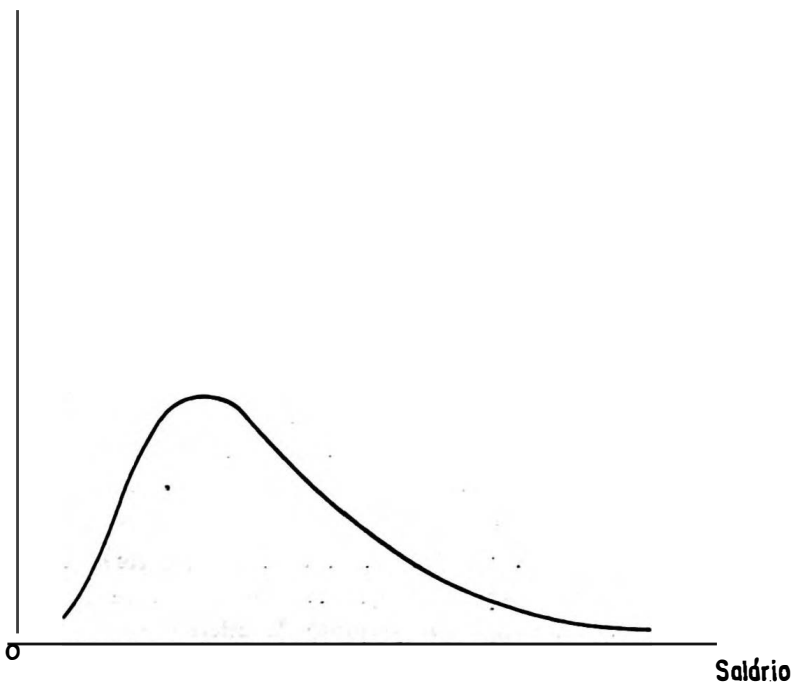
ponto de vista analítico, o problema se limitaria aos fatores determinantes do nível absoluto do salário prevalecente e de suas variações ao longo do tempo, tornando mais fácil as generalizações, na medida em que se poderia prescindir de especulações sobre remunerações diversas para o trabalho assalariado.

Todavia, a realidade está muito distante disso. O que se observa é que os salários estão muito longe de homogeneidade, apresentando níveis diversos até mesmo dentro de uma mesma ocupação, ainda que, neste caso, a variância dos salários esteja em parte associada ao grau de precisão com que a ocupação é definida. Para sintetizar essa idéia de que os salários não são homogêneos, recorre-se diversas vezes a conceitos da análise estatística. Assim, um conjunto de salários é comumente apresentado sob a forma de uma distribuição de salários, ou melhor, uma distribuição de freqüências de trabalhadores ou ocupações segundo classes de salários. Para conjuntos abrangendo a totalidade dos salários de um estabelecimento, firma, ramo de atividade, setor, região ou país, o perfil usualmente apresentado pela distribuição de salários é aquele que a análise estatística define como "assimétrico à direita", isto é, as freqüências mais elevadas estão concentradas nas classes de menores salários, tal como no Diagrama 2.1.

Também é comum a referência a essa distribuição como a estrutura de salários do conjunto a que se refere. A cada estrutura de salários correspondente um conjunto de diferenciais e o interesse da análise volta-se para os fatores explicativos desses diferenciais. A um nível de análise bem desagregado, digamos, de uma firma, os diferenciais de salários tendem a predominar na estrutura salarial entre ocupações, ainda que, como foi dito anteriormente, também sejam encontrados diferenciais dentro de uma mesma ocupação. Nesse caso, a análise se volta principalmente para os fatores determinantes dos diferenciais entre ocupações. A níveis mais agregados de análise, a referência a diferenciais de salários deve ser complementada pela menção daquilo a que esses diferenciais correspondem. Duas regiões, por exemplo, podem apresentar conjuntos de ocupações bastante heterogêneas, e a análise pode voltar-se para destacar essa heterogeneidade, daí se seguindo que a análise dos diferenciais entre regiões continuará sendo uma análise

Diagrama 2.1

Frequências



de diferenciais entre ocupações. Outras vezes, pode-se tomar um conjunto de ocupações comuns às duas regiões e então analisar os diferenciais de salários entre regiões, dentro de uma mesma ocupação ou conjunto delas.

Para uma estrutura isolada ou comparações de estruturas salariais, pode haver interesse, também, em analisar o nível absoluto dos salários e, como medidas sínteses, recorre-se ainda àquelas mais comumente utilizadas na análise estatística: média, mediana e moda. No caso da comparação entre estruturas, volta-se ao problema

dos diferenciais de salários, mas note-se que, em princípio, a análise desses diferenciais pode ser feita sem referência explícita aos níveis absolutos prevalentes em cada estrutura.

Quer por interesse da análise, quer pela natureza dos dados disponíveis, freqüentemente os dados de salários são personalizados, no sentido de que se referem a uma amostra de trabalhadores e não a uma amostra de ocupações. Evidentemente, em se tratando de uma distribuição de salários numa mesma unidade de tempo com o levantamento de ocupações sem excluir a distribuição dos salários dentro das diversas ocupações, tanto faz tomar um levantamento de trabalhadores, como de ocupações. Muitas vezes, entretanto, as distribuições não são equivalentes, pois, de um lado, a que tem como base um levantamento de salários por ocupações pode referir-se a *salários* no sentido rigoroso do termo ao tomar, como base desse levantamento, uma tabela de salários por ocupação e por unidade de tempo. Por outro lado, os levantamentos de salários de trabalhadores usualmente têm como base a folha de pagamentos de um determinado período e, nessas condições, correspondem geralmente aos *rendimentos* que esses trabalhadores receberam nesse período.

No que se segue neste texto, os diferenciais de salários serão discutidos, seja por referência explícita aos diferenciais de salários entre ocupações, seja por referência genérica a diferenciais de salários. A discussão será concentrada nos fatores determinantes dos diferenciais no sentido genérico, e é do estudo desses determinantes que emergem alguns dos cortes mais relevantes para fins de análise. Assim, por exemplo, a análise do papel dos sindicatos conduz ao interesse nos diferenciais interindustriais quando os sindicatos se organizam ao nível de indústrias, e não de ocupações específicas. Juntamente com a análise dos salários em termos absolutos, a análise dos diferenciais deverá fornecer um quadro geral. Nele poderão ser posicionadas tanto as análises voltadas para os diferenciais dentro de uma mesma estrutura salarial, como para os que emergem da comparação de várias estruturas ao nível de firmas, ramos de atividade, setores, regiões e países.

II.7 — Salários Reais e Nominais

A ampliação da esfera do trabalho assalariado como típica da relação de emprego nos tempos modernos, já encontrou praticamente consolidada a utilização de moeda como meio de pagamento. Assim, os salários comumente são pagos em moeda e expressos no padrão monetário em vigor, o que configura o salário nominal. Dependendo da "cesta" de bens e serviços em que esse salário é dispendido, assim como dos preços assumidos por esses bens e serviços, um mesmo salário nominal corresponde a diferentes níveis em termos de poder aquisitivo. O salário real refere-se, pois, do ponto de vista do trabalhador, à capacidade aquisitiva do salário nominal em termos de bens e serviços.

Seria muito difícil traduzir o salário nominal em real se partíssemos da concepção de que diferentes grupos de trabalhadores consomem cestas que diferem na sua composição em termos de bens e serviços, na medida em que os salários reais variariam em função da composição dessas cestas e dos preços dos bens e serviços nelas incluídos em diversas proporções. Em termos analíticos, o que usualmente se admite numa comparação de salários no mesmo instante de tempo, é que as diferenças de salários reais são dadas pelas diferenças de salários nominais, ou seja, que os trabalhadores que recebem esses salários têm as mesmas cestas e contemplam os mesmos preços.

Nas análises ao longo do tempo é que se atribui maior importância à distinção entre salários nominais e reais. O que se admite, neste caso, é que a composição da cesta não se altera rapidamente, voltando-se o interesse para o acompanhamento da evolução dos salários reais, dividindo-se os salários nominais por um índice representativo das variações do custo da cesta ao longo do tempo, o chamado índice de "custo de vida". A composição da cesta é reavaliada periodicamente, mas essa reavaliação não é feita a intervalos curtos, digamos, meses ou semestres. Na prática, verifica-se que as entidades que calculam esses índices adotam não raro o procedimento de reavaliar a cesta a cada cinco anos.

Nas análises ao longo do tempo o interesse primordial se concentra, portanto, em verificar em que medida as variações dos salários nominais estão acompanhando as variações de preços. Se a variação dos salários não ocorre na mesma proporção em que variam os preços, o salário real sofre alterações de um período para outro.

Vale acrescentar que, do ponto de vista da firma, o conceito de salário real envolve também uma avaliação dos salários nominais relativamente ao preço de venda de seus produtos e/ou dos demais custos envolvidos no processo produtivo. Menção será feita se entendermos que a diferente avaliação do salário real, por empregadores e trabalhadores, for relevante para o resultado da análise.

Quanto à distinção entre salários reais e nominais, o procedimento adotado neste livro não foge do critério adotado na literatura. Inicialmente, toda a discussão é voltada para os salários como se os mesmos fossem avaliados em termos reais. Isso é feito ao longo dos Capítulos III a VII e, no caso dos salários em termos absolutos, implica admitir que os salários nominais ou os preços se ajustam de forma a preservar o salário real de que trata a análise. Na análise clássica, por exemplo, a ser apresentada no capítulo seguinte, será feita referência freqüente ao conceito de salário de subsistência, cujo significado é o de uma cesta de bens e serviços que assegure a subsistência do trabalhador. Trata-se, portanto, de um conceito de salário real. Nessa colocação, o salário nominal é o próprio custo dessa cesta, e sofrerá alterações correspondentes se houver alterações nos preços dos bens e serviços que as compõem. No caso da discussão dos diferenciais de salários, a discussão dos Capítulos III a VII pode ser entendida como referente a um dado instante de tempo e, nessas condições, conforme assinalado anteriormente, admite-se que os diferenciais de salários reais são equivalentes aos diferenciais de salários nominais.

No Capítulo VIII procurar-se-á incorporar à discussão os problemas que a fixação dos salários em termos nominais trazem para a análise dos salários em termos reais e, em particular, das consequências do abandono da premissa de que salários nominais e preços ajustam-se, ao longo do tempo, de forma a preservar o salário real de que trata a análise até então desenvolvida, principal-

mente a dos Capítulos III e IV, que se ocupam da determinação do salário real dentro dos enfoques clássico e neoclássico, respectivamente.

II.8 — Salário e Custo de Mão-de-Obra

Do ponto de vista do empregador, os salários recebidos pelos trabalhadores raramente constituem o único componente do custo de mão-de-obra. Os salários podem, por exemplo, ser sujeitos a tributação por parte do governo, cujo efeito sobre os salários será analisado no Capítulo VII. Há também uma série de despesas tais como os custos de seleção, contratação e treinamento, os gastos com uniformes, alimentação e instalações para uso dos empregados, entre outros componentes dessa categoria mais ampla, que é o custo da mão-de-obra. Vale acrescentar que o seu valor por unidade de produto irá depender também da produtividade do trabalho, variando inversamente com esta.

Segunda Parte

**TEORIAS DE DETERMINAÇÃO DOS
SALÁRIOS REAIS E SEUS DIFERENCIAIS**

III.1 — Introdução

Ao procurar reunir num texto o tratamento dado pela teoria econômica à formação dos salários e da estrutura salarial, este livro não foge à tradição de considerar a obra de Adam Smith como marco inicial do desenvolvimento da análise econômica a nível teórico e sob forma sistemática. O leitor talvez quisesse perguntar se não estaríamos cometendo um pecado metodológico ao desprezar o esforço intelectual, ainda que de forma incipiente, voltado para a análise dos salários antes da obra de Smith.

É claro que seria um erro afirmar categoricamente que as preocupações intelectuais com o problema dos salários tiveram início apenas na segunda metade do século XVIII. Por outro lado, alegar que essas preocupações deixavam a desejar, sob qualquer pretexto, poderia ser interpretado como uma atitude escapista face ao problema. Vários tratados de história do pensamento econômico demonstram que é possível identificar, pelo menos a partir do século XVII, fragmentos importantes de análise econômica que não chegaram a ter, contudo, quer em termos de escopo ou de método, as características que consagraram o tratado de Smith [cf., por exemplo, Blaug (1978, Cap. I)].

O desprezo desses outros precursores é justificado aqui por uma razão que nos parece particularmente adequada no caso dos salários. Se este texto fosse voltado para questões de comércio internacional, inflação ou o papel do setor agrícola no desenvolvimento

econômico, seria difícil justificar a ausência de alguma menção dos que precederem Smith.¹ Todavia, como foi assinalado no capítulo anterior, este livro é voltado para a análise da remuneração do trabalho assalariado no sentido estrito, tal como definido no mesmo capítulo, numa situação tal em que essa relação de emprego é típica do capitalismo moderno. Ora, a obra de Smith coincide justamente com o período histórico em que o capitalismo passa a se desenvolver de forma mais acelerada, sendo um de seus traços característicos o desenvolvimento do setor industrial com emprego de trabalho assalariado. Nessas condições, entende-se que a análise dos salários é um dos casos em que o início do esforço teórico praticamente coincide com o surgimento do fenômeno na forma assinalada.²

O período coberto pelos clássicos se estende da publicação da obra de Smith até o final do século XIX, quando ocorre o surgimento da análise marginalista que veio a se constituir na base da tradição neoclássica. A visão clássica da determinação dos salários e da estrutura salarial se encontra disseminada numa série de autores. Não se pretende, aqui, cobrir amplamente todas as idéias dos economistas clássicos sobre o assunto, nem fazer um retrospecto histórico, procurando-se associar esta ou aquela idéia com determinado autor. Não obstante, será enfatizada a contribuição dos autores tradicionalmente considerados mais representativos do pensamento clássico sobre os salários: Smith, Ricardo, Malthus e Mill. Ainda que, a rigor, não seja possível atribuir especificamente a qualquer um desses autores as teorias que serão objeto de tratamento nas seções seguintes deste capítulo, pode-se dizer pelo menos que eles foram responsáveis pela ênfase colocada nessas teorias. Além disso, pelo conjunto de sua obra, eles foram também consagrados como os mais representativos do pensamento clássico, não apenas nas questões relativas aos salários, como também no que se refere a uma série de outros tópicos de interesse da análise econômica.

¹ Essas questões ocuparam a parcela mais importante das preocupações dos autores antes de Adam Smith. A este respeito, veja-se Blaug (1978, Cap. I.).

² Evidência em apoio desta afirmação pode ser encontrada em Taussig (1906, Cap. VI), onde é apresentada uma avaliação das análises de salários antes de Adam Smith (todo esse livro está voltado para a análise da teoria do fundo de salários).

As duas primeiras seções que se seguem neste capítulo (III.2 e III.3) cuidarão das duas teorias usualmente apontadas como síntese do pensamento clássico sobre a determinação dos salários: a teoria do fundo de salários e a do salário de subsistência. Logo em seguida, na Seção III.4, procurar-se-á apresentar as teorias do fundo de salários e do salário de subsistência de forma integrada. Dentro das linhas estabelecidas acima, essas teorias serão examinadas essencialmente pela contribuição apresentada pelos referidos autores. Num estágio seguinte, esse propósito de concentrar a análise nas idéias unificadoras do pensamento clássico, e não em autores específicos, será temporariamente abandonada para dar destaque a dois autores cuja visão sobre os salários se entendeu ser importante destacar neste capítulo: Marx e Lewis. Isso ocupará as Seções III.5 e III.6, respectivamente.

Não é necessário, aqui, discorrer sobre a importância do lugar ocupado por Marx na história do pensamento econômico, não só pelas próprias idéias que concebeu, mas também por aquelas que, de concepção alheia, contribuiu para difundir. Além disso, anote-se os desdobramentos que a obra de Marx teve no campo ideológico e político. Do ponto de vista das finalidades deste livro, entendeu-se relevante discutir a visão marxista dos salários e da estrutura salarial, bem como verificar em que medida ela difere substancialmente das idéias mais comuns à sua época. Essa discussão deverá ocupar uma subseção específica deste capítulo, mas desde já pode-se adiantar que a visão marxista foi assim incluída por ter sido avaliada como próxima do pensamento clássico a respeito do assunto, ainda que reformulando alguns de seus aspectos. Evidentemente, isso constitui uma questão interessante por si mesma. Independentemente disso, a referência explícita à visão de Marx sobre os salários e a estrutura salarial procura atender os estudantes que eventualmente venham a utilizar este texto, em sua curiosidade pela obra de Marx.

Quanto a Lewis, sua inclusão neste capítulo se justifica por duas razões. Em primeiro lugar, pela ênfase que deu a uma extensão do conceito de salário de subsistência, associando-o também, conforme será visto posteriormente, com o nível mínimo de ganhos que um trabalhador pode obter fora das ocupações tipicamente

assalariadas do setor capitalista de uma economia em desenvolvimento. Em segundo lugar, pela aplicação da análise clássica dos salários no contexto de uma economia com essa característica, sugerindo que a relevância das idéias desenvolvidas pelos clássicos, além de não ter perdido atualidade, é particularmente importante no caso das economias em desenvolvimento. Não só a atenção que este texto procura dar à visão clássica, como o destaque feito para a contribuição de Lewis, se coadunam com o propósito estabelecido na introdução deste livro, i.e., enfatizar o tratamento dos salários no contexto do processo de desenvolvimento econômico.

O interesse por esta questão levou à elaboração da Seção III.7, voltada para observações adicionais quanto à relevância da análise clássica dos salários no caso dos países em desenvolvimento. O capítulo é encerrado com uma seção onde se discute a visão clássica dos diferenciais de salários entre ocupações.

III.2 — A Teoria do Fundo de Salários

Uma das características da análise desenvolvida pelos clássicos é que ela se baseava na observação da realidade, a partir da qual procuravam deduzir regras gerais freqüentemente expressas sob a forma de leis. A análise dos salários não foge a essa regra, sendo baseada na observação de como se determinavam as remunerações no contexto de relações de emprego, de estrutura produtiva e de padrões de vida da época. O sistema econômico era primitivo, com as atividades agrícolas ainda preponderando, ou pelo menos condicionando fortemente o desempenho dos demais setores. A indústria incipiente tinha como base a indústria siderúrgica e a indústria têxtil. A um nível embrionário de acumulação de capital, a relação entre capital fixo e capital de giro era muito baixa relativamente àquela observada nos dias atuais e praticamente nula no caso dos empresários voltados para o setor agrícola, que contratavam trabalhadores pagando-lhes salários e arrendavam terra, fornecendo renda aos respectivos proprietários.

Dentro do setor agrícola, o capital era entendido essencialmente como sendo aquela parte da produção de um ano que era preservada para consumo dos trabalhadores no período entre duas safras. Na economia como um todo, a agricultura tinha o papel de prover o sustento dos trabalhadores e, assim sendo, mesmo no setor industrial, parte do capital era destinada a esse sustento, na medida em que o pagamento dos salários, entendido como adiantamento aos trabalhadores, exigia a utilização de capital de giro. Evidentemente, não eram necessariamente os próprios empregadores que mantinham os estoques destinados ao sustento dos empregados, mas, nesse esquema teórico, em que a produção corrente exige um produto final de um período anterior consideravelmente distante, o resultado é que o sustento dos trabalhadores está sendo feito com esse produto final ou capital acumulado anteriormente.

Conforme foi assinalado, nas condições da época, a relação entre capital fixo e capital de giro era muito baixa. Assim sendo, num passo seguinte, a teoria do fundo de salários admitia que os recursos destinados ao pagamento de salários constituíssem quase que a totalidade do capital disponível de um período para outro. Em outras palavras, nos termos da teoria, o capital constituía um fundo a partir do qual os salários eram pagos.

Dado esse fundo, os salários dependeriam então do volume do mesmo relativamente à mão-de-obra empregada. Nessas condições, a teoria conduzia à proposição de que os salários cresceriam com um aumento do fundo ou por uma redução do número de trabalhadores disponíveis, caindo se o fundo diminuísse ou acontecesse um aumento do número de trabalhadores a serem pagos.

Mill, a cujo nome a teoria do fundo de salários ficou particularmente associada, sintetiza suas considerações sobre a teoria do fundo de salários da seguinte forma:

“Os salários, então, dependem principalmente da demanda e da oferta de mão-de-obra; ou, conforme usualmente se diz, da proporção entre a população e o estoque de capital. Por população entende-se apenas o número de trabalhadores, particularmente daqueles que trabalham sob uma relação de emprego; e por capital apenas o capital de giro mas não o seu

todo e sim aquela parte que é gasta diretamente na contratação de mão-de-obra. Além disso, devem ser adicionados todos os fundos que, ainda que não constituam parte integrante do capital, são utilizados para a mesma finalidade, tais como o pagamento dos soldados, dos servidores domésticos e dos trabalhadores não-produtivos. Infelizmente não existe um modo de exprimir, por meio de uma expressão conhecida, esse agregado que pode ser chamado de fundo de salários de um país. Como os salários do trabalho produtivo constituem aproximadamente o total desse fundo, é comum desprezar a parte menos importante e dizer que os salários dependem da população e do capital. Será conveniente empregar essa expressão, lembrando-se, todavia, de considerá-la como uma simplificação e não uma descrição literal e completa da realidade." [Cf. Mill (1857, pp. 409-10).]

O trecho acima revela que, na época, demanda e oferta de mão-de-obra eram conceitos mais genéricos, não correspondendo explicitamente a curvas de quantidade demandadas ou ofertadas como função dos salários. No sentido que é dado a essas curvas hoje em dia, a expressão de Mill pode ser entendida como uma afirmação que contempla uma curva de demanda e seu deslocamento relativamente a uma oferta de perfil vertical. Verifica-se também que, nesse trecho, Mill batiza definitivamente a teoria com a expressão fundo de salários e essa é uma das razões pelas quais tal teoria é freqüentemente associada ao seu nome. Outra razão é que Mill foi, ao que parece, o seu maior divulgador, engajando-se num longo debate sobre essa teoria, ainda que chegando, como será visto posteriormente, a desprezá-la num determinado momento.

De qualquer forma, quando se revê a literatura da época, fica claro que as idéias subjacentes à teoria do fundo de salários estavam incorporadas ao debate da época, sem que seja possível associá-la a este ou aquele autor. Note-se que, na citação acima, Mill utiliza a expressão "conforme usualmente se diz" para referir-se à proposição de que os salários são determinados pela proporção entre o estoque de capital e a população. Escrevendo bem antes, o próprio Smith (1979) utiliza, ainda que sem maiores considerações, expressões

que indicam que as idéias subjacentes à teoria do fundo de salários não lhe eram estranhas. Senão, vejamos:

“A manutenção do trabalhador é usualmente paga de forma adiantada e retirada do estoque pertencente ao padrão...” (p. 168).

“A demanda por assalariados, é evidente, não pode crescer exceto em proporção aos fundos que são destinados ao pagamento dos salários” (p. 171).

“A demanda de mão-de-obra, portanto, necessariamente aumenta com o crescimento da renda e da riqueza de cada país e possivelmente não pode aumentar sem que isso ocorra” (p. 172).

Além destas, há diversas outras passagens da obra de Smith que dão a entender haver ele percebido a essência da teoria do fundo de salários, decorrente da seqüência em que o processo produtivo se desenvolve e que, nas particulares condições da época, exigia que a manutenção dos trabalhadores fosse garantida de alguma forma, até que o seu trabalho desse origem a novos produtos. De qualquer forma, a literatura sobre a teoria do fundo de salários, ainda que reconheça que a idéia não era estranha a Smith, não lhe atribui maior papel na melhor fundamentação da mesma, dada principalmente a sua dificuldade em esclarecer de onde vinham os recursos necessários para a manutenção dos trabalhadores, referindo-se alternativamente a “estoque”, “capital”, “estoque de capital”, “renda” e “fundos” [cf. Taussig (1906, Cap. VII)].

Da contribuição de Smith para a teoria do fundo de salários, ficou essa noção vaga de que os salários são pagos a partir de um fundo não muito bem definido. Até que ela fosse formulada em termos um pouco mais precisos por Mill e enfatizada pelo mesmo, vários autores clássicos subscreveram essa idéia de que os salários dependiam de alguma acumulação prévia dos bens necessários à manutenção dos trabalhadores, sendo o seu nível dado pelo volume dessa acumulação relativamente ao número destes. Ricardo, em seu esquema teórico, reserva também um papel para a idéia do fundo de salários, mas sua análise enfatiza em maior grau a teoria do salário de subsistência, sendo deixada para menção posterior.

Principalmente se levando em conta as condições da estrutura produtiva da época, não se pode negar que a teoria do fundo de salários é voltada para uma questão relevante, ou seja, a de saber se num dado momento o que é pago a título de salários está limitado por alguma razão, quer em termos da disponibilidade de bens de salários, quer do ponto de vista da magnitude dos recursos que os empresários estão dispostos a aplicar no processo produtivo, gerando empregos e salários. Deve ser lembrado que o debate sobre a teoria do fundo de salários era ligado a outros temas em discussão na época, e as tentativas de esclarecer a referida questão eram importantes no contexto dessa discussão. Quando se admitia a existência de um fundo de salários limitado, uma série de implicações importantes se seguiam. As mais destacadas eram um ceticismo quanto à capacidade de os sindicatos aumentarem os salários, uma ênfase na necessidade de restringir o crescimento populacional, e uma recomendação no sentido de que os empresários fossem mais parcimoniosos em seus gastos de consumo. Esta última tinha por objetivo aumentar a acumulação de capital, visando um impacto favorável sobre o bem-estar dos assalariados, com o aumento do fundo de salários.

A centralização da discussão na existência desse limite, bem como nas razões subjacentes ao mesmo, evita o risco de formulação tautológica da teoria do fundo de salários, ligada evidentemente ao pouco cuidado com que a mesma era colocada. Muitas vezes essas formulações simplesmente parecem dizer que os salários são limitados pela folha de salários, quando a questão relevante é saber se esta última está limitada por alguma razão. A este respeito, o que parece claro é que o envolvimento de Mill na discussão sobre o assunto acabou por levá-lo a insistir que, num dado momento, o fundo de salários era uma quantidade predeterminada e fixa.³

³ Sobre este ponto, veja Taussig (1906, pp. 216-40) e Pigou (1949, pp. 171-80). Contudo, Mill (1857, pp. 410-1) admite que os salários podem sofrer "flutuações temporárias" ao longo do ciclo econômico. Num período de depressão nos negócios, os empresários manterão parte do fundo estocado em armazéns, e os salários poderão cair. Com a reativação dos negócios, esses fundos serão aplicados e os salários poderão aumentar, mas nada disso afetando os salários em caráter permanente, exceto se houver uma variação do fundo relativamente ao número de trabalhadores que procuram emprego.

Foi a partir daí que a teoria ficou identificada com uma proposição mais específica, com o resultado de que acabou recebendo uma crítica mais contundente.

Em outro trabalho publicado, Mill (1869), conforme citação de Taussig (1906, pp. 246-7), acabou aceitando a crítica apresentada por Thornton, voltada para a questão da determinação ou indeterminação do fundo de salários. Thornton alegou que o que os empregadores detêm é um certo volume de dinheiro que pode ser aplicado para várias finalidades, entre as quais o próprio dispêndio em consumo de sua família ou a construção de edifícios. O pagamento de salários constitui apenas um desses itens, e não se pode determinar *a priori* a magnitude desse dispêndio.

Na opinião de Taussig, Mill cedeu muito facilmente à crítica de Thornton, por razões que vão desde à amizade pessoal que os unia até a simpatia demonstrada por Mill quanto ao papel dos sindicatos que, como já assinalado, não era consistente com a idéia de um fundo de salários rígido. Segundo Taussig (1906, p. 250), o próprio tratado de Mill continha elementos para sua defesa, na medida em que Thornton enfatizava o capital como uma quantidade de dinheiro, enquanto Mill advertia que não se devia confundir o aspecto do dispêndio monetário com a realidade dada pelo capital acumulado sob a forma de bens de salário, que seria a maneira de ver o fundo pelo seu lado real.

Numa avaliação mais recente Pigou (1949, pp. 105-7), ressaltou, todavia, que, mesmo por este lado, a crítica era fatal. Tanto para empresários como para assalariados em geral nada impede, em princípio, que reduzam seus gastos em consumo, permitindo a expansão deste no caso dos trabalhadores. Para que isso não fosse possível, seria necessário que o consumo dos capitalistas fosse constituído de bens e serviços marcadamente diferentes daqueles consumidos pelos assalariados. Outra possibilidade é que fosse assegurado apenas aos trabalhadores o recebimento de seus salários do produto de períodos anteriores; os não-assalariados receberiam sua renda do produto corrente produzido com defasagem considerável relativamente aos períodos anteriores, além de possuírem seu próprio fundo de bens de consumo.

Pigou ressalta que uma teoria do fundo de salários mais robusta poderia ser construída se esses aspectos fossem levados em consideração, além da possibilidade do recurso à importação. Para ele, todavia, o grande problema da teoria é a sua premissa de bens de salários constituídos predominantemente de alimentos, disponíveis em colheitas anuais e que constituiriam o fundo de salários depois que os não-assalariados decidissem o que consumiriam por si mesmos, fundo este que se esgotaria até a próxima colheita. Nos dias atuais, ainda que alguns bens continuem sendo produzidos em intervalos descontínuos, um grande número de outros tem sua produção contínua ao longo do tempo e o necessário para os assalariados acaba sendo em grande parte produzido dessa forma, não se podendo imaginar nenhum fundo de salários, predeterminado ou não.

E foi nessa linha que caminhou o esforço da escola que veio a dominar o pensamento econômico ocidental numa etapa subsequente. Para os neoclássicos, os salários seriam pagos da produção corrente e determinados essencialmente pela contribuição do trabalhador ao processo produtivo, embutida no conceito de produtividade marginal. Da parte dos economistas vinculados a essa escola, nota-se uma evidente má vontade com relação à teoria do fundo de salários que, quando não inteiramente ignorada, é criticada como um edifício teórico de estrutura pouco sólida. Verifica-se até mesmo que o debate sobre a mesma chega a receber adjetivos tais como "estéril" ou é apontado como voltado para "palavras vazias", como é a opinião, por exemplo, de Samuelson (1956, pp. 312-42).

Na realidade, não parece haver muita justiça na avaliação da teoria do fundo de salários em termos dos padrões de "rigor analítico" consagrados pelos neoclássicos, principalmente quando isso é feito, ao contrário das observações de Pigou referidas acima, sem levar em conta as circunstâncias da época e, conforme ressaltado anteriormente, sem ter em mente o debate sobre os temas de caráter político e social ao qual estava ligada. Questões como o impacto dos sindicatos sobre os salários permanecem atuais e, principalmente no caso dos países em desenvolvimento, a discussão sobre o impacto da acumulação de capital e do crescimento populacional sobre os salários, intimamente relacionada com o problema da pobreza, é inerente ao estágio de desenvolvimento em que esses países se encon-

tram. Na Seção III.7 será retomada essa questão da relevância atual da teoria do fundo de salários para os países em desenvolvimento.

III.3 — A Teoria do Salário de Subsistência

A emergência da teoria do salário de subsistência também não pode ser dissociada das particulares condições da estrutura econômica da época e, de modo especial, da observação dos fenômenos demográficos e das condições de vida então enfrentadas pelos trabalhadores. A taxa de natalidade era alta, coexistindo com uma taxa de mortalidade também elevada, esta muito pouco afetada pelo nível do conhecimento médico existente. A urbanização que acompanhava a industrialização verificava-se sem uma proporcional expansão dos investimentos em saneamento básico, do que resultavam precárias condições sanitárias das zonas urbanas onde passavam a residir, com alta densidade demográfica, os trabalhadores recém-deslocados das regiões agrícolas. Nas próprias fábricas, vários fatores também determinavam condições de trabalho pouco saudáveis. Longas jornadas de trabalho, às quais também estavam sujeitas as mulheres e as crianças, eram desenvolvidas num ambiente onde as preocupações com o problema sanitário, quando existentes, eram secundárias. De um modo geral, as questões ligadas à qualidade do meio ambiente estavam longe de alcançar o destaque que atingiram nos dias de hoje, merecendo menção os problemas resultantes da utilização do carvão de pedra, de características altamente poluidoras, para fins de aquecimento e como combustível das máquinas a vapor. Em sua análise, Smith (1979, p. 171) levava em consideração que, no caso dos trabalhadores:

calcula-se que metade das crianças nascidas morrem antes de atingir a idade adulta.”

Numa situação desse tipo, a observação do fenômeno demográfico, sintetizado pela capacidade das famílias em criar um maior ou menor número de filhos, produzia um indicador do padrão de

vida dos trabalhadores ou das “classes mais baixas” como eram comumente mencionados pelos autores da época. Dessa associação entre padrão de vida e condições demográficas passava-se a relacionar estas últimas com os salários recebidos, daí nascendo a teoria do salário de subsistência.

Mais precisamente, os termos em que essa associação era colocada apontavam no sentido de que maiores salários conduziriam à expansão do número de famílias, pela antecipação da idade de casamento e ao aumento do número de filhos por família criados até a idade adulta, com ambos esses efeitos expandindo a taxa de crescimento da população. O contrário ocorreria se os salários sofressem uma diminuição.

Tal como no caso da teoria do fundo de salários, verifica-se que Adam Smith já era familiarizado com os elementos fundamentais da teoria do salário de subsistência. Numa situação em que as generalizações derivadas da observação da realidade constituíam as bases da análise teórica, o recurso a comparações entre países era frequentemente utilizado como fundamento da argumentação. Comparando os Estados Unidos com a Inglaterra, Smith (1979, pp. 172-3) observou que os maiores salários observados no primeiro permitiam uma taxa de crescimento populacional bem mais elevada do que a da Inglaterra.

A essa associação, que assim apontava numa direção de causalidade em que salários condicionavam a população, foi adicionado um mecanismo atuando na direção contrária: um aumento da taxa de crescimento da população expandiria a oferta de mão-de-obra e conduziria à redução dos salários, o contrário disto ocorrendo no caso de redução da taxa de crescimento populacional. Nesse raciocínio, salários e população atuavam como forças equilibrantes. No que diz respeito aos salários, o resultado é que, no longo prazo, por força desse efeito, eles deveriam manter-se em torno de determinado nível.

Este raciocínio constitui a primeira parte da teoria. A segunda procura estabelecer os condicionantes do nível em que os salários tenderiam a se estabilizar, denominado de salário de subsistência. Levado ao extremo, o raciocínio referido acima em si mesmo conduzia à proposição de que o salário de subsistência simplesmente

permitiria o sustento do trabalhador de forma a garantir a sua re-
posição na força de trabalho. Assim, em princípio, cada casal ge-
raria em média dois filhos até a idade adulta, ficando a população
estacionária [esta é a colocação feita por Cantillon, mencionada por
Smith (1979, p. 170)]. Na realidade, a teoria do salário de subsis-
tência poucas vezes era colocada nesses termos rígidos, e o nível
desse salário recebia uma série de qualificações.

Ainda que novamente em termos muito genéricos, Smith (1979,
p. 170) coloca algumas noções quanto ao salário de subsistência:

“... há, entretanto, um certo valor abaixo do qual parece
ser impossível reduzir, por um período de tempo considerá-
vel, os salários usuais, mesmo no caso do trabalho represen-
tando os níveis mais baixos de qualificação.

Um homem deve viver sempre do seu trabalho e seu salário
deve ser, no mínimo, suficiente para a sua manutenção.”

Em sua discussão sobre o assunto, ao fazer referência às idéias de
Cantillon quanto ao salário de subsistência, Smith demonstra que,
tal como no caso da teoria do fundo de salários, as noções mais
elementares da teoria dos salários de subsistência já eram difun-
didas na sua época. Assim como a teoria do fundo de salários
acabou sendo particularmente associada a um autor que simples-
mente a desenvolveu e divulgou, a teoria do salário de subsistência
é muitas vezes associada a autores que escreveram posteriormente.
No caso, a dupla Ricardo-Malthus.

Ricardo expandiu um pouco mais o conceito de salário de sub-
sistência, que desempenha um papel fundamental na visão do fun-
cionamento do sistema econômico que veio a consagrar a sua obra
como um dos pilares da análise econômica. Malthus, com sua co-
nhecida análise do fenômeno demográfico, forneceu um ponto de
apoio importante para a teoria do salário de subsistência ao de-
senvolver essa análise de forma relacionada com a oferta de alimen-
tos. Essa relação está subjacente àquela entre salários e população
já referida anteriormente.

Dentro da terminologia que Ricardo (1951, p. 93) adota, o salário de subsistência é sinônimo do preço natural do trabalho, definido como:

o preço que é necessário para permitir aos trabalhadores, um com o outro, subsistir e perpetuar a sua raça, sem aumento ou diminuição.”

Para Ricardo (1951, p. 93), esse preço depende:

“... do preço dos alimentos, necessidades e comodidades exigidas para a manutenção do trabalhador e de sua família. Com um aumento dos preços dos alimentos e das necessidades, o preço natural do trabalho aumentará; com a queda naqueles preços, o preço natural do trabalho cairá.”

Com esses conceitos, Ricardo (1951, pp. 96-7) procura dar uma idéia do nível em que o salário de subsistência é determinado, mas não se fixando na proposição de um nível rígido:

“Não deve ser entendido que o preço natural do trabalho, estimado mesmo em alimentos e necessidades, é absolutamente fixo e constante. Ele varia ao longo do tempo no mesmo país e varia muito substancialmente entre diferentes países. Essencialmente ele depende dos hábitos e costumes do povo. Um trabalhador inglês consideraria seu salário inferior à taxa natural e insuficiente para manter a sua família se ele não lhe permitisse adquirir outros alimentos que não batatas e viver numa habitação que não fosse melhor que uma casa de adobe; entretanto essas demandas muito moderadas da natureza humana são freqüentemente consideradas suficientes onde a ‘vida do homem é barata’, e suas necessidades facilmente satisfeitas. Muitas das comodidades encontradas hoje em dia numa pequena casa típica inglesa seriam consideradas um luxo num período anterior da nossa história.”

Quanto à relação entre salários e crescimento populacional, ela é incorporada em sua análise, utilizando-se, além do conceito de preço natural, o de preço de mercado. Este seria determinado pela

interação entre oferta e demanda, genericamente definidas. Os conceitos de preço natural e de preço de mercado já haviam sido desenvolvidos por Smith (1979, Cap. VII, pp. 157-66) em sua análise dos preços das mercadorias, mas dando a entender que também seriam aplicáveis ao mercado de trabalho. O preço natural é um conceito de longo prazo, onde o preço de uma mercadoria é determinado pelos custos de produção, abrangendo as matérias-primas mais a remuneração do trabalho, do capital e da terra empregados no processo produtivo, deixando a demanda de desempenhar qualquer papel na determinação desse preço. O preço de mercado é um preço de curto prazo, determinado pelas oscilações da oferta e demanda, e pode ser superior ou inferior ao preço natural.

Ricardo desenvolve a aplicação dos conceitos de preço natural e de preço de mercado no caso da mão-de-obra (como foi visto, aquele corresponde ao salário de subsistência). A relação entre salários e população é então colocada por Ricardo (1951, p. 94) nos seguintes termos, onde as variações dos salários são definidas em termos de diferenças entre o preço natural e o preço de mercado:

“É quando o preço de mercado da mão-de-obra supera o seu preço natural, o que significa que a condição do trabalhador é próspera e feliz, que ele tem o poder de adquirir uma proporção maior das necessidades e comodidades da vida e, portanto, ter uma família saudável e numerosa. Entretanto, quando o número de trabalhadores aumenta, pelo incentivo que maiores salários dão ao crescimento populacional, os salários se reduzem ao seu nível natural e algumas vezes caem até mesmo abaixo dele por uma reação mais acentuada.”

O mesmo tipo de raciocínio é utilizado para mostrar o que ocorre se o preço de mercado do trabalho se situa abaixo do seu preço natural, sendo o resultado uma redução da oferta de mão-de-obra com conseqüente retorno do preço de mercado ao seu nível natural.

A contribuição de Malthus à teoria do salário de subsistência se concentra na ênfase colocada na relação entre população e meios de subsistência, que, na linguagem da teoria, são, por sua vez, associados aos salários. Como é sabido, ele enfatiza em sua análise

que a população tenderia a crescer numa proporção maior que os meios de subsistência, na ausência de forças que conduzissem a um equilíbrio entre essas duas variáveis. É na análise dessas forças que emerge a relação entre população e meios de subsistência, que constitui um dos elementos da teoria do salário de subsistência. Não é difícil recolher em Malthus (1970) alguns trechos ilustrativos do mecanismo em que se apóia essa teoria:

“... podemos esperar que, em situações reais, o maior crescimento da população será encontrado naquelas situações onde, como resultado da abundância de terra de boa qualidade e da maneira pela qual seu produto é distribuído, a maior quantidade das necessidades da vida é realmente entregue à massa da sociedade” (p. 226).

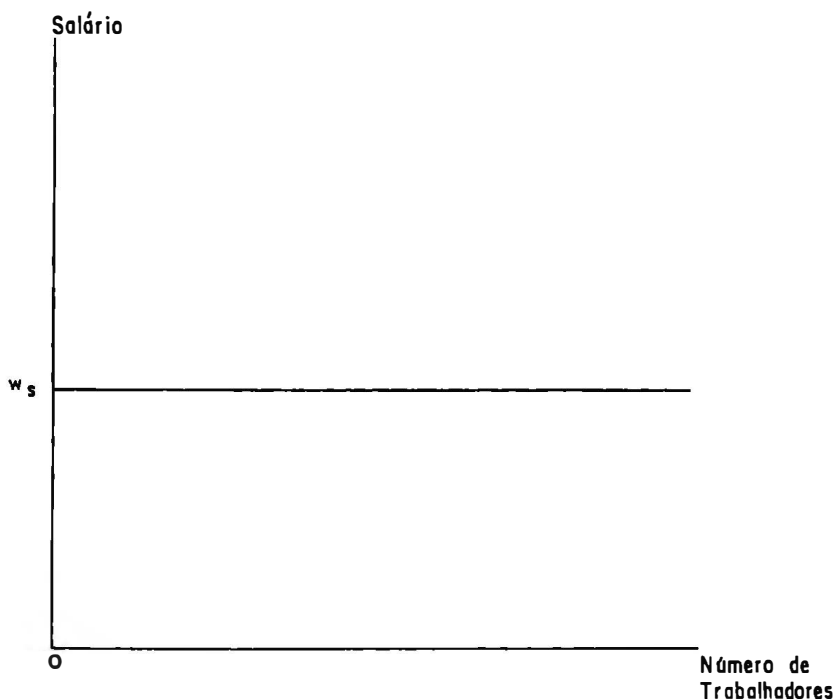
“... nos países onde sabemos que os ganhos anuais da classe trabalhadora não são suficientes para criar em condições saudáveis as famílias de maior tamanho, pode-se dizer seguramente que a população acaba sendo limitada pela dificuldade de obtenção de meios de subsistência” (p. 247).

Deve ser ressaltado que a contribuição de Malthus à teoria do salário de subsistência não se resume apenas em fornecer o elo entre salários e população de uma maneira mais elaborada do que aquela esboçada por Smith ou por qualquer outro autor clássico. O impacto de sua obra foi tal que atingiu a opinião pública e desempenhou papel importante na formação da ideologia da época, influenciando também a ação política do Estado. A credibilidade que foi dada à teoria do salário de subsistência não pode, portanto, ser dissociada do suporte que lhe foi dado por uma idéia que teve caráter dominante. Este é, sem dúvida, um aspecto importante da contribuição que Malthus deu à teoria do salário de subsistência.

Apresentados esses aspectos básicos, pode-se passar a uma análise mais detalhada dos elementos constitutivos da teoria. Ela propõe, numa linguagem mais moderna, que, no longo prazo, o salário é determinado pelo lado da oferta de mão-de-obra, já que

esta seria infinitamente elástica ao nível do salário de subsistência. Esse perfil é apresentado no Diagrama 3.1, onde w_s é o nível do salário de subsistência.⁴

Diagrama 3.1



Conforme assinalado anteriormente, a teoria se constitui de duas partes. A primeira refere-se ao mecanismo que garante a estabilidade de w_s no longo prazo, representado, como foi visto, pela relação entre salários e população subjacente à análise de Malthus. A segunda parte procura estabelecer o nível em que w_s é fixado. Tanto uma como outra parte apresenta diversos problemas analíticos, destacados a seguir.

⁴ Na análise clássica, as unidades de mão-de-obra são usualmente contadas em termos do número de trabalhadores, e esse procedimento será adotado nos gráficos deste capítulo.

A estabilidade de w , no longo prazo pressupõe que outras variáveis não atuem na relação entre população e meios de subsistência. Uma das mais importantes é a atitude adotada pelas famílias com relação ao número de filhos. A experiência dos países desenvolvidos demonstra que o comportamento das famílias foi alterado de tal forma que maiores salários passaram a ser associados a menor número de filhos, mesmo entre a classe dos trabalhadores, numa direção contrária àquela prevista no mecanismo da teoria. Não cabe discutir aqui até que ponto isso foi o resultado das decisões autônomas das famílias ou se decorreu de avanços nas práticas anticoncepcionais ou de condicionamentos derivados da crescente urbanização. Importa assinalar apenas que, pelo menos no caso desses países, e em épocas mais recentes, a operação do mecanismo que teoricamente garantia a estabilidade do salário de subsistência não encontra apoio na realidade. De qualquer forma, o que se pode criticar na teoria sob esse aspecto seria sua limitação a um conjunto muito restrito de variáveis, o que é difícil justificar no caso de raciocínios voltados para aspectos de longo prazo. Em defesa da teoria se poderia dizer que ela não poderia ser dissociada das condições da época, onde alterações nas variáveis citadas se processavam de forma muito mais lenta que no período atual, e que, como resultado, a crença na capacidade da teoria em explicar fenômenos prevaleceu por muito tempo, com sua influência se estendendo até quase o final do século XIX.

Outra dificuldade que os fatos vieram a colocar no que toca ao mecanismo salários-população incorporado pela teoria foi a verificação de que a evolução histórica da maioria dos países mostrava a ocorrência de um contínuo crescimento da população juntamente com o aumento da renda *per capita*. Isso demonstrava a possibilidade de uma contínua expansão dos meios de subsistência, mais que acompanhando a expansão demográfica. Note-se que, mesmo com a taxa de crescimento populacional caindo em etapas mais avançadas do processo de desenvolvimento, ela continuava positiva, provocando o aumento da população.

Tanto a observação de que a taxa de crescimento da população se reduzia com o aumento dos salários, como a de que essa taxa

continuava positiva e acompanhada por um aumento da renda *per capita*, podiam ser absorvidas pela teoria por uma presunção quanto à alteração do salário de subsistência. Se este estivesse aumentando, tais observações não eram inconsistentes com a teoria.

Isso conduz a discussão para o segundo elemento da teoria, ou seja, o nível em que o salário de subsistência era fixado. Com o salário de subsistência sendo determinado pelo custo de subsistência do trabalhador, podendo ser alterado esse custo com modificações nos hábitos e costumes da população, fica evidente o risco de um raciocínio tautológico. Na ausência de uma avaliação independente de como esses hábitos e costumes estavam se alterando, a própria variação dos salários às vezes era tomada como evidência dessas alterações. Em outras palavras, a variação dos salários era utilizada para "explicar" a variação dos salários.

Ainda que o raciocínio tautológico apareça em algumas discussões voltadas para a teoria do salário de subsistência, não se pode negar a existência de fundamentos para justificar o aumento deste ao longo do tempo. A crescente urbanização que ocorre paralelamente à industrialização costuma impor crescentes custos de transporte e de moradia. Essa industrialização é também acompanhada de novos produtos e altera padrões culturais onde novas "necessidades" são consagradas. De qualquer forma, fica evidente a dificuldade de precisar o conceito de salário de subsistência, principalmente no que toca à incorporação dos fatores responsáveis por sua variação.

O que se verifica, também, é que essas dificuldades da teoria do salário de subsistência não eram estranhas aos autores clássicos. É ilustrativo o fato de que eles eram unânimes em afirmar que os salários na Inglaterra ou superavam o nível mínimo de subsistência, ou que este estava subindo mas, ao mesmo tempo, insistiam na idéia do salário de subsistência. Na seção seguinte será demonstrado que a relação entre a teoria do fundo de salários com a do salário de subsistência permite uma visão mais clara do pensamento clássico sobre o comportamento dos salários.

III. 4 — Salário de Subsistência e Fundo de Salários: As Teorias Integradas

Até aqui essas teorias foram apresentadas separadamente. Todavia, seria válido admitir que sua integração estava implícita na sua apresentação como sustentadas por um conjunto de autores que vieram a caracterizar uma linha de pensamento razoavelmente integrada e consistente, isto é, a tradição clássica. De qualquer forma, essa integração não é facilmente perceptível nas obras dos referidos autores, sendo uma das razões a ausência de uma linguagem onde a terminologia empregada pelos mesmos fosse mais homogênea. Além disso, muitas referências mais recentes às teorias em questão ocultam ainda mais a sua inter-relação, já que são voltadas mais para cada teoria isoladamente do que para uma tentativa de mostrar de forma integrada a visão clássica da determinação dos salários [cf., por exemplo, Samuelson (1956) e Rothschild (1971)]. O que se segue constitui-se numa tentativa desse tipo.

Se um mesmo conjunto de autores sustenta duas teorias voltadas para o entendimento de um fenômeno definido genericamente como salários, pode-se esperar, na ausência de um raciocínio inconsistente, que as duas teorias se completam ou, então, o fenômeno apresenta facetas distintas escondidas por uma conceituação muito genérica. No caso em questão, pode-se dizer que as duas coisas ocorrem: as duas teorias se completam e é possível determinar diferenças nos fenômenos de que cada uma delas se ocupa.

A teoria do fundo de salários é voltada essencialmente para o seu comportamento de curto prazo, enquanto que a teoria do salário de subsistência ocupa-se do salário em sua tendência de longo prazo, combinando-se as duas numa visão consistente da determinação dos salários. Também nesse aspecto dos salários se confirma a validade do procedimento usual de considerar os autores clássicos como representativos de uma etapa bem caracterizada do pensamento econômico.

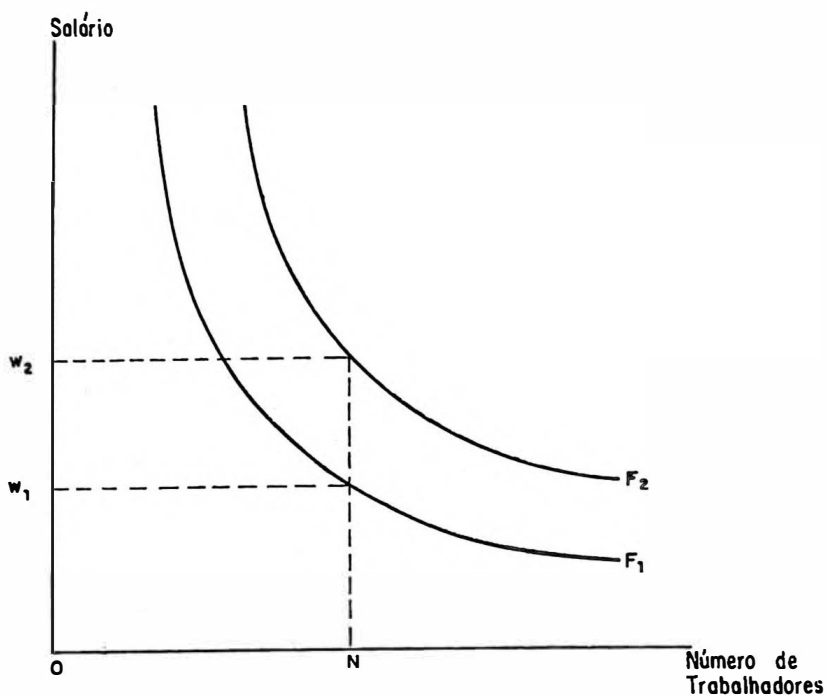
Considerando que o fundo de salários é determinado pelos recursos que os empresários reservam para a contratação de mão-de-obra num processo produtivo de desenvolvimento seqüencial, pode-

se dizer, como os próprios clássicos o fizeram, que a magnitude desse fundo é uma força atuando do lado da demanda de mão-de-obra. Um crescimento do fundo conduzirá à tentativa de contratar um maior número de trabalhadores do que na situação anterior a esse crescimento. Com a oferta de mão-de-obra rígida no curto prazo, condicionada fundamentalmente pela população existente, obtemos como resultado, dentro do esquema de concorrência admitido pelos clássicos, um aumento dos salários. *Mutatis mutandis*, a operação do mesmo mecanismo pode explicar reduções de salários no caso de contração dos fundos destinados pelos empresários à contratação de mão-de-obra.

O Diagrama 3.2 procura mostrar graficamente o raciocínio subjacente à teoria do fundo de salários. As curvas F_1 e F_2 são associadas a duas magnitudes do fundo de salários, a segunda maior que a primeira. Cada uma tem um perfil de hipérbole equilátera, significando que o produto da força de trabalho pelo nível de salários é igual à magnitude do fundo. Num certo sentido, as curvas F_1 e F_2 poderiam ser consideradas "demandas de mão-de-obra", mas seu significado é diferente da relação entre salários e quantidades demandadas implícita nas versões modernas de uma curva de demanda. Elas simplesmente mostram, dado um valor para o fundo de salários, qual o nível dos salários compatível com cada tamanho da força de trabalho colocado no eixo horizontal. Dada uma força de trabalho N , para o fundo de salários representado por F_1 a taxa de salários observada será w_1 . Com o mesmo tamanho da força de trabalho, um fundo maior, representado por F_2 , elevará o salário para w_2 no curto prazo.

Nesse diagrama, a oferta de mão-de-obra tem elasticidade nula mas, sem perda de substância, o perfil da oferta poderia ser positivamente inclinado, ainda que muito pouco no curto prazo, para levar em conta variações do número de horas trabalhadas ou de taxas de participação na força de trabalho como resposta a variações dos salários. Isso exigiria a redefinição do eixo horizontal de forma correspondente, para levar em conta essas dimensões da oferta de mão-de-obra. A hipótese de elasticidade nula no curto prazo parece todavia mais próxima do raciocínio desenvolvido pelos clássicos e das condições enfrentadas pela força de trabalho na época,

Diagrama 3.2



quando as condições paupérrimas em que viviam os trabalhadores provavelmente não lhes ofereciam maiores opções quanto a variações nas horas trabalhadas ou nas taxas de participação dos membros de sua família. Os dois permaneciam, pois, variáveis nos limites máximos assegurados pela sua capacidade física e do número de membros das famílias.

O movimento de w_1 para w_2 seria, então, um movimento de curto prazo, provocado pela maior demanda de mão-de-obra resultante da expansão do fundo de salários. Para verificar o que ocorreria no longo prazo, pode-se admitir, também, sem perda de generalidade, que, no Diagrama 3.2, w_1 estaria coincidindo com o salário de subsistência, ou com o preço natural do trabalho, na terminologia de Smith e de Ricardo. No sentido estrito da teoria, w_2 conduziria a um crescimento de N que, mantido o nível de F_2 ,

levaria os salários de retorno a w_1 . Mas esse raciocínio envolve uma dimensão de tempo que não é captada pelo diagrama. Em outras palavras, o retorno dos salários ao seu nível original estaria a exigir o transcurso de um certo período de tempo. Dentro desse período, uma série de outras coisas poderiam estar ocorrendo e, no mínimo, seria uma precipitação resumir a história com um simples deslocamento de N para a direita até que encontrasse F_1 num nível de salários idêntico a w_1 .

Uma outra característica da análise desenvolvida pelos clássicos era ter, como uma de suas preocupações básicas, os fenômenos da acumulação de capital e do desenvolvimento econômico, ou o crescimento da "riqueza das nações" a que se referia Smith. Na época em que escreveram, a economia inglesa passava por um período de crescimento acelerado. Nessas condições, provavelmente fazia mais justiça ao pensamento da época imaginar que a linha de análise mais interessante para ser explorada seria uma em que a acumulação de capital fosse crescente, com o fundo de salários se expandindo continuamente e alterando os salários, sem que o crescimento da população pudesse acompanhar a velocidade dessas duas variáveis.

Essa situação pode ser analisada com o auxílio dos Diagramas 3.3 (a) e (b), o primeiro representando a perspectiva de curto prazo, e o segundo, a de longo prazo. Os subscritos m e s se referem aos salários no primeiro e segundo casos, respectivamente; os subscritos 1, 2, 3 e 4 se referem a instantes diferentes de tempo, em seqüência, servindo para descrever diferentes valores do fundo e dos salários no painel (a). Os subscritos A , B e C indicam uma seqüência de tempo no caso das variáveis que se alteram no longo prazo: a população e o salário de subsistência. Em se tratando de resposta da população em condições de trabalhar, pode-se admitir que o intervalo de resposta da população a variações de salários seja no máximo algo próximo de 15 anos, levando-se em conta a idade em que as crianças começavam a trabalhar na época. Esse raciocínio também pressupõe que variações do tamanho de população sejam determinadas exclusivamente pela taxa de natalidade. Posteriormente será feita menção ao caso em que a taxa de mortalidade também se altera.

Diagrama 3.3 (a)

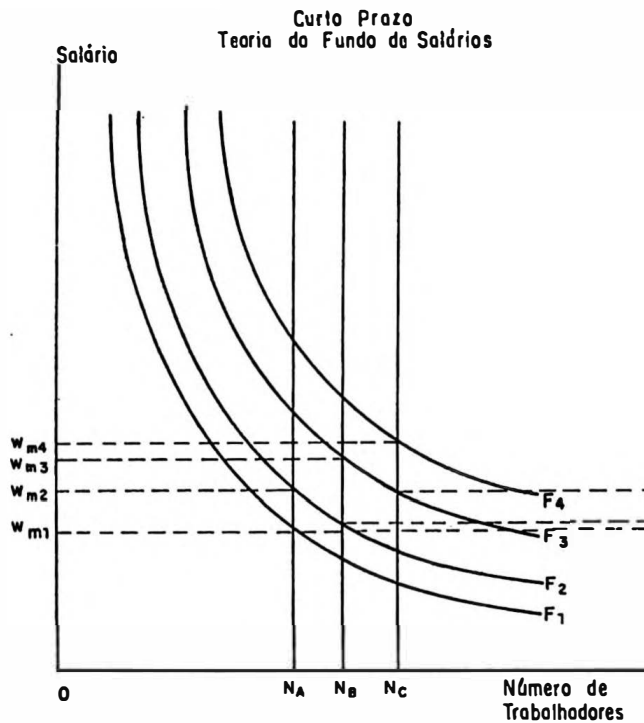
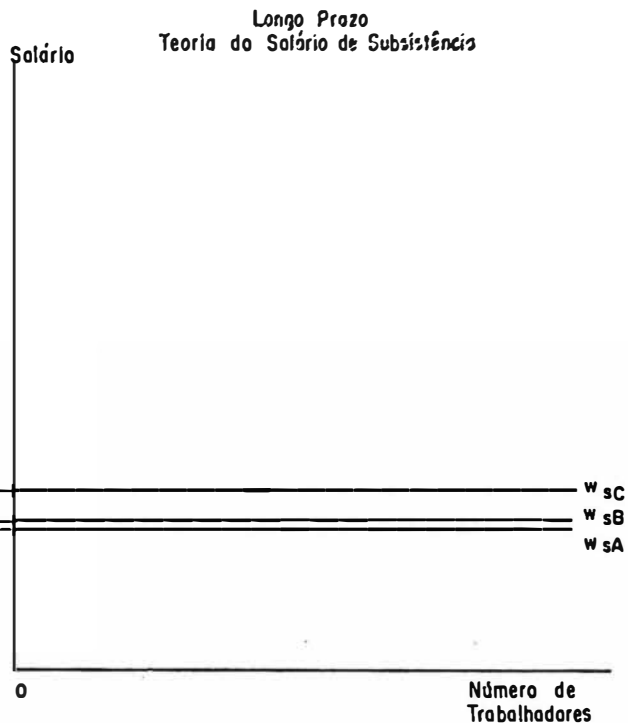


Diagrama 3.3 (b)



O raciocínio subjacente aos referidos diagramas é que, inicialmente, os salários de mercado são iguais ao de subsistência, isto é, $w_{m1} = w_{sA}$. No instante 2, os salários de mercado (w_{m2}) estão acima do salário de subsistência (w_{sA}) face a um aumento do fundo de salários de F_1 para F_2 . Com isso, há uma resposta da população que passa a N_B . Quando isso ocorre, todavia, o fundo de salários passou a F_3 , o que conduz o salário de mercado a w_{m3} . Como o intervalo é muito extenso, os hábitos e costumes acabam se ajustando a um maior valor dos salários alcançado por fundos anteriores. Isso eleva o salário de subsistência, ainda que sem alcançar o salário de mercado w_{m3} , dado que a resposta da população acaba ocorrendo e expande a oferta de mão-de-obra para N_B . Para representar essa seqüência, admitiu-se, no gráfico, que o novo salário de subsistência resulta do equilíbrio entre um dado fundo de salários que não retrocedeu e a população que resultou como resposta a este fundo, quando ele variou. Isso equivale a dizer que os hábitos e costumes não se ajustam a variações de curto prazo, mas se adaptam a elas quando se tornam permanentes. De qualquer forma, como o período de análise não é rigorosamente definido pelos clássicos, poder-se-ia admitir também que os aumentos de população descritos no Diagrama 3.3 (a) ocorreriam em intervalos mais curtos, como resultado da redução da taxa de mortalidade dos filhos gerados, permitindo que um maior número deles chegasse à idade adulta.

Fica claro que as teorias são perfeitamente consistentes e se completam na explicação dos salários em circunstâncias diversas (curto e longo prazo). Torna-se evidente, também, que a visão clássica dos salários continua tendo deficiências importantes quanto à indefinição do período de análise e um conceito de salário de subsistência de uso por demais flexível.

Além do risco já mencionado de sua colocação em termos tautológicos, ou do recurso pouco fundamentado a variações nos "hábitos e costumes", difíceis de serem avaliadas independentemente da variação de salários, o conceito de salário de subsistência era também utilizado, para fins de argumentação, num contexto muito abstrato, como referência ao nível de salários que prevaleceria ou que teria

prevalecido se não acontecesse isso ou aquilo como, por exemplo, uma contínua aceleração na acumulação de capital ou uma alteração dos hábitos e costumes da população.

III.5 — Marx e os Salários

A obra de Marx é reconhecidamente extensa e, além disso, foi construída ao longo de várias décadas. Para fazer justiça às suas idéias quanto à formação dos salários, seria necessário fazer um levantamento junto à sua extensa coletânea de trabalhos, não só para saber o que disse a respeito, mas também para verificar como sua visão do assunto evoluiu à medida em que seu esquema analítico foi evoluindo. Um levantamento dessa natureza iria além dos limites estabelecidos para este texto, mas, apesar disso, insistiu-se na idéia de que seria possível obter uma síntese da análise marxista dos salários, de modo a permitir sua inclusão neste capítulo.⁶ Isso foi facilitado ao se constatar a existência de algumas resenhas muito úteis elaboradas por autores marxistas, na medida em que, além de seu caráter pedagógico, permitiram identificar alguns dos trechos da obra de Marx considerados mais relevantes para o entendimento de seu pensamento sobre a determinação dos salários.⁶

Para entender a análise que Marx faz dos salários torna-se necessário um mínimo de esclarecimentos iniciais quanto a alguns conceitos que ele mesmo criou, não encontrados na análise econômica convencional. Quanto ao salário, Marx critica a análise clássica em função da maneira pela qual entendia esse conceito. Nessa aná-

⁶ Contudo, a visão de Marx acerca do efeito dos sindicatos sobre os salários será examinada, em separado, no Capítulo VI.

⁶ As resenhas encontradas foram as de Rowthorn (1980, pp. 182-230), Rosdolsky (1977, pp. 282-314) e Mandel (1971, pp. 140-53), com os textos selecionados de Marx (1967, Caps. VI, VII, XXIV e XXV; 1969a, pp. 142-74, inclusive "Introdução", por Engels; 1969c, pp. 31-76; e 1969d, pp. 13-30). A cronologia de suas obras foi retirada da publicada no apêndice de Marx (1973, pp. 896-98), exceto quanto à data de "Wage Labor and Capital" (1969a), caso em que foi tomada a citada por Engels, na "Introdução" que escreveu para o mesmo texto, já mencionada.

lise, o salário era usualmente definido como o “preço do trabalho”. No esquema de análise adotado por Marx, é importante distinguir *trabalho* daquilo que ele chama *capacidade de trabalho* (*labor-power*).⁷ Ao negociar a prestação de serviços remunerados por salário, o indivíduo estaria transacionando a sua capacidade de trabalho, mas não o resultado dessa capacidade quando empregada produtivamente pelo empresário. Para Marx, o termo *trabalho* se aplica a esse resultado, e não pode ser entendido como remunerado por salário. Enfatiza-se que o *resultado do trabalho* é vendido pelo empresário a um preço superior àquele pago ao trabalhador pelo uso da sua *capacidade de trabalho*, não nos permitindo afirmar, assim, que o salário é o “preço do trabalho”.

Essa distinção entre trabalho e capacidade de trabalho pode ser melhor esclarecida com algumas observações adicionais. Dentro do esquema marxista, ela não é apenas uma questão de semântica, e tem profundas implicações. Nesse esquema, dá-se destaque para a análise do valor de uma mercadoria, entendida como determinada pela quantidade de trabalho incorporada na sua produção. Ao vender a sua capacidade de trabalho, o trabalhador recebe uma remuneração, que é o salário. O empresário utiliza essa capacidade de trabalho e dela deriva uma quantidade de trabalho que determina o valor da mercadoria. Para Marx (1969c, p. 51), “a *recompensa pelo trabalho* e a *quantidade de trabalho* são coisas muito diferentes.” A quantidade de trabalho ou o trabalho que um indivíduo realiza tem um valor que supera a remuneração que o trabalhador recebe. Assim, “apenas uma parte do trabalho diário de um trabalhador é *paga* enquanto a outra parte *não é paga* e constitui a *mais-valia*” (apropriada pelo empresário). Nessas condições, dentro desse tipo de raciocínio, não cabe afirmar que o salário é o preço do trabalho, sendo este termo inadequado e irrealista, já que o trabalhador não estaria recebendo uma remuneração correspondente à totalidade do trabalho incorporada às mercadorias.

⁷ Utilizou-se a expressão capacidade de trabalho como tradução de *labor-power*, em lugar de força de trabalho, entendendo-se que esta última está mais consagrada para representar o conceito de população economicamente ativa, ao nível agregado. O próprio Marx (1967, Vol. I, Cap. VI, p. 167) faz referência a *labor-power or capacity for labour*.

Do ponto de vista do tema central deste texto — os fatores determinantes dos salários —, essa distinção entre trabalho e capacidade de trabalho não implica, entretanto, em maiores dificuldades analíticas. Os clássicos como Marx, assim como as demais linhas de análise existentes, entendem os salários como aquilo que o trabalhador recebe. Em qualquer caso, portanto, a discussão se volta para os fatores determinantes do mesmo fenômeno. O que Marx está dizendo é que existe algo mais que o trabalhador produz, mas não recebe: a mais-valia. No seu esquema teórico, os salários constituem um dos fatores que determinam a mais-valia, mas a influência desta sobre os salários só ocorre indireta e posteriormente, via o efeito da acumulação de capital sobre os salários. Assim sendo, pode-se analisar os salários de maneira isolada, tal como o próprio Marx. A distinção entre trabalho e capacidade de trabalho, bem como do valor de uma coisa e outra, deve ser, contudo, colocada em mente, já que constitui um pano de fundo relativamente à maneira pela qual devem ser interpretadas as considerações de Marx. Esse pano de fundo aponta no sentido de que o trabalho assalariado é visto por ele como um mecanismo de exploração do trabalhador, já que, em parte, este estaria trabalhando de maneira gratuita para o capitalista. Face a isso, Marx se coloca numa posição revolucionária, voltando-se para a erradicação do regime de trabalho assalariado que considera intrinsecamente injusto, em lugar de procurar formas que pudessem melhorar a situação dos trabalhadores dentro do mesmo regime.

Feitas essas considerações de ordem mais geral, pode-se passar agora aos aspectos mais específicos da análise marxista dos salários. A discussão que se segue é baseada no material anteriormente referido: resenhas e textos básicos de Marx. Ainda que a atenção tenha sido concentrada nestes últimos, a interpretação e crítica dos mesmos não deixaram de ser influenciadas por essas resenhas, principalmente pela de Rowthorn. A organização do material aqui apresentado é, contudo, mais sintética e diversa daquela apresentada por essas resenhas, na medida em que enfatiza a identificação dos aspectos de curto e de longo prazo, chegando mesmo a divergir, em

alguns pontos, da análise apresentada pelas mesmas.⁸ Parte-se da idéia de que Marx necessariamente tomaria em consideração a análise dos clássicos, fosse para adotá-la ou refutá-la em seus aspectos essenciais. A questão colocada foi a comparação da análise de Marx com aquela realizada pelos clássicos, nos termos em que foi apresentada nas seções anteriores.

As considerações a seguir representam o resultado dessa comparação e procuram argumentar em defesa dos seguintes pontos: (i) a análise marxista dos salários diverge da análise clássica sob alguns aspectos, mas fica evidente que esta última fornece os elementos essenciais utilizados por Marx; (ii) tal como na análise clássica, pode-se identificar na análise marxista um enfoque de curto prazo e outro de longo prazo; (iii) no curto prazo, tanto uma como outra apontam os salários como determinados pela oferta e pela demanda, enfatizando-se a demanda e o papel que nela representa a acumulação de capital, embora Marx se prenda à idéia de um fundo de salários rigidamente determinado; (iv) no longo prazo, Marx adota a idéia clássica de que os salários tenderão a se fixar ao nível de subsistência, rejeitando, entretanto, o mecanismo malthusiano que na análise clássica conduz a esse resultado; (v) Marx utiliza também o conceito de "salário relativo", a ser esclarecido posteriormente, que parece desempenhar, na opinião de alguns exegetas do pensamento marxista, um papel importante nas implicações políticas de sua análise; e (vi) a qualificação da mão-de-obra está associada a maiores salários, mas a acumulação de capital traz consigo uma diminuição dos requisitos de qualificação da mão-de-obra, com a qual esses requisitos deixam de se constituir numa força que eleve os salários no longo prazo.

⁸ Dá-se também atenção, de modo específico, à visão de Marx quanto à relação entre salários e qualificação, bem como à sua crítica da teoria do fundo de salários. Um dos pontos de divergência é que tanto Rowthorn como Mandel enfatizam que Marx fundamentou-se em Ricardo para desenvolver sua análise de salários. Como foi visto anteriormente, não é possível creditar especificamente a Ricardo a análise de salários desenvolvida pelo conjunto dos clássicos (ao que parece, a análise de Marx baseou-se nas idéias desses autores de uma forma mais geral).

Quando se analisa as obras de Marx referidas no início desta seção, fica evidente que suas próprias elaborações em cima da análise clássica resultaram de um processo que tomou praticamente duas décadas, constituintes do intervalo compreendido entre seu primeiro trabalho — voltado especificamente para a questão dos salários (“Trabalho Assalariado e Capital”, de 1849) — até a publicação do primeiro volume de *O Capital* (1867) e, na mesma época, do trabalho “Salários, Preços e Lucros” (1865). Naquele primeiro trabalho, conforme será visto em seguida, sua visão pouco difere da visão clássica tradicional; nos dois últimos, suas próprias elaborações a partir da mesma já estão praticamente consolidadas.

Na introdução que escreveu para a edição de “Trabalho Assalariado e Capital” em 1891, Engels (1969, p. 143), responsável por essa edição, afirma que os originais foram modificados de forma a representar “não o que Marx escreveu em 1849 mas aproximadamente o que teria escrito em 1891”, com as alterações que introduziu voltadas para o ponto em que a diferença entre trabalho e capacidade de trabalho é explicitada. Ao que tudo indica, entretanto, a revisão feita foi incompleta, pois diversas vezes o primeiro termo continua sendo utilizado pelo segundo. Quando se entender que isso ocorreu, será colocado um asterisco (*) para chamar a atenção do leitor. Esse procedimento será adotado em outras citações de Marx que, mesmo depois de esclarecer a diferença entre os dois conceitos, às vezes continua usando o conceito que criticou, muito provavelmente pela circunstância de que o mesmo era de uso corrente. Os trechos a seguir, retirados desse texto, são ilustrativos da maneira pela qual Marx (1969a, p. 158, grifos do autor) ⁹ adota as idéias já incorporadas pela análise clássica:

“Os salários crescerão e diminuirão de acordo com a relação entre oferta e demanda, de acordo com a evolução tomada pela concorrência entre os compradores de capacidade de trabalho, os capitalistas, e os vendedores da mesma capacidade, os trabalhadores. . . . *Entretanto, internamente a essas flutuações, o*

⁹ A mesma observação vale para outras citações do mesmo autor, salvo menção em contrário.

preço do trabalho () será determinado pelo custo de produção, pelo tempo necessário para produzir essa mercadoria — a capacidade de trabalho. . . .*

Naqueles ramos de atividade em que dificilmente é necessário qualquer período de aprendizagem e onde a mera existência física do trabalhador é suficiente, o custo necessário para a sua produção é quase limitado às mercadorias necessárias para mantê-lo vivo e capaz de trabalhar. *O preço do seu trabalho (*) será, portanto, determinado pelo preço dos meios de subsistência necessários.*"

No caso da mão-de-obra não qualificada, portanto, os salários oscilam, no curto prazo, em função do comportamento da oferta e da demanda, mantendo-se essas oscilações em torno de um salário de subsistência, que é o elemento de longo prazo.¹⁰ Marx não explicita o que entende por oferta de mão-de-obra, mas pode-se inferir que, nesse caso do trabalho não qualificado, ela é determinada simplesmente pelo crescimento populacional, tal como o termo oferta de trabalho era na época utilizado, sem a elaboração das "curvas de oferta" das análises mais recentes. No que tange à demanda, Marx (1969a, p. 163) não faz referência ao fundo de salários, mas a influência clássica no sentido mais genérico é também evidente:

"Suponhamos o caso mais favorável (para os trabalhadores): quando cresce o capital produtivo, a demanda de mão-de-obra se expande. Conseqüentemente, o preço do trabalho (*), o salário, sobe."

Quanto ao mecanismo que, no longo prazo, manteria os salários ao ao nível de subsistência, Marx não é explícito, mas sua adoção dos princípios clássicos e sua insistência em expressões tais como "custo de produção", "custo de existência e reprodução", "mercadorias necessárias para manter o trabalhador vivo", e outras, sugerem que, tal

¹⁰ Posteriormente, será mencionado o tratamento dado ao salário da mão-de-obra qualificada.

como nos clássicos, na sua visão da época, o fenômeno teria uma condicionante pelo menos parcialmente demográfica.¹¹

No primeiro volume de *O Capital* e no trabalho “Salários, Preços e Lucros”, os aspectos em que a análise marxista procura se distanciar da clássica já ficam evidentes. Essencialmente, esses aspectos se refletem numa crítica específica à teoria do fundo de salários e, o que é mais importante, na introdução de um mecanismo substitutivo do malthusiano, quanto à tendência de longo prazo dos salários para um valor mínimo. Além disso, esse valor mínimo é objeto de considerações que, sem romper com a análise clássica, exceto quanto ao mecanismo subjacente, pelo menos a complementam.

Antes de entrar nesses aspectos, é interessante apontar de forma mais explícita a relação entre os conceitos marxistas e os conceitos clássicos que lhes servem de base, emergentes de forma mais clara nesses dois textos. Marx (1969c, p. 53), ao indagar:

“Qual é então a relação entre valor e preços de mercado ou entre *preços naturais* e *preços de mercado*?”

deixa clara a natureza do embasamento fornecido pelos conceitos clássicos. Dado que, no seu esquema de análise, o valor e o preço de mercado da capacidade de trabalho se determinam da mesma maneira que qualquer outra mercadoria transacionada, fica evidente que os salários são vistos, de um lado, como o preço de mercado da capacidade de trabalho ou, simplesmente, o preço de mercado da análise clássica. De outro lado, eles são vistos como o valor da capacidade de trabalho ou o preço natural da análise clássica. Para Marx (1969c, p. 57), o primeiro é um conceito de curto prazo, com o salário determinado pela oferta e pela demanda, enquanto o segundo é um conceito de longo prazo, com o salário sendo determinado

“... pelo *valor das necessidades* exigidas para produzir, desenvolver, manter e perpetuar a capacidade de trabalho.”¹²

11 Depois de examinar outros trabalhos de Marx escritos na mesma época, especialmente *The poverty of philosophy* e *Communist Manifesto*, Mandel (1971, pp. 140-1) também faz essa afirmação.

12 Posteriormente, serão apresentadas as qualificações de Marx quanto a esse conceito.

Marx (1967, Cap. XXIV, pp. 609-11) chega a dedicar à teoria do fundo de salários toda uma seção específica, porém trata-se de um texto de reduzida dimensão e, conforme se argumentará em seguida, a crítica é mal colocada, pois, em parte, toma a teoria por aquilo que ela não disse. Além disso, não toca num aspecto fundamental da teoria do fundo de salários, que é o caráter sequencial e descontínuo do processo produtivo de bens de salário. Ao que parece, Marx estava mais preocupado em demonstrar que, dentro de seu esquema analítico, a teoria do fundo de salários era criticável, do que em examinar essa teoria dentro da lógica peculiar à mesma.

Recorde-se que a teoria do fundo de salário é uma teoria de curto prazo e chega à determinação dos mesmos tomando como dados o fundo de salários e a força de trabalho. Primeiramente, a atenção volta-se para esta última, argumentando-se que a mesma não pode ser considerada um dado, já que a força de trabalho (avaliada em número de pessoas), necessária para operar os meios de produção existentes, varia com o que Marx (1967, Cap. XXIV, p. 610) chama de “grau de exploração da capacidade de trabalho individual.”¹³ Em outras palavras, variações da produtividade dos trabalhadores implicariam variações do número de empregados necessários para operar o mesmo estoque de meios de produção. Essa observação é interessante, mas, para que fosse pertinente, seria necessário admitir que esse “grau de exploração” estaria fora do máximo permitido pelas condições existentes no curto prazo, não sendo explicado como isso ocorreria.

Em seguida, Marx (1967, Cap. XXIV, p. 610), ao invés de voltar-se para o segundo elemento da teoria, o fundo de salários, argumenta que o *salário* não pode ser considerado como um dado, o que valeria apenas para o seu valor mínimo (dado pelo nível de subsistência), mas mesmo este sujeito a variações.¹⁴ Não sendo a força de trabalho um dado, e o mesmo não acontecendo com *os salários*, Marx con-

¹³ A idéia de exploração está subjacente à proposição de que há trabalho pago e trabalho não pago.

¹⁴ O caráter dessas variações será esclarecido quando da apresentação das qualificações de Marx com relação ao conceito de salário de subsistência.

clui que o fundo de salários, que constitui o capital variável na sua terminologia, não pode ser considerado um dado. Note-se, entretanto, que a teoria do fundo não disse que os salários eram rígidos no curto prazo, reconhecendo que os mesmos poderiam ficar abaixo ou acima do nível de subsistência, em razão da magnitude do fundo relativamente à força de trabalho. Assim, Marx criticou um resultado que a teoria não propôs, ao invés de voltar-se para a premissa de que a rigidez do fundo vinha do caráter seqüencial e descontínuo do processo produtivo de bens de salário, face às condições da época. Ao não se preocupar com essa questão, a crítica se esvazia, já que as observações de Marx não excluem a possibilidade de que o fundo estabeleceria um limite superior para a magnitude que Marx considera variável. Para desprezar tal limite, Marx teria que apresentar alguma razão para explicar porque o mesmo não seria atingido. Isso seria difícil dentro de seu esquema analítico, pois equivaleria a dizer que os empresários manteriam parte de seu capital, representado por uma parcela do fundo, sob forma ociosa, não procurando obter rendimento com a sua aplicação.

O desprezo de Marx pela teoria do fundo de salários não conduz, todavia, ao abandono da idéia de que, no curto prazo, os salários são influenciados pelas variações do capital, via seu efeito sobre a demanda de mão-de-obra.¹⁵ Ao contrário, ele se estende na análise dessa questão, tanto no curto prazo como no longo prazo, e é a partir daí que encontra o seu mecanismo substitutivo do elemento malthusiano da análise clássica dos salários. Em lugar de tomar o capital como um agregado, ele chaina a atenção para a sua composição, na qual distingue, de um lado, o capital constante, dado pelos meios de produção existentes, e, de outro, o capital variável dado pela massa de capacidade de trabalho necessária para colocar o processo de produção em andamento. Para Marx (1967, Cap. XXIV, p. 622), ao longo do processo de acumulação de capital ocorre uma

¹⁵ É interessante constatar que, num trecho logo em seguida, Marx (1967, Cap. XXIV, p. 613) utiliza a expressão 'fundo de subsistência' como sinônimo da demanda de mão-de-obra, o que também revela o uso corrente da expressão na época.

“mudança na composição técnica do capital, esse crescimento da massa de meios de produção relativamente à massa de capacidade de trabalho que permite a sua utilização produtiva, o que se reflete na sua composição em termos de valor (ou composição orgânica), pelo crescimento da parte constante do capital com relação à sua parte variável.”¹⁰

Essa mudança na composição do capital expressa, na análise de Marx, um contínuo crescimento da produtividade do trabalho, visto como inerente à expansão da produção sob forma capitalista. Relativamente ao mercado de trabalho, a mudança na composição do capital tem implicações importantes para o comportamento da demanda de mão-de-obra. No esquema usual, o crescimento do capital conduz à expansão dessa demanda. Marx (1967, Cap. XXIV, p. 629) entende que essa proposição não é válida no sentido geral e argumenta:

‘Dado que a demanda de mão-de-obra é determinada não pelo montante de capital como um todo mas apenas por sua parte variável, essa demanda cai progressivamente com o crescimento do capital como um todo, em lugar de aumentar na mesma proporção que ele...’

Ainda que fora do mesmo texto, Marx (1969c, p. 74) deixa claro que, quando fala em queda da demanda, sua colocação é em termos relativos, não deixando de ocorrer um aumento do número de trabalhadores empregados:

“... a demanda de mão-de-obra... ainda crescerá mas numa proporção constantemente decrescente quando comparada com o crescimento do capital.”

No curto prazo, entretanto, ele não oferece objeções à idéia de que o crescimento do capital expande a demanda de mão-de-obra numa mesma proporção, isso ocorrendo, na sua terminologia, quando

¹⁰ A expressão entre parênteses foi adicionada para facilitar o entendimento do trecho isolado, o que também será utilizado em outras citações posteriores.

a composição do capital se mantém constante. A colocação de Marx (1967, p. 629) nesse caso é apenas a de reduzir o alcance da análise de curto prazo, dado que, com a tendência de mudança na composição do capital na direção em que aponta:

“Tornam-se mais reduzidos os períodos intermediários, em que a acumulação se processa como simples extensão da produção, numa dada base técnica (sem alteração da composição do capital).”

Com a mudança na composição do capital, Marx (1967) enfatiza que o resultado de longo prazo é o surgimento de:

“... uma população relativamente abundante de trabalhadores, ou seja, uma população maior que aquela suficiente para as necessidades médias da auto-expansão do capital e, portanto, uma população excedente” (p. 630).

“Ela forma um exército industrial de reserva, que pertence ao capital de uma maneira tão absoluta como se o mesmo a tivesse criado por conta própria” (p. 632).

Ele cria, assim, seu conceito de população excedente, dramatizado na expressão “exército industrial de reserva”, gerado pela própria expansão da acumulação de capital e que é o elemento que vai substituir o mecanismo malthusiano através do qual os salários se mantêm ao nível de subsistência. Quanto ao alcance do piso salarial dado por esse nível, o resultado para Marx (1969c, pp. 74-5) é, entretanto, o mesmo:

conseqüentemente a tendência geral da produção capitalista não é a de elevar mas sim a de reduzir o padrão médio dos salários, ou de empurrar o *valor do trabalho* (*) mais ou menos para seu *limite mínimo*.”

Deve-se ressaltar que este resultado não se segue simplesmente da direção em que a composição do capital se altera no longo prazo. A idéia do crescimento da magnitude relativa do “capital constante”,

inclusive, não é sua, e Marx (1969c, p. 74) a credita a outros autores, quase todos expoentes do pensamento clássico:

“Esta lei foi formulada de maneira mais ou menos precisa pelo Sr. Barton, Ricardo, Sismondi, Professor Richard Jones, Professor Ramsay, Cherbuliez e outros.”

O típico de Marx é a previsão de que a acumulação de capital prosseguiria de tal forma que a magnitude da alteração da composição do capital, na direção proposta por esses autores, ocorreria de forma tal a garantir a existência do “exército industrial de reserva.” O tamanho desse exército poderia ser contraído ou expandido, acompanhando as fases do ciclo econômico, mas nunca se exaurindo em caráter permanente de modo a permitir o crescimento dos salários.

Uma questão interessante é a de saber em que medida o exército industrial de reserva funciona satisfatoriamente, a nível teórico, como mecanismo responsável pela redução dos salários ao nível de subsistência, revestido da roupagem de limite físico e extremo para a manutenção e reprodução da capacidade de trabalho. Embora o próprio Marx e alguns autores marxistas enfatizem que o rompimento com o mecanismo malthusiano é um dos elementos mais característicos da análise marxista dos salários, outros têm assinalado que, a nível teórico, esse rompimento é mal construído, com uma lógica que deixa a desejar: um desses críticos é Rowthorn (1980, pp. 196-7), que vem do próprio campo da análise marxista, e tem sido considerado um dos seus expoentes mais recentes: Segundo ele, a idéia do exército industrial de reserva não é satisfatória do ponto de vista teórico, dado que, ainda que se constitua num mecanismo pressionando os salários para baixo, por si mesmo ela não contém nada que faça esses salários se estabilizarem em torno de qualquer nível, e especificamente ao nível de subsistência. Note-se que, ao pressionar salários para baixo, o mecanismo do exército de reserva não explica porque os salários deixam de cair quando atingem esse nível, ou se recuperam quando atingem valores abaixo do mesmo.

Dadas essas dificuldades do mecanismo envolvido na análise do efeito do “exército de reserva” sobre os salários, torna-se necessário investigar melhor a visão de Marx sobre o limite para o qual ten-

deriam os salários no longo prazo. Marx (1969c, pp. 71-2) apresenta o valor da capacidade de trabalho como formado por dois elementos (um de natureza física e outro a que chama de histórico ou social) definidos da seguinte maneira:

“O *limite extremo* (do valor da capacidade de trabalho) é dado pelo elemento físico; ou seja, para a manutenção e reprodução, para perpetuar sua existência física, a classe trabalhadora deve receber as necessidades absolutamente indispensáveis para *viver e multiplicar*. . . [grifos nossos nesta expressão].

Além desse mero elemento físico, o valor do trabalho (*) é em qualquer país determinado por um *padrão de vida tradicional*. Este não é meramente físico mas representa a satisfação de certas necessidades que emergem das condições sociais em que as pessoas são colocadas e se desenvolvem.”

Estes conceitos simplesmente repetem a visão clássica do preço natural do trabalho, conforme apresentada na Seção III.3. Recorde-se, em particular, as citações de Ricardo (ver p. 52) onde o salário é apresentado como aquilo que é necessário para permitir aos trabalhadores “subsistir e perpetuar a sua raça”, mas também dependente dos “hábitos e costumes do povo.” Fica evidente que o limite físico de Marx não deixa de incorporar o elemento demográfico, pelo menos quanto ao retorno dos salários ao nível de subsistência, caso caíssem abaixo dele. De outra forma não seria possível, na sua própria definição, que os trabalhadores “vivessem e multiplicassem.”

Depois de apresentar esses dois elementos constitutivos do valor da capacidade de trabalho, no mesmo texto Marx (1969c, p. 73) afirma:

“Quanto aos *limites do valor do trabalho* (*), sua efetiva determinação depende sempre da oferta e da demanda, quero dizer, a demanda de mão-de-obra por parte do capital e a oferta de trabalho por parte do trabalhador. Nos países coloniais a lei da oferta e da demanda favorece o trabalhador. Daí o padrão de salários relativamente elevado nos Estados Unidos. Aí o capital poderá tentar o máximo. Entretanto ele não pode impedir que o mercado de trabalho seja continuamente esvasiado

pela contínua conversão de trabalhadores assalariados em camponeses independentes, auto-suficientes. A posição de trabalhador assalariado é para uma grande parte do povo americano apenas um estágio provisório, que eles certamente procuram deixar dentro de um período mais longo ou mais curto.”

Esse trecho equivale a dizer que o salário do trabalhador depende também das oportunidades de trabalho fora da condição de assalariado do setor capitalista. No caso americano, a forma pela qual era ocupada a fronteira agrícola, ainda em expansão no século XIX, implicava no oferecimento de oportunidades dessa natureza. Na interpretação de Rowthorn (1980, pp. 209-10), nesse trecho, Marx estaria apresentando uma outra definição para o valor da capacidade de trabalho, além dos componentes físico e histórico-sociais do salário de subsistência. Note-se, entretanto, que Marx se refere aos limites do “valor do trabalho”, isto é, dentro dos quais este se situaria, além de referir-se à oferta e à demanda como determinantes desses limites. Nessas condições, entende-se que esses limites estão mais próximos do conceito de preço de mercado, ou seja, da análise de curto prazo, do que de uma nova visão do conceito de longo prazo, a saber, do valor da capacidade de trabalho. É claro que casos semelhantes ao da economia americana no século XIX podem-se prolongar por muito tempo, mas a própria lógica do desenvolvimento capitalista de Marx sugere que o capitalismo acaba por penetrar nos setores não-organizados sob essa forma. No caso, isso poderia ser precipitado pelo esgotamento da fronteira agrícola, ou ainda pela sua restrição à ocupação por trabalhadores independentes. A partir daí, como fenômeno de longo prazo, o mecanismo implícito na análise do “exército de reserva” passaria a imperar.

De qualquer forma, entende-se que o aspecto mais interessante desse trecho de Marx é o reconhecimento de que, enquanto a penetração do capitalismo não é praticamente completa, o padrão de vida assegurado por atividades não capitalistas pode-se constituir num elemento determinante de um mínimo para os salários pagos pelo setor capitalista. Interessante é constatar que essa idéia foi adotada por Lewis (1964) em sua conhecida análise do mercado de trabalho em países em desenvolvimento, em situações onde tipi-

camente prevalece um excedente de mão-de-obra. Como será visto na seção seguinte, Lewis sugere que um fator determinante de salário no setor capitalista em expansão é a produtividade média na origem do excedente, ou seja, os ganhos que o trabalhador poderia obter fora da condição de assalariado do setor capitalista.

Ligada a essa questão do nível do salário de subsistência, existe uma discussão extensa a respeito do que Marx (1969b, pp. 11-8, e 1967, pp. 628-48) quis dizer com a previsão de que a expansão do capitalismo conduziria o salário ao "seu limite mínimo", ao lado da existência de um "exército industrial de reserva", tudo isso gerando um quadro sombrio do futuro do capitalismo, também dramatizado em expressões tais como "miséria" e "pauperismo" da classe trabalhadora. Uma das raízes dessa discussão foi que críticos de Marx utilizaram esse quadro para atribuir-lhe a "teoria da miséria do proletariado", ao mesmo tempo em que sua validade era entendida como refutada, isso pela evidência quanto à evolução do padrão de vida dos trabalhadores dos países capitalistas avançados.

A argumentação em contrário apresentada por autores marxistas é, essencialmente, a seguinte: ¹⁷ (i) as expressões mais contundentes de Marx se aplicariam apenas aos desempregados do "exército industrial de reserva", e não aos assalariados empregados; (ii) o "limite mínimo" de Marx incorporaria também o componente histórico ou social do salário de subsistência, não sendo o seu aumento inconsistente com as colocações de Marx; (iii) alternativamente, as previsões de Marx seriam vistas numa escala mundial, com seu quadro sombrio referindo-se às condições dos trabalhadores dos países do "Terceiro Mundo"; (iv) no caso dos países desenvolvidos, a questão relevante seria o "salário relativo": Marx teria enfatizado que a tendência seria de empobrecimento relativo, e não absoluto, das classes trabalhadoras, entendido como tal o crescimento dos salários a taxas inferiores que a acumulação de capital; e (v) este último fenômeno seria suficiente para preservar o caráter da análise marxista como denúncia da injustiça inerente ao regime de trabalho assalariado e, igualmente, assegurar o caráter revolucionário dessa colocação.

¹⁷ As resenhas de Mandel e Rosdolsky tratam da "teoria da miséria do proletariado" de forma específica e, no seu conjunto, abrangem todos os argumentos apresentados em seguida.

A dificuldade desse tipo de resposta é que, colocada nesses termos, a teoria marxista dos salários fica por demais elástica para permitir seu teste em circunstâncias específicas (e.g., num determinado país em determinado período histórico), dissociadas de um contexto histórico em escala mundial. Assim, o contorno de algumas das dificuldades da teoria acaba criando outras. Poder-se-ia argumentar que essa generalidade é inerente à análise marxista, voltada para o enfoque do capitalismo como modo de produção em seu desenvolvimento histórico, não só no passado, mas também procurando prever essa evolução no futuro. Nesse contexto, as idéias de fronteira, espaços e intervalos de tempo bem definidos ficam distantes do esquema em que a análise se desenvolve. Todavia, as dificuldades não se resumem a isso. Tome-se, em particular, a idéia de que a miséria e o pauperismo estariam sendo relegados ao "Terceiro Mundo", cujos trabalhadores seriam os maiores afetados, no esquema da divisão internacional do trabalho, pela incapacidade do capitalismo de gerar empregos e pelas colocações que procuram demonstrar serem esses países explorados por mecanismos de intercâmbio desigual [cf., por exemplo, Emmanuel (1972)]. Se isso é aceito, é difícil escapar à conclusão de que o alto padrão de vida dos trabalhadores nos países desenvolvidos é obtido, em parte, às custas dos seus "companheiros" do Terceiro Mundo, o que, ainda que possa ser atribuído a uma conspiração do capital, certamente dificulta a união em torno do conhecido lema "Trabalhadores de todos os países: uni-vos!"

Para completar esta seção, cabe uma breve referência à visão de Marx (1969a, p. 158) quanto aos salários dos trabalhadores qualificados, e que pode ser associada a uma explicação de diferenciais de salários entre ocupações. Com o valor das mercadorias determinado pela quantidade de trabalho incorporada na sua produção, o mesmo acontecendo com a capacidade de trabalho, segue-se uma visão dos diferenciais de salários determinados em função do tempo despendido com a aquisição de qualificações ou de treinamento:

"Quanto menor o período de treinamento, portanto, que qualquer trabalho exige, menor é o custo de produção do trabalhador e menor o preço de seu trabalho *, seus salários."

Em princípio, trata-se de uma visão bastante ortodoxa e que poderia ser até incorporada nas análises dos diferenciais de salários sob a ótica do “capital humano”. A diferença de enfoque, entretanto, emerge claramente quando se consideram outros elementos da análise marxista. Na análise tradicional, a aquisição de qualificações ou de “capital humano” é vista como uma forma de melhorar o padrão de vida dos trabalhadores, na medida em que conduziria a maiores salários. Na análise marxista, ainda que se reconheça serem as qualificações dos trabalhadores empregados remuneradas por maiores salários, nada garante que serão gerados empregos de forma a absorver os trabalhadores qualificados, nem que essas qualificações se tornarão indispensáveis no processo produtivo. Ao contrário, a divisão do trabalho e a simplificação do processo produtivo, que se encontram subjacentes ao aumento de produtividade associado à mudança da composição do capital, trazem consigo uma degradação dos requisitos da mão-de-obra em termos de qualificação, sendo o resultado, de acordo com Marx (1967, p. 635), o seguinte:

uma progressiva substituição de trabalhadores qualificados por outros não-qualificados, de capacidade de trabalho experiente pela não-experiente, de homens por mulheres e de adultos por jovens e crianças.”

Nessas condições, nem mesmo os trabalhadores qualificados escapam das previsões pessimistas de Marx quanto à evolução das condições das classes trabalhadoras. Interessante, também, é observar que essa colocação de Marx quanto ao papel das qualificações enfatiza o papel que o lado da demanda desempenha ao limitar o alcance de tentativas de promover o aumento dos salários, atuando-se do lado da oferta, via incentivo à aquisição de qualificações. Essa ênfase no lado da demanda é um tema que modernamente vem recebendo um destaque muito importante no contexto das teorias voltadas para a segmentação do mercado de trabalho, e que serão examinadas no Capítulo V. Nessa oportunidade, procurar-se-á verificar em que medida a vertente marxista da análise da segmentação incorpora as considerações de Marx quanto à tendência de degradação dos requisitos de qualificação da mão-de-obra.

III.6 — Lewis e a Oferta Ilimitada de Mão-de-Obra

Seja como resultado de suas deficiências como teoria propriamente dita, seja pelo desafio que lhe trazia a realidade do fenômeno demográfico e da evolução dos salários, seja ainda pela emergência da escola marginalista, posteriormente neoclássica, que acabou por dominar a análise econômica no mundo ocidental, o resultado é que a teoria do salário de subsistência foi relegada a um segundo plano. Em particular, desprezada sua validade empírica nos Estados Unidos e na Europa Ocidental, admitia-se, quando muito, que a mesma fosse relevante para as economias em estágios inferiores de desenvolvimento, que, todavia, nunca haviam ocupado as preocupações centrais dos economistas dos países onde se concentrava o esforço de análise a nível teórico. A grosso modo, esse período de ostracismo da teoria do salário de subsistência vai do final do século XIX até meados do século XX.

O período que se seguiu à II Guerra coincidiu também com o da ruptura, ainda que apenas formal em alguns casos, do sistema colonial. Um grande número de antigas colônias dos países europeus constituíram novos países e novos governos, gerando novas entidades no jogo político internacional. A introdução de sistemas de contas nacionais consagrou o uso da renda *per capita* como indicador síntese das condições econômicas dos diversos países. Em foros internacionais, como as Nações Unidas e diversos outros organismos, um dos temas que passaram a ser debatidos com maior frequência foi o dos contrastes entre os países ricos e países pobres, ou desenvolvidos e subdesenvolvidos ou, ainda, industrializados e em desenvolvimento. Essa dicotomia acabou por impor até mesmo uma linha distoante no confronto usual das rivalidades dos dois blocos liderados pelos Estados Unidos e pela União Soviética, com a consagração da expressão “Terceiro Mundo”, e com a atenção que passou a ser dada ao chamado conflito Norte-Sul, uma outra terminologia também criada para colocar em destaque o problema do subdesenvolvimento, concentrado nas nações do hemisfério sul.

No âmbito da análise econômica, isso despertou interesse num enfoque mais direcionado para os problemas enfrentados pelos países em processo de desenvolvimento, proliferando então os artigos, os livros, os cursos e, inexoravelmente, os especialistas voltados para a chamada "economia do subdesenvolvimento." A literatura decorrente voltou-se para os mais diversos aspectos dos problemas enfrentados por esses países. Do ponto de vista teórico, os enfoques adotados foram os mais diversos, variando desde a simples aplicação de teorias então prevalentes nos países industrializados do mundo ocidental, isto é, a teoria de Keynes, no plano macro, e a teoria neoclássica, no plano micro, até tentativas de análise inédita, como é o caso da teoria estruturalista, associada a um grupo de autores latino-americanos.¹⁸

Intuitivamente, poder-se-ia esperar que o enfoque clássico acabaria por atrair atenção nessa abordagem. De um lado, havia a circunstância de ter sido construído numa época em que os países desenvolvidos de hoje seriam então considerados como economias em desenvolvimento. De outro lado, e certamente como consequência disso, era uma análise voltada para problemas que mais de perto dizem respeito aos países em desenvolvimento, tanto daquela época como da época atual: comércio internacional, acumulação de capital, crescimento econômico, distribuição de renda e condições de pobreza das classes trabalhadoras.

Num dos artigos mais influentes desse período, Lewis (1964) adotou essa linha de análise, apoiando-se no enfoque clássico para desenvolver um modelo teórico de desenvolvimento econômico dentro das condições tipicamente enfrentadas por um grande número de países pertencentes ao "Terceiro Mundo." Esse artigo veio a ter particular influência na análise dos salários nos países em desenvolvimento, embora ela tenha ocupado apenas uma parte do mesmo.

Conforme ressaltado pelo próprio Lewis, sua análise dos salários emerge como resultado de uma insatisfação com o enfoque então prevalente, tipicamente neoclássico. As razões dessa insatisfação ficarão mais claras quando esse enfoque fôr tratado no capítulo se-

¹⁸ A discussão do enfoque estruturalista tem-se concentrado nos temas de inflação e crescimento. Veja-se, a respeito, os trabalhos de Baer e Kerstenetzky, eds. (1964) e Sunkel, Maynard, Seers e Olivera (1973), especialmente a nota sobre a escola estruturalista, que consta do apêndice ao artigo de Seers.

guinte. Adiantando-se um pouco quanto ao que será visto nesse capítulo, pode-se dizer que, em essência, o que se verificava era a dificuldade de tratar os problemas de subemprego, desemprego e baixos salários, típicos dos países em desenvolvimento dos dias atuais, à luz de um esquema teórico que dá a entender que, em boa medida, o desemprego é explicado pela relutância dos trabalhadores, do lado da oferta de mão-de-obra, em aceitar os salários determinados pelo mercado, e que estes são baixos exclusivamente em razão da reduzida produtividade da mão-de-obra associada à incipiente acumulação de capital. Outra causa do desemprego e do subemprego, enfatizada também pelo enfoque neoclássico, seria o conjunto das "distorções" introduzidas pelo governo, elevando o custo da mão-de-obra para os empresários, na forma de salários mínimos e de impostos e taxas sobre a folha de pagamento, conduzindo assim, do lado da demanda de mão-de-obra admitida como sensível a esses custos, a uma menor absorção de mão-de-obra no processo produtivo.

O primeiro elemento, representado pela relutância dos trabalhadores em aceitar o emprego a salários mais baixos, é, tanto a nível teórico como empírico, o ponto mais disputado da análise neoclássica para os problemas de desemprego e subemprego nos referidos países. Essa colocação implica num certo padrão para a curva de oferta de mão-de-obra, com a mesma respondendo positivamente a variações da taxa de salários. Isso é dificilmente aceitável nos países onde o nível de pobreza é tal, que se torna inconcebível imaginar que um indivíduo pode optar entre trabalhar e não trabalhar. E é do lado da oferta de mão-de-obra que o enfoque de Lewis diverge no neoclássico de maneira mais característica. Ao se deparar com o problema de explicitar as condições do mercado de trabalho dentro de seu modelo, Lewis retorna à análise clássica, e adota o mesmo perfil da curva de oferta de mão-de-obra então encontrada subjacente aos aspectos de longo prazo dessa análise. Ou seja, admite-se que a oferta é infinitamente elástica ao nível do salário de subsistência, tal como no Diagrama 3.1 apresentado anteriormente.¹⁰

¹⁰ Dada uma oferta com essas características, a demanda não exerce papel importante na determinação dos salários. No modelo de Lewis, ela serve para determinar apenas o nível de emprego no setor capitalista.

Ainda que sua base analítica seja o modelo clássico, Lewis adiciona novos elementos e qualificações de forma a adaptar o enfoque clássico às condições dos países em desenvolvimento dos dias atuais. Isso é feito tanto quanto ao mecanismo que garante a estabilidade do salário de subsistência, como quanto ao nível em que esse salário é fixado. As observações de Lewis, quanto a esses dois elementos da teoria do salário de subsistência, se deduzem a partir de suas considerações sobre a natureza e as fontes da oferta ilimitada de mão-de-obra nos países em desenvolvimento.

A oferta ilimitada de mão-de-obra existe, segundo Lewis (1964) :

“... naqueles países onde a população é tão grande relativamente ao capital e recursos naturais que há extensos setores da economia onde a produtividade marginal do trabalho é negligível, zero ou mesmo negativa” (p. 402).

E adiciona:

“Se a produtividade marginal é zero ou negativa não é de importância fundamental para a nossa análise. O preço do trabalho, nessas economias, é um salário ao nível de subsistência. A oferta de trabalho é portanto ‘ilimitada’ no sentido de que a esse preço a oferta excede a demanda” (p. 403).

Assim sendo, em lugar de admitir um mecanismo malthusiano de rígida interdependência entre salários e população, o que Lewis faz é admitir a existência de uma população muito grande em desproporção com capital e os recursos naturais, que acaba se empregando em tarefas onde a sua produtividade marginal é muito baixa. Essa população tende a crescer como resultado do desenvolvimento econômico, principalmente pelo efeito deste sobre a taxa de mortalidade, mas sem reduzir o valor dos salários mantidos ao nível de subsistência, por razões a serem posteriormente discutidas.

Além do crescimento da população, as demais fontes do excedente de mão-de-obra seriam constituídas de dois grupos. O primeiro compreende os camponeses, os trabalhadores ocasionais e pequenos co-

merciantes engajados em atividades de simples subsistência, juntamente com os serviços empregados pelas famílias, ou mesmo em atividades comerciais. O segundo grupo abrange as mulheres e filhas desempenhando atividades domésticas.

Todos esses grupos acabam constituindo um grande bolsão, ou excedente de mão-de-obra não-qualificada, que pode ser utilizado por um setor capitalista que se instale na economia, gerando lucros, expandindo-se e acumulando capital, sem maior impacto sobre os salários, até o ponto em que esse excedente de mão-de-obra seja absorvido pelo setor. Enquanto isso não ocorre, o salário de subsistência pode subir, mas não por atuação do lado da demanda. Para esclarecer isso, pode-se passar agora aos fatores que determinam o nível em que o salário de subsistência é fixado.

Lewis aceita a noção estabelecida pelos clássicos, baseada naquilo que era exigido para o consumo de subsistência, noção essa que chama de subjetiva. No entanto, Lewis (1964, p 409) adiciona um padrão mais objetivo para a análise do salário de subsistência, ou seja:

“O salário que o setor capitalista em expansão tem que pagar é determinado por aquilo que as pessoas podem ganhar fora do setor.”

Com essa colocação, é inegável que o conceito de salário de subsistência fica assentado em bases mais sólidas. Uma coisa é dizer que ele depende de “hábitos e costumes”, cuja aferição é por demais volátil num determinado momento, e pior ainda quando se procura acompanhá-los em suas alterações ao longo do tempo. Outra coisa é dizer que esse salário deve guardar uma associação com a produtividade da mão-de-obra na origem do excedente, já que esta não estará disposta a aceitar o emprego no setor capitalista para ganhar menos do que poderia obter fora dele. Particularmente no caso do setor agrícola, tal produtividade pode ser avaliada em termos quantitativos, e isso permite submeter a hipótese a testes empíricos, o que seria um procedimento extremamente difícil no caso da hipótese clássica tradicional. Vale repetir que a colocação de Lewis livra a teoria do salário de subsistência da dependência

que, no sistema clássico, tinha sua estabilidade de longo prazo com relação ao mecanismo malthusiano em que salários e população atuam como forças equilibrantes.

É interessante especular quanto às razões que teriam levado os clássicos a desprezar o papel da produtividade fora do setor capitalista como determinante dos salários ao nível de subsistência. Como foi visto na seção anterior, Marx chegou a perceber esse papel em sua análise dos salários, mas, assim mesmo, insistiu na visão tradicional do salário de subsistência, determinado pelo necessário à reprodução da capacidade de trabalho, ainda que abandonando o esquema malthusiano, e colocando o “exército industrial de reserva” como mecanismo responsável pela estabilidade desse salário no longo prazo, além de ressaltar a sua componente histórico-social. Uma possível explicação do desprezo dos clássicos pela produtividade da economia de subsistência decorre da natureza das condições de funcionamento da economia inglesa na época em que, conforme várias vezes assinalado, influenciaram profundamente as generalizações teóricas a que chegaram os clássicos.

Ainda que se possa dizer que, tanto essa economia, como a dos países a que se refere Lewis pudessem ser caracterizadas genericamente como “em desenvolvimento”, os padrões de então eram, sob vários aspectos, diferentes dos atuais. Em particular, merece destaque o fenômeno demográfico. Na época dos clássicos, o crescimento da população era contido pela alta taxa de mortalidade; nos dias de hoje, isto não mais ocorre de um modo geral e, onde o capitalismo não absorve esse crescimento, de uma forma ou de outra, a crescente população acaba se ocupando em atividades que lhe garantem a subsistência, ainda que em condições precárias, mas suficiente para permitir o contínuo crescimento da população. Outra razão é que, na Inglaterra, a fronteira agrícola estava praticamente esgotada, e o capitalismo avançou também de forma acelerada no espaço econômico disponível, liquidando o regime feudal, e sem que a população “independente”, resultante dessa liquidação, contemplates outras alternativas além do emprego assalariado ou da emigração.

Em muitos dos atuais países em desenvolvimento, as circunstâncias são diferentes, no sentido de que a fronteira agrícola ainda em

expansão oferece oportunidades fora do trabalho assalariado; noutros países, circunstâncias diversas daquelas que conduziram à ruptura do regime feudal na Europa permitiram a sobrevivência de pequenos proprietários em atividades de subsistência, que acabam se oferecendo como uma alternativa à opção pelo emprego urbano, condicionando a remuneração oferecida por este para atraí-los.

Fica evidente, portanto, que o enfoque de Lewis quanto ao salário de subsistência depende da sobrevivência de um setor não capitalista, que continua oferecendo oportunidades de trabalho além das oferecidas pelo setor capitalista e que, assim sendo, condiciona o nível mínimo de remuneração oferecida pelo último. De qualquer forma, admite-se que esse mínimo deve superar a remuneração que pode ser obtida na origem do excedente, dado que os empregos correspondentes são oferecidos em cidades congestionadas, onde os custos de transporte e habitação são mais elevados, sendo também necessário algum diferencial para incentivar o abandono da atividade original para o emprego assalariado no setor capitalista.

O quadro oferecido por Lewis parece consistente com a realidade observada em muitos dos países do Terceiro Mundo.²⁰ Na Ásia, na África, e em alguns países da América Latina, houve civilizações que se desenvolveram antes da ocupação pelo colonialismo europeu, civilizações essas que, sem contar os períodos em que se destacaram em termos de crescimento econômico, de uma forma ou de outra conseguiram manter níveis de subsistência que permitiram o crescimento da população de forma considerável. Esse contingente populacional veio a se constituir na oferta de mão-de-obra utilizada pelos empreendimentos capitalistas trazidos pelo colonialismo e que sobreviveram à ruptura do mesmo em épocas mais recentes. Depois que a escravidão foi abolida, é razoável admitir, dentro de um raciocínio econômico, que a remuneração então recebida pela mão-de-obra deve guardar alguma correspondência com os ganhos que, alternativamente, poderiam ser obtidos fora do setor capitalista.

²⁰ Deve ser ressaltado, contudo, que nem todos os países do "Terceiro Mundo" possuem características próximas daquelas que geram a oferta ilimitada de mão-de-obra a que se refere Lewis.

Em países novos como o Brasil, o próprio colonialismo acabou gerando uma oferta ilimitada de mão-de-obra para uso futuro. Isso porque a economia foi submetida a ciclos de exploração intensa, como no caso do ouro e da cana-de-açúcar, que provocavam o crescimento da população via imigração de novos contingentes, inclusive os trazidos sob regime de escravidão. O esgotamento de cada um destes ciclos não resultava num movimento migratório de sentido contrário. A população encontrava emprego em atividades de subsistência, freqüentemente beneficiada com uma fronteira agrícola em expansão e com uma relativa abundância de recursos naturais. Como resultado, o crescimento populacional não era interrompido, criando-se os bolsões constituintes da oferta de mão-de-obra à disposição de novos ciclos de exploração colonial e, posteriormente, do esforço concentrado na direção da industrialização.

Visto assim, da perspectiva dos países em desenvolvimento, o excedente de mão-de-obra, bem como sua relação com a estabilidade do salário de subsistência, representam fenômenos que não são captados, quer pelo mecanismo malthusiano de análise clássica, quer pelo esquema marxista, em que a origem do excedente está na mudança de composição orgânica do capital. Este último esquema se constituiria, no máximo, numa explicação parcial para o fenômeno, na medida em que fosse responsável pela dificuldade de exaustão ou pelo aumento do excedente, mas não necessariamente pela sua criação.

O esquema desenvolvido por Lewis tem sido aplicado à análise da evolução de salários em vários países. Particularmente interessantes são os estudos voltados para a evolução histórica dos salários, procurando-se identificar, no caso dos países já desenvolvidos, ou daqueles mais avançados no processo de desenvolvimento, o particular momento histórico em que os salários da mão-de-obra começaram a apresentar um crescimento persistente no longo prazo, associado com a exaustão do excedente de mão-de-obra disponível e/ou com o crescimento da produtividade na origem do excedente. Outra aplicação de relevo tem sido feita na área de análise de projetos, onde o custo de mão-de-obra, na presença do excedente, deixa de

ser avaliado pelo salário de mercado, e recebe um “preço-sombra” (*shadow-price*) inferior a esse salário, com a diferença explicada, entre outros casos, pela disponibilidade de um excedente de mão-de-obra cuja utilização implica num custo de oportunidade mais baixo que o dado pelo salário de mercado.

A análise de Lewis não deixou de atrair polêmica, com a contestação mais destacada da parte dos neoclássicos, para quem a idéia de produtividade marginal praticamente nula constitui-se num anátema, a menos que os salários acompanhem de perto essa magnitude. Note-se, todavia, que a idéia de produtividade marginal nula foi mencionada, mas não enfatizada no modelo de Lewis. Suas colocações centrais de que a oferta de mão-de-obra é infinitamente elástica, num intervalo de tempo considerável, ao nível do salário de subsistência, e que o salário de mercado supera o custo de oportunidade da mão-de-obra, resistiram ao ataque neoclássico e continuam servindo de base tanto a trabalhos empíricos como a desenvolvimentos teóricos.

Uma observação final quanto à análise de Lewis refere-se ao comportamento dos salários no curto prazo. Ainda que a referida análise seja essencialmente uma análise de longo prazo, contém alguns elementos que dão lugar para uma variação dos salários no curto prazo, sem qualquer inconsistência com seu comportamento de longo prazo.²¹ Muitas vezes o setor capitalista é tipicamente urbano, ou se trata de um enclave localizado a uma distância considerável da agricultura de subsistência, que fornece os novos contingentes de mão-de-obra exigidos pela expansão do setor capitalista. Nessas condições, se a expansão do setor capitalista é muito acelerada no curto prazo, o diferencial de salário oferecido relativamente aos ganhos possivelmente obtidos no setor de subsistência deverá subir para acelerar o processo de transferência, aumentando os salários

²¹ Essa distinção entre curto e longo prazos segue o procedimento usual. Na análise de Lewis, mesmo o “longo prazo” em que ocorre a estabilidade do salário de subsistência pode ser sucedido com a quebra dessa estabilidade, decorrente de uma eventual exaustão da mão-de-obra excedente.

no setor capitalista.²² É como se o setor enfrentasse uma oferta de mão-de-obra positivamente inclinada no curto-prazo. Esse aumento do diferencial entre o salário no setor capitalista e a remuneração na origem do excedente pode desaparecer, se a expansão do setor capitalista se arrefecer, ou se a resposta da oferta ocorrer em desproporção com o desempenho do setor no período seguinte. Por outro lado, numa recessão afetando o setor capitalista, uma redução do diferencial pode também atuar como mecanismo inibidor do processo de transferência, ou mesmo de sua operação no sentido contrário.

III.7 — Os Países em Desenvolvimento e a Análise Clássica dos Salários: Outras Considerações

Se Lewis praticamente ressuscitou a teoria do salário de subsistência, o que se pode dizer da teoria do fundo de salários? Até que ponto essa teoria apresenta igualmente alguma relevância dentro das discussões voltadas para os problemas enfrentados pelos países em desenvolvimento dos dias de hoje? No que se segue nesta seção, procurar-se-á demonstrar que, embora essa teoria não tenha recebido uma revitalização comparável àquela que Lewis deu à teoria do salário de subsistência, o que se verifica é que a mesma

²² Um exemplo desse fenômeno ocorreu quando a economia brasileira passou por uma fase de desenvolvimento muito acelerado no período 1968/73, que atraiu notoriedade para a experiência de desenvolvimento do País, dando origem à expressão "milagre brasileiro". Esse desenvolvimento foi concentrado na região próxima das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, onde, no final de 1973, a expressão "crise de mão-de-obra" era comum no noticiário jornalístico, refletindo a dificuldade de os empresários recrutarem mão-de-obra não-qualificada aos salários então prevalentes, principalmente na indústria de construção civil. Os salários, então, começaram a subir, e houve casos de os próprios empresários custearem as despesas de transferência de trabalhadores para essas regiões. Posteriormente, com as dificuldades que a economia brasileira passou a enfrentar a partir de 1973, não se falou mais em crise de mão-de-obra, nem mais se constataram evidências de sensíveis elevações de salários dos trabalhadores não-qualificados. O "milagre", se houve, foi de curto prazo.

temática de que se ocupava a teoria do fundo de salários vem resurgindo na fronteira do debate sobre o desenvolvimento econômico, nas condições históricas atuais.

Para argumentar na direção dessa proposição, é preciso retomar a direção seguida por esse debate. Na seção anterior, referência foi feita à maneira pela qual o interesse pelos países em desenvolvimento ganhou impulso no período que se seguiu à II Guerra. O debate ativado por esse interesse evoluiu não apenas para o diagnóstico dos problemas enfrentados por esses países, como também para recomendações de política econômica que procuravam orientá-los em seu objetivo de promover o desenvolvimento econômico. Quando se observa a natureza dessas recomendações, bem como a direção que esse debate tomou posteriormente, direção essa fortemente influenciada pelo próprio desempenho dos países do Terceiro Mundo enquanto esse debate se processava, pode-se, a grosso modo, identificar dois períodos em que as recomendações quanto à estratégia a ser adotada por esses países adquiriram características bastante distintas.

Nas décadas de 50 e 60, a industrialização foi apresentada, de um modo geral, como o caminho mais viável para o desenvolvimento, e um número muito grande de países enveredou por essa direção. Essa industrialização era vista como a estratégia mais adequada para o aumento da renda *per capita*, indicador de desenvolvimento que galvanizou a atenção geral em todo esse período. No final da década de 60, verificou-se que vários países tinham alcançado relativo êxito como seguidores dessa estratégia, obtendo aumentos consideráveis de sua renda *per capita*.

Da avaliação então feita quanto à situação geral dos países em desenvolvimento, duas conclusões se distinguiram. A primeira ressaltava que, apesar do esforço realizado de um modo geral pelos países do Terceiro Mundo, não chegou a ocorrer uma redução importante da distância econômica que os separava dos países industrializados. A segunda destacava que, mesmo no caso em que o desenvolvimento econômico foi mais acelerado, como no Brasil e México, entre outros casos, o aumento da renda *per capita* não se tinha traduzido em melhorias substanciais do padrão de vida das camadas mais pobres da população. Nesses países, ficou evidente

que a má distribuição de renda existente, às vezes agravada durante o próprio processo de desenvolvimento econômico, havia impedido que essas camadas colhessem os frutos desse processo.

Dessas observações, duas correntes se consolidaram quanto à reorientação a ser dada ao processo de desenvolvimento. A primeira, já antiga, destacava que os países do Terceiro Mundo somente terão encurtada a distância econômica que os separa dos países industrializados se estes últimos aceitarem uma maciça transferência de recursos de sua parte para os países em desenvolvimento, quer por meio de ajuda direta, quer colocando sob novos termos as relações comerciais e financeiras entre os dois blocos. Esses novos termos abrangeriam, principalmente, um tratamento preferencial para os países em desenvolvimento, sendo o primeiro passo a eliminação das restrições freqüentemente impostas pelos países industrializados às importações do Terceiro Mundo. Esse enfoque para o problema do subdesenvolvimento tem sido inúmeras vezes objeto de referência sob o título de "nova ordem econômica internacional." Uma outra linha ressalta a necessidade de profundas alterações na estrutura dos países em desenvolvimento, de forma a fazer com que as classes mais pobres sejam particularmente beneficiadas com o desenvolvimento econômico. Nesse caso, além de referências quanto à imperiosa necessidade de uma redistribuição de renda dentro de muitos desses países, recomendações explícitas são feitas, paralelamente, no sentido de que eles devem contemplar, de modo preferencial, o investimento voltado para a produção das chamadas "necessidades básicas" (alimentação e nutrição, água potável, saúde, habitação e educação), designação pela qual ficou conhecida a proposição de uma política de desenvolvimento voltada para tal objetivo.²³

Sem entrar no mérito da discussão dos que enfatizam a proposição da "nova ordem econômica internacional", ou do enfoque das "necessidades básicas", ou mesmo de ambos, pretende-se aqui apenas chamar a atenção para alguns pontos comuns entre as discussões

²³ Essa identificação de "necessidades básicas" tem sido aceita nos debates sobre o assunto. Para uma introdução a respeito dessa questão, veja-se Haq (1978, pp. 37-9), bem como outros artigos contidos nessa mesma publicação, e Strecten e Burki (1978, pp. 411-21).

voltadas para o fundo de salários na época dos clássicos, e o embasamento dado à idéia das “necessidades básicas” como objetivo de uma estratégia de desenvolvimento econômico.

Entende-se que os pontos comuns mais importantes são três. Em primeiro lugar, há a idéia de seqüência do processo produtivo, no sentido de que é preciso enfatizar a produção de bens de salários mediante um processo de acumulação de capital, que acabe por expandir o volume de recursos destinados ao sustento dos trabalhadores. Esse ponto pode ser entendido como uma observação ligada ao lado da oferta de bens de salários, e sugere que parte das dificuldades enfrentadas pelos países em desenvolvimento na melhoria do padrão de vida decorrem de uma estrutura produtiva em que a produção dos bens de salários, além de limitada, não flui de modo contínuo, nem pode contar com o recurso às importações, dado o problema de escassez de divisas, também típico dos países em desenvolvimento. Esse ponto é ilustrado com as repetidas ocorrências de crises de alimentos em diversos países, em consequência do fracasso da colheita de um ou poucos produtos que respondem por parcela importante da dieta da população. O quadro parece bem próximo do da época dos clássicos, sendo a grande diferença que, naquela época, o recurso à importação era limitado não tanto pela escassez de divisas, mas, em maior grau, pela exigüidade da produção de outros países, já que a oferta de excedentes exportáveis dos países do “novo mundo” somente se consolida ao longo do século XIX.

O segundo elemento comum está no lado da demanda. O enfoque das necessidades básicas incorpora, como elemento de sua estratégia, um aumento da produtividade e da renda das camadas mais pobres da população, dotando-as de meios de produção mais adequados, conforme assinala Haq (1978). Tal como no caso da teoria do fundo de salários, há a idéia de que a remuneração a ser recebida pelos trabalhadores não pode prescindir de um esforço concentrado em termos de acumulação de capital. Finalmente cabe assinalar que, tanto a teoria do fundo de salários, como o enfoque das necessidades básicas, compartilham do mesmo ceticismo de que uma redistribuição de renda que se limite a expandir a demanda de bens de salários (via ação dos sindicatos ou como resultado de

políticas salariais governamentais, por exemplo) terá o seu sucesso comprometido, se não houver uma correspondente expansão da oferta desses bens.

Os elementos contidos na estratégia das “necessidades básicas” são reconhecidamente voltados para um espectro mais amplo de problemas, e a sua discussão se desenvolve de modo mais complexo do que no caso da teoria do fundo de salários. Não obstante, não é de se surpreender a apontada existência de pontos comuns nos dois casos, o que decorre essencialmente da circunstância de que ambos se voltam para a mesma temática de como promover o desenvolvimento econômico e elevar o padrão de vida das classes trabalhadoras. É essa temática comum que faz da análise clássica um conjunto de idéias de clara relevância para os países em desenvolvimento nos dias atuais.

III.8 — Diferenciais de Salários entre Ocupações

Nas Seções III.2 e III.3, foi visto que Adam Smith já havia colocado, ainda que de forma muito rudimentar, as noções subjacentes às teorias do salário de subsistência e do fundo de salários, que posteriormente foram melhor desenvolvidas por outros autores clássicos. De um modo geral, esse é o caráter do Capítulo VIII de *A Riqueza das Nações*, onde ele analisa os fatores determinantes dos salários absolutos: várias causas são mencionadas rapidamente, sem maiores preocupações analíticas, e sem que o autor se prendesse a esta ou aquela idéia em particular, ao contrário de Ricardo, Malthus e Mill. Além disso, boa parte do mesmo capítulo é dedicada à demonstração de que os salários na Inglaterra de sua época já se encontravam acima do nível de subsistência, bem como a comparações entre as condições de salários e de padrões de vida entre aquele país, os Estados Unidos e a China, dentre outros casos.

Além de referir-se ao fundo de salários e ao salário de subsistência, Adam Smith menciona também outros fatores cujos papéis serão examinados posteriormente neste livro. Este é o caso da influência da coalização de patrões e de empregados, e do poder

de barganha de cada grupo;²⁴ em termos genéricos, da interação entre oferta e demanda de mão-de-obra;²⁵ e, até mesmo, de considerações que parecem ser o prenúncio da teoria da produtividade marginal.²⁶ Se, de um lado, a superficialidade com que Smith trata essas questões deixa a desejar, por outro lado não deixa de ser surpreendente a sua capacidade de se referir a todas elas, em condições em que ele mesmo estava contribuindo para os primeiros passos da análise econômica de forma sistemática.

O que se verifica, portanto, é que o Capítulo VIII de Smith pode receber uma avaliação mais positiva, desde que feita segundo um critério onde se atribua maior peso à sua menção de um amplo conjunto de fatores afetando os salários, do que ao detalhe com que trata cada um deles, ou até mesmo à consistência do conjunto. Todavia, ainda que o capítulo VIII possa ser julgado segundo dúbios critérios, há um consenso maior de que o talento analítico de Smith é muito mais evidente quando ele se volta para o problema da estrutura de salários.

Isso é feito no Capítulo X, que contém uma análise dos diferenciais de salários entre ocupações, capítulo este que é um dos mais célebres da obra de Smith. Nesse capítulo, cinco fatores determinantes desses diferenciais são apontados, sendo o papel de cada um analisado com uma acuidade que contrasta não só com a de outros autores da época, mas até mesmo com outros trechos da sua própria obra. Além disso, os cinco fatores se integram coerentemente numa visão do mercado de trabalho em concorrência perfeita e com mobilidade da mão-de-obra entre ocupações. Cada ocupação é vista como apresentando vantagens ou desvantagens do ponto de vista do trabalhador, e os diferenciais de salários represen-

²⁴ Veja-se Smith (1979, p. 169). Esse assunto será examinado no Capítulo VI.

²⁵ Isso transparece principalmente em suas considerações sobre a teoria do fundo de salários e do salário de subsistência; nesta última, faz referência também, conforme já assinalado, à relação entre salários e população. Veja-se Smith (1979, esp. pp. 171-3 e 182-4).

²⁶ No final do Capítulo VIII, Smith (1979, pp. 189-90) sugere que um aumento dos salários conduz à substituição de mão-de-obra no processo produtivo, com a adoção de máquinas mais modernas que reduzem a utilização do trabalho.

tam forças equilibrantes, com um salário maior correspondendo a uma compensação pelo maior nível de desvantagens relativamente às vantagens apresentadas pela ocupação. Esse conceito de desvantagens líquidas de cada ocupação foi posteriormente incorporado pela análise marginalista sob o rótulo de desutilidade marginal do trabalho e a proposição de Smith seria, então, equivalente à de que o salário cresceria com a desutilidade marginal do trabalho em cada ocupação.

O primeiro fator apontado por Smith é a condição de trabalho de cada ocupação, manifestada por vários aspectos (fácil ou difícil, limpa ou suja, perigosa ou não, etc.), e a proposição é de que os salários serão tanto mais altos quanto mais desagradável, sob esses aspectos, fôr exercê-la.

O segundo fator é o grau de dificuldade e o custo envolvido no aprendizado da ocupação, tanto um como outro elemento influenciando positivamente na determinação do diferencial de salário correspondente. Assim, tanto a educação formal como o treinamento no próprio trabalho conduziriam a salários maiores do que naquelas ocupações onde não fossem exigidos. Esse segundo fator deve ser ressaltado, pois ele é reconhecido como a base da chamada teoria do "capital humano", a ser examinada no capítulo seguinte, e que vê os maiores salários como retorno do investimento realizado na aquisição de um capital representado por qualificações traduzidas em maior capacidade produtiva. O trecho seguinte é bastante ilustrativo e sugere que a própria denominação da teoria foi herdada de Smith (1979, pp. 203-4) :

"Um homem educado ao custo de muito trabalho e tempo para uma daquelas ocupações que exigem destreza e habilidades extraordinárias, pode ser comparado a uma daquelas máquinas muito caras. Deve-se esperar que o trabalho que aprende a executar lhe renderá salários bem acima daqueles usualmente atribuídos ao trabalho não-qualificado, permitindo a recuperação dos custos de sua educação e com pelo menos os lucros normalmente atribuídos a um capital de igual valor."

O terceiro fator é o grau de estabilidade da relação de emprego, com Smith sugerindo que trabalhadores ocasionais, como pedreiros, que nem sempre podem trabalhar sob condições cli-

máticas adversas, ou que têm a sua atividade dependente de chamadas periódicas por parte dos que demandam seus serviços, recebam salários que devem mantê-los não só no período de ociosidade, mas também compensá-los pelas incertezas de sua ocupação.

A quarta causa de diferenciais de salários apontada por Smith é o grau de responsabilidade assumida pelo empregado. Joalheiros e ourives são citados como exemplos de ocupações em que a responsabilidade por valores envolvidos é recompensada por maiores salários.

Finalmente, aponta-se como quinto fator explicativo de diferenciais de salários a probabilidade de sucesso ou insucesso na respectiva ocupação. Elaborando seu argumento, Smith assinala que profissões como a advocacia, onde muitos fracassam e poucos têm sucesso, estes últimos acabam recebendo uma recompensa tida como extraordinária, mas que reflete o risco envolvido na escolha. Entretanto, em média, a remuneração dessas profissões tende a ser menor do que outras em que os ganhos são previsíveis com maior certeza. O que sucede, segundo ele, é que os indivíduos tendem a sobrestimar as probabilidades de ganho e subestimar as probabilidades de insucesso, sendo o resultado que ocupações onde relativamente poucos têm sucesso acabam atraindo um número de pretendentes não correspondente àquilo que seria de se esperar em termos dos ganhos médios nelas observados. Também aqui a análise de Smith é precursora de desenvolvimentos posteriores na análise das decisões de agentes econômicos quando afetadas pelo risco. Smith está dizendo que os indivíduos preferem o risco, mas isso deve ser entendido apenas como uma hipótese. Análises mais recentes frequentemente adotam posição contrária, enfatizando que os indivíduos evitam o risco, ao invés de preferi-lo.

Note-se que, com exceção do terceiro fator (grau de estabilidade da relação de emprego), as causas de diferenciais apontadas por Smith atuam do lado da oferta de mão-de-obra. No caso do quarto fator (grau de responsabilidade assumida pelo empregado), pode-se dizer que considerações do lado da demanda conduzem também a diferenciais de salários associados com a responsabilidade, constituindo esses diferenciais uma espécie de seguro contra roubo ou

quebra de confidencialidade [esta observação deve-se a Blang (1978, p. 49)]. Para se ter uma idéia do significado da análise de diferenciais de salários desenvolvida por Smith, assim como da ênfase colocada no lado da oferta de mão-de-obra, é interessante verificar que a análise neoclássica da oferta de mão-de-obra, um dos temas do capítulo seguinte, constitui-se essencialmente numa elaboração de dois pontos tratados por Smith: a desutilidade do trabalho e a idéia de "capital humano". A análise neoclássica das decisões envolvendo risco foi desenvolvida separadamente, mas pode ser aplicada também no caso da oferta de mão-de-obra entre ocupações.

Na análise clássica dos diferenciais de salários merece destaque, além da contribuição de Smith, a crítica feita por Mill.²⁷ Concordando que o Capítulo X de Smith contém a melhor análise de diferenciais de salários até então realizada, Mill (1857, p. 461) entende, entretanto, que ela é apenas "toleravelmente bem sucedida", e não tão completa e exaustiva como muitos pensam. Ele separa os cinco fatores apontados por Smith em dois grupos. O primeiro abrange aqueles que se enquadrariam dentro do princípio geral de Smith, qual seja, o de que os diferenciais de salários são compensatórios das desvantagens líquidas apresentadas em cada ocupação. Este seria o caso das condições de trabalho que conduzem a ocupações mais agradáveis do que outras, da estabilidade da relação de emprego e da probabilidade de sucesso em cada ocupação. Os diferenciais, nesse caso, seriam decorrentes dos efeitos equalizadores da concorrência entre os indivíduos. O segundo grupo abrange o efeito da educação e do treinamento, bem como o grau de responsabilidade envolvido em cada ocupação. Nesse caso, Mill aponta que os diferenciais emergem não da concorrência, mas, ao contrário, da ausência dela. Isso porque a educação formal e o treinamento conferem aos indivíduos que os recebem uma condição de escassez que os coloca

²⁷ Ricardo praticamente não analisa a questão dos diferenciais de salários, apenas faz uma breve referência no seu capítulo inicial, sobre valor, mas somente para dizer por que ela é deixada à margem de sua análise. Isso é feito por motivos de ordem metodológica. Ele vê a estrutura de salários rígida ao longo do tempo e, estando interessado nessa dimensão da análise, despreza o efeito de fatores que determinam a estrutura salarial, associando-a genericamente a diferenciais de qualificações e de intensidade do esforço desenvolvido pelo trabalhador. Veja-se Ricardo (1951, pp. 20-1).

numa situação privilegiada no mercado de trabalho, onde seu salário corresponde a uma espécie de preço de monopólio. Esse argumento se estende aos casos que Smith considera como "responsabilidade", mas que Mill entende se tratar de profissões particularmente especializadas, que envolvem treinamento por período longo, destreza manual ou conhecimentos de difícil acesso. A responsabilidade por si mesma não seria capaz de explicar os diferenciais encontrados nessas ocupações, já que simplesmente o fato de o indivíduo ser responsável não o capacitaria para exercê-las.

Além de ver monopólio onde Smith vê concorrência, Mill vai mais longe e argumenta que, tanto nesse caso como na atuação do princípio da concorrência, a análise de Smith chega a ser erroneamente apresentada. No aspecto em que essa análise se refere aos diferenciais compensatórios do exercício de uma ocupação menos agradável, Mill (1857, p. 464) considera que:

"... no que toca a empregos do mesmo tipo, preenchidos por indivíduos de mesmas características, essas compensações são, sem dúvida, realizadas na prática, na maioria dos casos. Mas no conjunto é uma visão falsa dos fatos apresentar isso como uma relação que geralmente existe entre empregos agradáveis e desagradáveis. As tarefas realmente mais exaustivas e repulsivas, em lugar de corresponderem a maiores salários do que em outras, são remuneradas nos mais baixos níveis, porque são exercidas pelos que não têm escolha."

Ao não ter escolha, as aspirações do lado da oferta, que conduzem à pretensão de um maior salário como compensação por uma ocupação menos agradável, deixam de ser relevantes. Fica evidente que a ênfase colocada por Smith no lado da oferta tornou sua posição vulnerável à crítica de Mill (1857, p. 464), que reconhece explicitamente o papel exercido pelo lado da demanda de mão-de-obra:

"... quando a oferta de mão-de-obra supera a demanda, numa situação em que encontrar um emprego qualquer se torna uma incerteza, sendo até mesmo um favor o oferecimento de um emprego sob quaisquer condições, a situação é totalmente contrária. Trabalhadores considerados desejáveis, aqueles que qualquer um deseja contratar, ainda podem exercer a escolha. Os

demais têm que aceitar o que podem encontrar. Quanto mais desprezível é a ocupação o mais provável é que sua remuneração seja a mínima, porque ela recebe os desamparados e degradados, os que vivem na pobreza mais abjeta ou os que são rejeitados dos demais empregos por falta de qualificação e educação.”

Na sua análise das situações mais típicas de monopólio, ele refere-se às artificiais (criadas por leis de aprendizado ou por restrições à entrada na ocupação), às naturais (decorrentes de qualificações) e às que estão confinadas a determinados estratos da sociedade (como no caso das profissões liberais). A conclusão de Mill (1857, p. 470) é que:

“Tão completa, na verdade, tem sido até aqui a separação entre os vários tipos de ocupação e tão fortemente marcada a linha de separação entre os mesmos, que a situação é quase equivalente a uma distinção de casta, de fundo hereditário; cada emprego é usualmente preenchido pelos filhos daqueles que exercem a mesma atividade ou outras de mesmo nível em termos de posição social; ou, então, pelos filhos daqueles que, ainda que originalmente de nível inferior, foram bem sucedidos em seus esforços de ascensão.”

Ainda que Mill enfatize a situação de sua época como evoluindo no sentido de diluir essas distinções, mais de cem anos depois o que se verifica é que o tema não perdeu atualidade. Ao enfatizar o papel da demanda na seleção de empregados e a existência de grupos não competitivos dentro do mercado de trabalho, as colocações de Mill podem ser apontadas como precursoras das idéias modernas de dualismo e segmentação dentro desse mercado, como, por exemplo, foi enfatizado por Cain (1976). Como será visto no Capítulo V, a discussão dos dias de hoje é mais sofisticada, questionando o próprio papel da educação e do treinamento como determinantes de qualificações intrínsecas do lado da oferta, além de voltada para problemas que só adquiriram maior ressonância no mundo contemporâneo, como a discriminação racial e sexual. Contudo, as idéias básicas não constituem novidade, e os fenômenos apontados por Mill são, ainda que sob nova roupagem, essencialmente os mesmos.

Capítulo IV

A TEORIA NEOCLÁSSICA

IV.1 — Introdução

Para entender o tratamento dado pela teoria neoclássica à determinação dos salários no mercado de trabalho, é útil rever quatro dos fundamentos desse enfoque de análise econômica. O primeiro se refere à maneira de construção do edifício teórico. Conforme assinalado no capítulo anterior, os economistas clássicos eram essencialmente observadores da realidade, a partir da qual baseavam suas generalizações, estas freqüentemente expressas sob a forma de “leis” toda a vez em que encontravam uma seqüência de eventos de comportamento humano ou da natureza, repetida uniformemente sob as mesmas condições. A “lei dos rendimentos decrescentes” é um exemplo típico dessa forma de procedimento. Os economistas neoclássicos, por outro lado, procuraram chegar a proposições sobre o comportamento da realidade a partir de abstrações quanto ao comportamento humano, de firmas ou da própria natureza. Em outras palavras, fixaram-se mais numa tentativa de explicar o que se encontra subjacente a essas leis, bem como de verificar sob que condições elas poderiam ser propostas como decorrentes desses padrões de comportamento.

Assim sendo, em sua análise do mercado de trabalho, os economistas neoclássicos continuarão analisando a determinação dos salários dentro do esquema tradicional, em que oferta e demanda se combinam para determinar um preço, no caso, o salário. Todavia,

em lugar de observações sobre a realidade, suas proposições serão baseadas em abstrações sobre o comportamento de indivíduos, famílias e empresas.

O segundo aspecto a ser destacado é o fato de ser a teoria neoclássica fundamentalmente baseada na análise do comportamento individual, ao nível pessoal ou de firmas, admitindo-se que a liberdade de escolha a esse nível é irrestrita. No caso da oferta de trabalho, isso quer dizer que os indivíduos podem escolher livremente se vão trabalhar ou não e, em caso afirmativo, quantas horas vão dedicar a essa atividade. Admite-se, quando muito, que decisões tomadas por indivíduos pertencentes a uma mesma família sejam interdependentes.

Um terceiro aspecto da análise neoclássica se faz presente quando essas decisões atomizadas se transpõem para a esfera do mercado. Aí se admite que, tanto do lado da oferta como do lado da demanda, nenhum agente é suficientemente poderoso para determinar por si mesmo a fixação dos salários. Esta é a premissa de concorrência perfeita, e exclui, pelo menos num primeiro estágio de análise, não só o papel de indivíduos ou empresas, mas também o de governos e sindicatos, no exercício de alguma influência específica na determinação dos salários.¹

O quarto aspecto que chama atenção na análise neoclássica é o seu embasamento no conceito de utilidade para a elaboração de sua teoria de formação de preços, abandonando a proposição clássica do valor (ou preço natural) fundamentado no trabalho incorporado ao produto ou serviço. Como será visto posteriormente, a determinação dos salários na análise neoclássica envolve considerações ligadas à sua utilidade para o trabalhador e para quem o contrata, utilidade essa que, neste último, corresponde à produtividade.

Dentro deste capítulo, a análise neoclássica será apresentada dentro da seqüência normalmente encontrada nos tratados que apresentam esse enfoque. Dada a maior disponibilidade de textos basea-

¹ O modelo básico que emerge do esquema de análise pode, contudo, ser aplicado para a análise do efeito da concentração de poder de barganha do lado da oferta ou da demanda, bem como da intervenção governamental na determinação dos salários, entre outras aplicações. Isso será objeto dos Capítulos VI e VII.

dos no mesmo, a apresentação deste capítulo será feita de forma bem sucinta, podendo o leitor interessado recorrer a esses textos para análises mais elaboradas.² As Seções IV.2 e IV.3 ocupar-se-ão da oferta e da demanda de mão-de-obra, respectivamente. Na Seção IV.4, esses dois lados do mercado se combinam para a determinação do salário de mercado. Admite-se inicialmente que a mão-de-obra é homogênea, deixando-se para a Seção IV.5 o problema dos diferenciais de salários segundo ocupações ou níveis de qualificação. Na seção final são examinadas as implicações da análise do ponto de vista distributivo.

IV.2 — A Oferta de Trabalho

O termo oferta de trabalho adquire várias conotações, e é preciso explicitar o seu significado no contexto da análise neoclássica. Esta é voltada primordialmente para a maneira como o indivíduo reage, oferecendo um maior ou menor número de horas de trabalho, face a variações no valor do salário. Essa reação pode ser estudada a nível individual ou levando em conta como o indivíduo interage com os demais membros de sua família na determinação da sua oferta de trabalho.

Uma decisão que antecede àquela em que varia o número de horas trabalhadas é a de participação na força de trabalho, isto é, de trabalhar ou não. Muitas vezes o termo oferta de trabalho refere-se a essa idéia de participação. Sobre os motivos que influenciam a decisão de participar da força de trabalho, a teoria neoclássica também tem algo a dizer, o que será objeto de breve referência neste capítulo. Além disso, a expressão oferta de trabalho é freqüentemente aplicada com referência ao tamanho da população acima de determinada idade, acrescida ou não da imigração líquida. Tanto o tamanho da população, como o da imigração, e as variações na estrutura etária da população podem ser entendidos, dentro

² Entre outros textos, podem ser mencionados os seguintes: Fleisher (1967), Cartter (1959), Rothschild (1917), Addison e Siebert (1979) e Perlman (1969).

do enfoque neoclássico, como elementos capazes de deslocar a curva de oferta de trabalho, num diagrama a duas dimensões, em que essa oferta aparece exclusivamente como função do salário. A análise neoclássica é voltada fundamentalmente para esse problema de duas dimensões (horas trabalhadas e salários), tudo o mais mantido constante ou *ceteris paribus*. Nesse problema se concentrará a análise que se segue, desenvolvida inicialmente para o caso do indivíduo isolado de sua família.

IV.2.1 — Horas de Trabalho

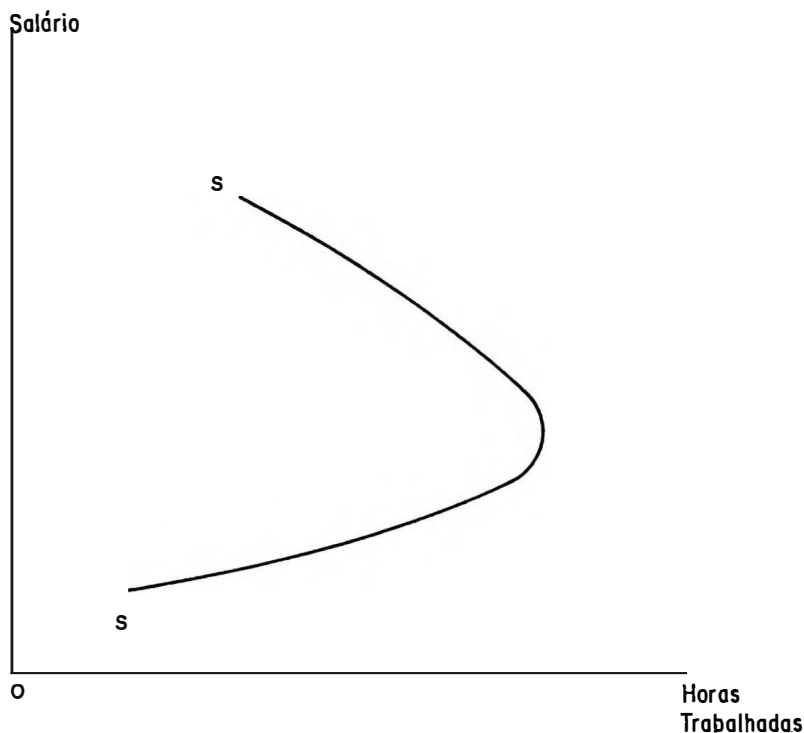
Nesta dimensão da oferta, o problema consiste, assim, em determinar os motivos que levam um indivíduo com liberdade de escolha a variar suas horas trabalhadas face a alterações do salário que contempla num mercado em livre concorrência. Dessa análise emerge um perfil para a oferta de horas trabalhadas, o que adquire o formato apresentado no Diagrama 4.1.³

Esse diagrama diz que a oferta é positivamente inclinada até um determinado ponto, a partir do qual ulteriores acréscimos de salários induzirão o indivíduo a reduzir a quantidade de horas oferecidas. Isso implica que a teoria neoclássica não oferece nenhuma hipótese específica a respeito do comportamento individual, pois esse ponto em que a curva muda de direção pode variar de indivíduo para indivíduo, conforme se explicará a seguir.

Para isso é necessário introduzir alguns conceitos adicionais. O indivíduo tem o seu tempo disponível que pode ser usado para trabalhar ou não. Ao decidir trabalhar para gerar renda, ele sacrifica o tempo que poderia ser destinado a outras atividades, este último rotulado genericamente de “lazer”, mas significando, aqui, que o indivíduo poderia empregá-lo em qualquer outra atividade que não o trabalho remunerado.

³ Na análise neoclássica, costuma-se fazer referência genérica a “unidades de mão-de-obra” para medir o emprego desse fator, em lugar da utilização do número de trabalhadores, tal como na análise clássica. Nos diagramas deste capítulo, as unidades de mão-de-obra serão definidas em termos de unidades de mão-de-obra ou do número de horas, que tem sido a menor unidade usualmente adotada, tanto a nível teórico como empírico.

Diagrama 4.1



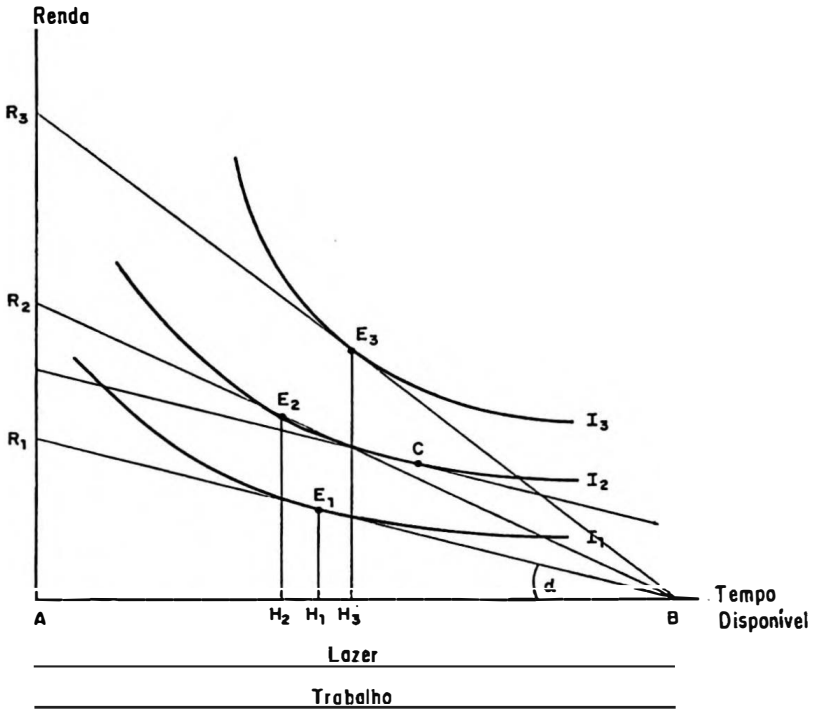
Admite-se, em seguida, que o esforço de trabalho pode ser medido em unidades de tempo, o que exclui o problema da intensidade de esforço dentro dessas unidades. Cada uma das unidades de tempo oferecidas adicionalmente terá um correspondente custo marginal dado pelo valor que o indivíduo atribui ao lazer. O problema enfrentado pelo indivíduo é o de procurar maximizar a utilidade que deriva da renda e do lazer face a variações da taxa de salários, levando em conta que o tempo disponível total é limitado. Para chegar à curva de oferta do Diagrama 4.1, recorre-se à análise convencional dos efeitos renda e substituição.

Se o lazer não é um bem inferior, pode-se esperar que uma maior renda, derivada de um maior salário, aumentará a demanda por lazer e reduzirá as horas de trabalho que o indivíduo estaria disposto a oferecer. Este é o efeito renda. Todavia, o efeito de um maior salário será também o de aumentar o custo do lazer, o que levará o indivíduo a reduzir sua demanda por lazer, aumentando a quantidade de horas de trabalho oferecidas, isto é, trocando lazer por trabalho. Este é o efeito substituição. Se o efeito substituição for mais forte que o efeito renda, a oferta de trabalho será positivamente inclinada; se o efeito renda for suficientemente forte para superar o efeito substituição, a oferta será negativamente inclinada.

A emergência de uma curva de oferta, nessas condições, fica mais clara com o auxílio do Diagrama 4.2. Nele, o eixo horizontal mede o total de horas disponíveis, aplicadas em lazer ou trabalho, cujo tempo é medido na direção indicada. O eixo vertical mede a renda do indivíduo. A tangente do ângulo α é medida em unidades de renda por tempo disponível, medindo o custo do lazer ou o salário recebido pelo trabalho. O perfil das curvas de indiferença estabelece que o lazer não é um bem inferior: deslocamentos paralelos de BR_1 aumentariam a demanda de lazer. A situação inicial é dada por E_1 , com o salário determinado pela linha BR_1 . Um aumento de salário indicado por BR_2 conduziria o indivíduo a C pelo efeito renda, sendo que I_2 tangencia uma linha paralela a BR_1 nesse ponto; pelo efeito substituição, o indivíduo atingiria E_2 e aumentaria sua oferta de trabalho. O diagrama mostra também como um aumento adicional de salário conduziria o indivíduo a E_3 , com o efeito renda prevalecendo sobre o efeito substituição e um menor número de horas de trabalho sendo oferecido. Os pontos E_1 , E_2 e E_3 se constituiriam na oferta de horas trabalhadas, e sucessivos pontos ao longo dessa trajetória produziram uma curva do tipo apresentado no Diagrama 4.1.

Pelo mesmo diagrama, também fica claro que o ponto a partir do qual a oferta se torna negativamente inclinada dependerá das preferências do indivíduo com relação a renda e lazer, expressas pelas diversas curvas de indiferença, bem como da magnitude da eleva-

Diagrama 4.2



ção do salário. Dado um valor para esta última, diferentes indivíduos poderão responder de forma diversa, dependendo do ponto onde se encontram inicialmente e de sua reação à variação dos salários.

O Diagrama 4.2 resume o enfoque básico da teoria neoclássica quanto ao comportamento da oferta de trabalho ao nível individual. A identificação da motivação individual, baseada no conceito abstrato de uma função utilidade, a liberdade de escolha e a premissa de concorrência perfeita, tudo isso se combina para determinar a oferta de trabalho a esse nível.

Esse arcabouço analítico básico acaba sendo estendido à análise do efeito sobre a oferta de trabalho de uma série de problemas, fora das preocupações básicas do presente texto. Menção deve ser feita para a incorporação do tempo gasto em transporte ou em atividades de consumo, que altera a simples dicotomia trabalho-lazer, bem como a existência de sistemas de previdência social, a ocorrência de trabalho extraordinário, ou a possibilidade de mais de um emprego ou o estabelecimento de um imposto de renda negativo, para fins redistributivos.⁴ Mesmo que se questione, como será feito posteriormente, os pressupostos básicos do modelo, não se pode negar que todos esses exercícios de sua aplicação acabam por discutir diversos aspectos desses problemas, fornecendo elementos valiosos para sua análise. Ademais, em vários casos, o modelo acaba oferecendo respostas bastante plausíveis. Por exemplo, dentro do enfoque em discussão, a existência de um programa de aposentadorias tende a reduzir o esforço de trabalho, o que é bastante plausível, independentemente da validade das premissas subjacentes ao modelo. Careceria de maior sentido disputar essa plausibilidade simplesmente porque se duvida da validade dessas premissas.

Como se pretende chegar à determinação dos salários no mercado, duas extensões do modelo básico serão discutidas rapidamente, dado que as mesmas têm implicações importantes na determinação do perfil da oferta agregada. Essas extensões se referem à decisão individual quando influenciada por variáveis familiares, abrangendo não apenas o número de horas a serem oferecidas, mas também a própria decisão de trabalhar ou não.

Ao aceitar que as decisões dos indivíduos no contexto familiar não são necessariamente as mesmas quando tomadas em separado, a nosso ver, o enfoque já reconhece que a liberdade de opção não é absoluta. Também nesse caso, conforme se verá em seguida, muitas das proposições que emergem da extensão do modelo são bastante razoáveis.

⁴ Para uma análise desses temas dentro do modelo neoclássico, veja-se Perlman (1969).

IV.2.2 — Decisões no Contexto da Família: Horas e Participação

Quando as decisões do indivíduo são tomadas levando em conta o interesse da unidade familiar de que participa, algumas qualificações são necessárias. Se os salários dos demais membros da família não se alteram, é possível que a oferta de horas de trabalho do membro que contempla um aumento de salários seja positivamente inclinada num intervalo maior do que aquele da situação em que esse indivíduo decidiria de forma isolada. Isso porque um maior salário conjugado com um maior número de horas de trabalho poderá significar, para a família, uma oportunidade para que outro membro reduza sua oferta com a finalidade, por exemplo, de estudar ou de evitar horas extraordinárias. Nessas condições, as horas do indivíduo com salário aumentado substituiriam as de outro membro da família na geração da renda familiar. Para este último, o aumento de salário do outro membro equivale a uma elevação da renda e é respondida de forma correspondente por um aumento da demanda por lazer. Esse argumento leva, assim, a uma presunção maior para uma oferta positivamente inclinada ao nível de indivíduos ligados a famílias.

Ainda assim, nenhuma hipótese *a priori* pode ser estabelecida rigorosamente quanto à direção da resposta de um indivíduo com relação a variações na sua própria taxa de salários. Se uma função oferta inclui, além do próprio salário, o salário de outro membro da família, apenas quanto a este último é que se presume uma correlação parcial de sentido negativo, quando essa função é aplicada a análises do comportamento de uma amostra de indivíduos num determinado instante de tempo.

Ao longo do tempo, diversos estudos empíricos têm constatado, todavia, que as mulheres casadas têm expandido a sua oferta de horas de trabalho apesar de ganhos salariais conseguidos pelo marido. A explicação dada pelo enfoque neoclássico é o crescente uso de aparelhos que facilitam as tarefas da mulher e a possibilidade de recurso a empregados domésticos, diminuindo o custo do trabalho doméstico relativamente aos ganhos das ocupações que podem ser obtidos no

mercado de trabalho e induzindo uma substituição do trabalho doméstico pelas ocupações do mercado.

A decisão de trabalhar ou não é também analisada no mesmo contexto familiar. Assim, ao decidir trabalhar ou não, o indivíduo integrante de uma família levará em conta o salário que pode obter, bem como a capacidade da família em mantê-lo enquanto procura emprego ou se dedica a outras atividades não envolvendo trabalho remunerado. Ao decidir trabalhar numa situação em que sua renda se incorpora à da família, isso tem um correspondente efeito sobre as horas oferecidas e a participação de outros membros, efeito esse que, quando ocorre, é no sentido de reduzir tanto uma como outra dimensão da oferta de trabalho dos demais membros familiares.

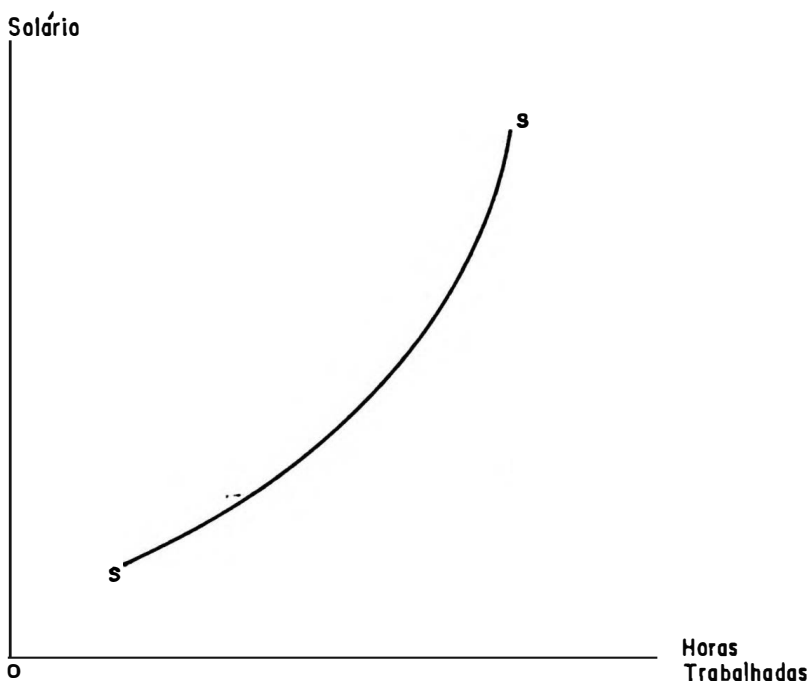
IV.2.3 — Agregação

Para se chegar à curva de oferta no mercado de trabalho, torna-se necessário agregar as curvas individuais influenciadas pelas decisões individuais ou ao nível familiar, assim como pela opção quanto à participação no mercado. Quando confrontada com uma curva de demanda dentro do modelo neoclássico, uma curva do tipo representado no Diagrama 4.1 poderia trazer problemas para a unicidade e estabilidade do equilíbrio de mercado. A premissa usualmente adotada a nível teórico é sem a curva de oferta de mercado positivamente inclinada, dado que os indivíduos decidem no âmbito das famílias, o que tem as implicações já apontadas quanto ao formato da curva de oferta aumentando a presunção quanto a uma oferta positivamente inclinada.⁵ Outra razão dada para essa presunção ao

⁵ A rigor, a presunção que se pode tirar da análise das decisões do contexto familiar é apenas a de que a oferta negativamente inclinada adquire uma probabilidade menor, mas não que ela deixe de ocorrer. A presunção pela oferta positivamente inclinada fica mais forte se se admitir que, dentro das famílias, a diminuição do número de horas trabalhadas de alguns membros, em função do acréscimo do salário de outros e expansão das horas trabalhadas destes, ocorre numa magnitude menor que esta última, dado que se trataria de trabalhadores secundários, tradicionalmente oferecendo um número de horas reduzido e de participação intermitente no mercado.

nível do mercado é que maiores salários, ainda que conduzam a reações imprevisíveis ao nível individual, induzirão uma maior participação de indivíduos que não estavam trabalhando anteriormente, fazendo com que, no agregado, esse efeito compense a eventual resposta negativa de alguns indivíduos. Assim, a curva de oferta agregada teria o perfil descrito pelo Diagrama 4.3.⁶

Diagrama 4.3



⁶ Há também autores que trabalham com uma oferta agregada simplesmente supondo que o efeito substituição de um aumento de salários supera o efeito renda, sem maiores elaborações. Veja-se, por exemplo, Gordon (1978, pp. 176-8).

IV.2.4 — Curto e Longo Prazo

O tipo de análise desenvolvido até aqui é usualmente entendido como uma análise de curto prazo, no sentido de que as decisões dos indivíduos e famílias excluem aquelas voltadas para variáveis que não podem ser alteradas imediatamente. Entre as decisões ignoradas estão aquelas relativas ao tamanho da família, ao nível educacional e à migração. Ao nível agregado, admite-se que não há variações da população, da migração e nem alterações da estrutura etária da população, entre outros fatores capazes de atuar sobre a oferta agregada de trabalho, deslocando a curva de oferta que relacionou horas de trabalho aos salários de mercado.

IV.3 — A Demanda de Mão-de-Obra

A análise neoclássica da demanda de mão-de-obra procura determinar o perfil da relação entre o salário e a quantidade máxima de mão-de-obra que a empresa estaria disposta a empregar a cada valor do salário. Isso é feito também sob a premissa de concorrência perfeita, com a firma enfrentando preços de produtos e de fatores sobre os quais não pode exercer influência. O comportamento da firma se pauta pela idéia de minimização de custos, e isso é feito num contexto em que as condições pelas quais os fatores de produção podem ser combinados são também dadas para a firma. Essas condições se consubstanciam numa função de produção com características neoclássicas, onde é possível variar a proporção em que os fatores se combinam para gerar o produto. Outras características dessa função de produção serão precisadas ao longo do texto.

A construção do modelo segue as três características anteriormente destacadas: a firma tem liberdade de escolha, desenvolvendo a mesma numa situação de concorrência perfeita, e recorrendo-se a esse conceito abstrato, a função de produção, como um dos condicionantes do comportamento da empresa.

A análise é desenvolvida numa seqüência onde, inicialmente, se admite que o trabalho é o único fator variável. Posteriormente essa variação é estendida a outros fatores, sendo que, seguindo também a tradição da análise neoclássica, será analisado apenas o caso de um outro fator, sem maior rigor definido como “capital.”

IV.3.1 — Trabalho é o Único Fator Variável

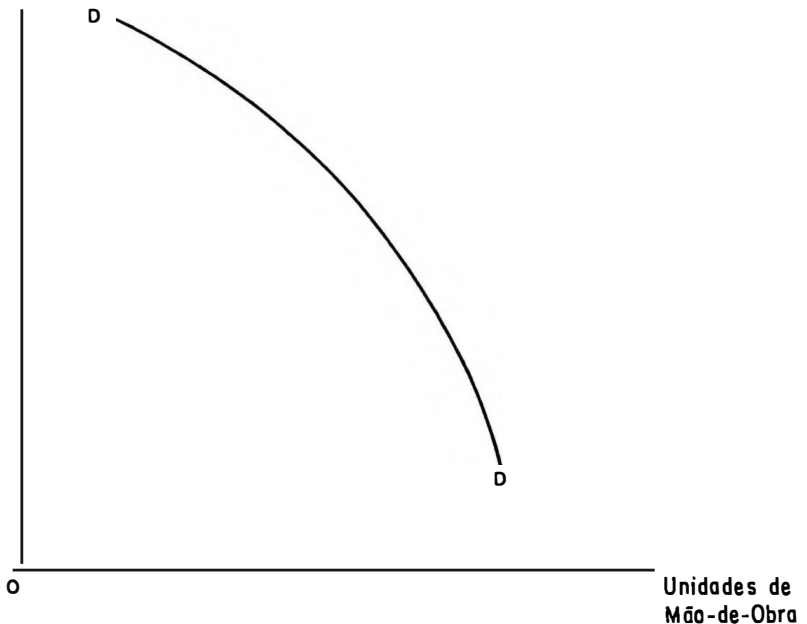
Admite-se inicialmente que o interesse se concentra na análise de uma situação em que a firma tem uma planta definida por decisões anteriores, não podendo modificá-la no sentido de aumentar ou reduzir a área de terra utilizada, nem o conjunto de edifícios, máquinas e equipamentos disponíveis. Em outras palavras, diz-se que a quantidade de outros fatores de produção é dada. Essa situação é aquela usualmente caracterizada como de curto-prazo. A questão que se coloca é a de definir o perfil da demanda de mão-de-obra por parte de uma firma nessas condições.

Freqüentemente os livros-texto que cuidam dessa questão procuram analisá-la no contexto de um modelo em concorrência perfeita, sem maiores preocupações quanto a precisar seu enfoque clássico ou neoclássico. Em geral se admite que a aplicação de maiores quantidades do fator trabalho a um outro conjunto de fatores fixos acaba por conduzir a rendimentos decrescentes, ou seja, isso leva a uma queda da produtividade marginal do trabalho, à medida em que cresce a utilização da mão-de-obra. O Diagrama 4.4 mostra essa situação.

Se a firma procura maximizar lucros, ela irá empregando mão-de-obra sempre que a produtividade desta fôr maior que o salário, isso até o ponto em que essas duas quantidades se igualarem. Nessas condições, pode-se dizer que a curva do Diagrama 4.4 representa a demanda de mão-de-obra pela firma, já que mostra, a cada nível de salários, a quantidade máxima de mão-de-obra que a firma está disposta a empregar. Note-se que o recurso à “lei dos rendimentos decrescentes” é um procedimento consagrado pela análise clássica, ainda que isso não seja explicitado ou percebido pelos textos que deduzem a demanda de mão-de-obra segundo esse procedimento.

Diagrama 4.4

Produtividade
Marginal

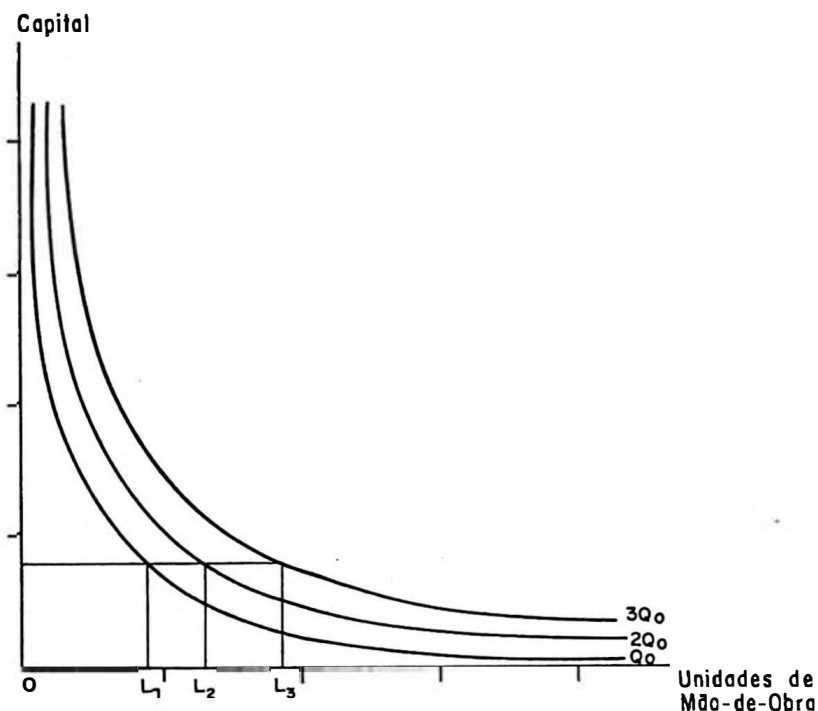


Essa dedução, todavia, não é a que, a rigor, seria obtida dentro das premissas típicas do modelo neoclássico. Dentro do mesmo, uma demanda de mão-de-obra negativamente inclinada, no curto prazo, não exige recurso à “lei dos rendimentos decrescentes.” Ela emerge de uma abstração representada pelo conceito neoclássico de função de produção, abrangendo dois fatores (capital e trabalho), especificada sob forma linear e homogênea, juntamente com a premissa de minimização de custos. A expressão homogênea significa que um mesmo acréscimo na quantidade de fatores levará a acréscimos proporcionais na quantidade de produto; a qualificação linear significa que a homogeneidade é de grau um, isto é, os acréscimos

de produto ocorrerão na mesma proporção do acréscimo de fatores. O significado econômico de uma função linear e homogênea é que os rendimentos de escala são constantes.

Um mapa de isoquantas, representativo de uma função com essas características, é apresentado no Diagrama 4.5. Nele se verifica que, fixado um nível para o capital, serão necessárias quantidades crescentes de trabalho para produzir o mesmo acréscimo de produto. Com isso, chega-se à produtividade marginal decrescente sem nenhum recurso direto à proposição clássica da "lei dos rendimentos decrescentes." Isso significa que a análise neoclássica prescinde dessa "lei" como tal, ao deduzir uma demanda de mão-de-obra com

Diagrama 4.5



o perfil apresentado pelo Diagrama 4.4, numa situação em que varia apenas a utilização desse fator.⁷

IV.3.2 — Capital e Trabalho Variáveis — Preço do Capital Constante

Dentro do modelo neoclássico, outra demanda de mão-de-obra emerge numa situação em que a firma procura minimizar o custo de produzir um dado nível de produto, enfrentando uma função de produção típica desse enfoque. Nesse caso, capital e trabalho são os fatores de produção, mantendo-se o custo do capital constante e variando apenas a taxa de salários.

O resultado que emerge dessa situação pode ser esclarecido com o auxílio do Diagrama 4.6. O nível de produção Q_0 é representado por uma isoquanta e a função custo pela linha AB . A razão OA/OB equivale à razão entre o salário (w) e o custo do capital (c). e E_1 representa a situação de equilíbrio inicial. Um aumento do salário conduz a E_2 , onde L_2 , a quantidade de trabalho, é L_1 , menor, portanto, que L_1 . Isso gera uma demanda de mão-de-obra negativamente inclinada com relação ao salário.

Verifica-se também que, dada uma variação de w , a variação de L será tanto maior quanto menos acentuada a curvatura da isoquanta, isto é, maior a elasticidade de substituição entre os dois fatores. Pode-se dizer, pois, que a demanda de mão-de-obra será tanto mais elástica quanto maior for o valor dessa elasticidade de substituição.⁸

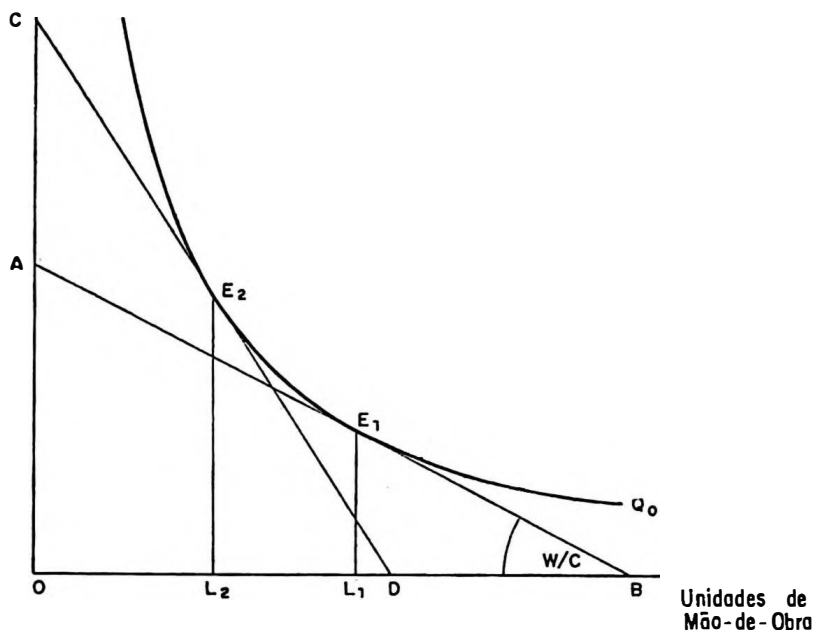
Note-se que essa demanda é derivada supondo-se que o nível de produto (Q_0) é o mesmo. Dentro de um modelo em concorrência perfeita, esse tipo de procedimento poderia ser admitido, supondo que o aumento de salários foi também acompanhado por

⁷ Para uma demonstração formal de que na análise neoclássica a ocorrência de "rendimentos decrescentes" decorre do formato da função de produção e não de uma lei da natureza, veja-se Becker (1971, pp. 116-8).

⁸ Essa descrição permite, também, que o nível de produção varie dentro de um mapa de isoquantas onde prevaleçam rendimentos constantes de escala. Neste caso, em lugar de L isoladamente, as mesmas considerações valem para L/Q .

Diagrama 4.6

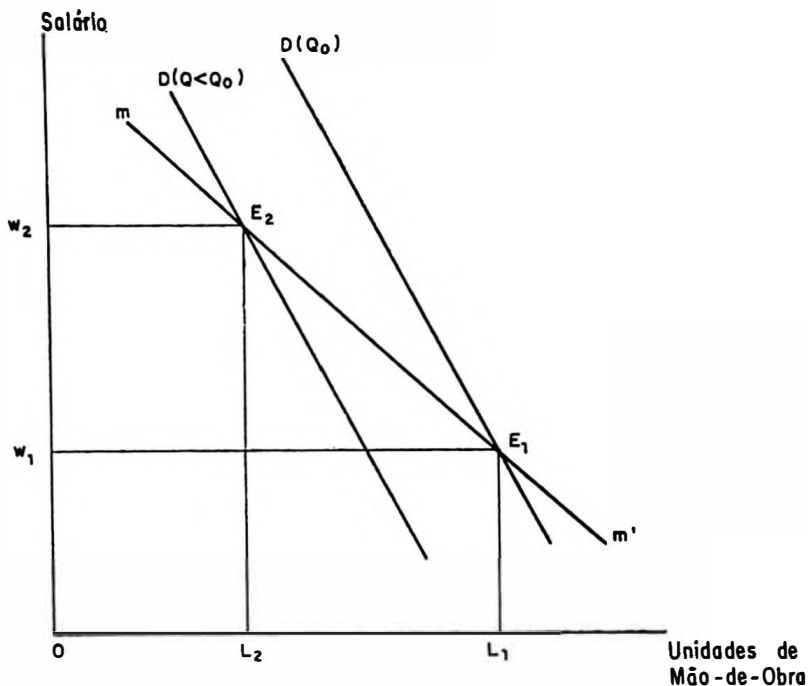
Capital



Unidades de
Mão-de-Obra

um aumento de preços de tal forma, que a firma manteve o mesmo nível de produção da situação inicial. Todavia, admitindo-se que há aumento de salários sem variações no preço do particular produto objeto de análise, é possível que, além do efeito substituição do aumento de salário, ocorra também o chamado "efeito produto." A um salário maior, o custo de produção é maior, o que tenderia a reduzir o volume de produção oferecido pela firma. Aí ela cairia numa isoquanta mais baixa, reduzindo o volume de mão-de-obra, aumentando, diminuindo ou permanecendo constante o de capital, mas produzindo menos. Este tipo de situação pode ser analisado mais claramente no Diagrama 4.7, onde cada demanda de mão-de-obra é construída para um nível de produto diferente, deslocando-se para a direita à medida em que este se expande.

Diagrama 4.7



Ao salário w_1 , a situação inicial é dada por E_1 , para um dado nível de produção Q_0 . Ao aumentar o salário com redução da produção, a firma passaria para E_2 . Para situações desse tipo, isto é, incorporando o "efeito produto", a demanda de mão-de-obra seria mais elástica e, no Diagrama 4.7, ela poderia ser representada pela linha mm' que une os pontos E_1 e E_2 .

IV.3.3 — Capital e Trabalho Variáveis — Preço do Capital Variável

Pelo Diagrama 4.6, é fácil verificar que variações do preço do capital afetarão a demanda de mão-de-obra, e os salários, quando de sua interação, com a oferta de mercado. A proposição que emerge

do mesmo diagrama é que um aumento do preço do capital deslocará a demanda de mão-de-obra para a direita: a cada valor do salário, uma maior quantidade será demandada. Por outro lado, uma redução do preço do capital conduzirá a um deslocamento da demanda para a esquerda, diminuindo, assim, o volume de mão-de-obra desejado a cada valor do salário.

Da mesma forma que na análise das variações de salário, a alteração do custo do capital pode induzir também um "efeito-produto". Por exemplo, se o custo do capital cai, diminui o custo de produção e, mantido o preço do produto, a firma procurará produzir mais. Assim, se o menor custo do capital desloca a demanda de mão-de-obra para a esquerda, o efeito produto a desloca para a direita. O efeito final vai depender, portanto, da magnitude deste último relativamente ao primeiro.

IV.3.4 — Curto ou Longo Prazo

Na análise da demanda de mão-de-obra, a distinção entre curto e longo prazo pode ser colocada de duas formas. A primeira definição, mais rígida, é aquela em que a planta da firma é dada, e ela não pode introduzir modificações nessa planta. Esta é a idéia subjacente à análise do Diagrama 4.5, onde a demanda de mão-de-obra negativamente inclinada emerge ao se caminhar ao longo de uma trajetória onde o capital é dado, sendo que a queda da produtividade do fator emerge da configuração assumida pelo mapa de isoquantas neoclássico.

Outra definição de curto prazo admite que a firma pode caminhar ao longo de cada isoquanta, alterando a proporção entre fatores, o que, todavia, é muito mais difícil a curto do que a longo prazo. Em outras palavras, a elasticidade de substituição seria menor no curto prazo. Aí, a demanda negativamente inclinada derivaria, como foi visto, da convexidade das isoquantas, sendo menos elástica no

curto prazo. Essas considerações emergem do raciocínio subjacente ao Diagrama 4.6.

Trata-se de dois conceitos diferentes de curto e longo prazo e, em se tratando de definições, não há como questioná-los. Chama-se apenas a atenção para essa distinção, já que ela freqüentemente não é explicitada.

IV.4 — Agregação das Demandas e Equilíbrio de Mercado

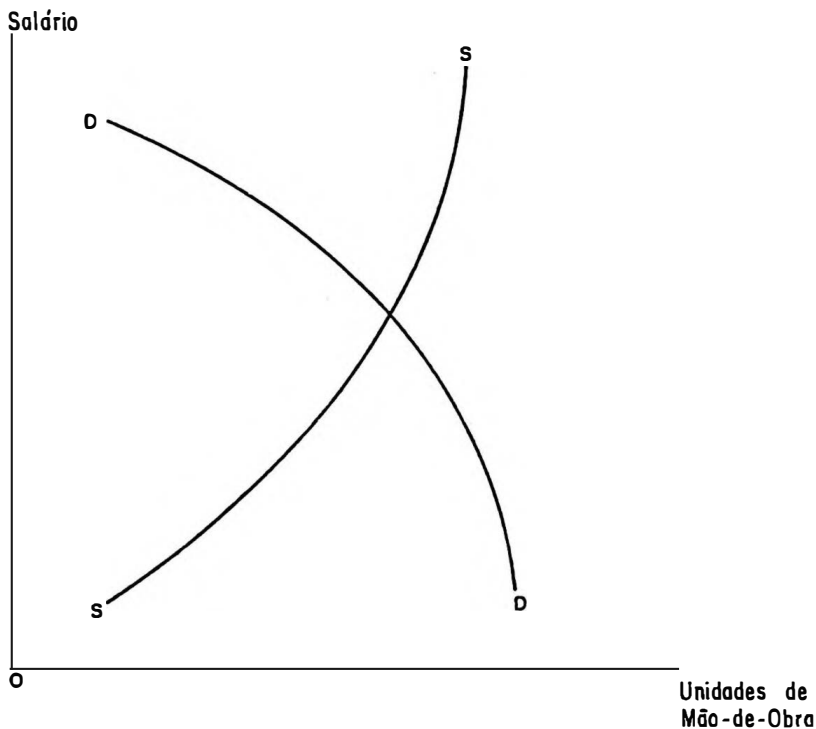
Para a finalidade de determinar a demanda ao nível de mercado, deve-se fixar inicialmente o conceito de demanda com que se está trabalhando: as demandas que emergem dos Diagramas 4.4 e 4.7 não são as mesmas. Tudo se resume em saber o que está sendo mantido sob a condição *ceteris paribus*: o preço do capital, o nível do produto, etc. Fixada a demanda ao nível da firma, a demanda de mercado pode ser obtida através da soma das unidades de mão-de-obra que, a cada valor do salário, as firmas estão dispostas a contratar. Se as firmas fossem idênticas, o perfil da demanda agregada seria o mesmo da demanda individual, com a única diferença representada pelo número de unidades de mão-de-obra representadas no eixo horizontal. Se as firmas são de tamanhos diversos, as empresas maiores terão maior peso na determinação do perfil da curva de mercado.

No Diagrama 4.8, oferta e demanda de mercado se combinam para determinar o salário de equilíbrio. Esse diagrama pode ser utilizado em várias aplicações como, por exemplo, para analisar o impacto sobre o emprego de uma legislação de salário mínimo, o efeito dos sindicatos ou de impostos sobre a folha de pagamento das empresas.⁹

⁹ Neste texto, isso será feito nos Capítulos VI e VII.

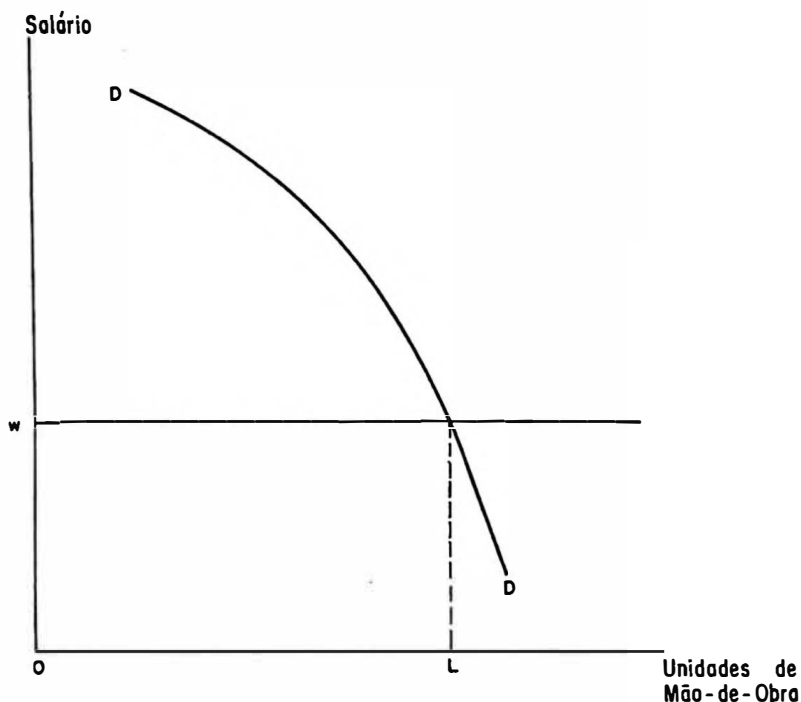
Note-se que, no equilíbrio de mercado, o valor do salário coincidirá com o valor da produtividade marginal do trabalho, mas a demanda de mão-de-obra, associada a essa produtividade, não determina isoladamente o valor do salário, não podendo esta prescindir do lado

Diagrama 4.8



da oferta. Como a firma toma os preços do mercado como dados, ao nível da empresa, a demanda representada pelo valor da produtividade marginal determina apenas o nível de emprego, conforme se pode mostrar pelo Diagrama 4.9.

Diagrama 4.9



IV.5 — Diferenciais de Salários entre Ocupações

Na apresentação do capítulo anterior, foi visto que o tratamento dado pelos clássicos aos diferenciais de salários, com destaque para as idéias de Adam Smith, enfatizava a idéia de concorrência e a atuação de fatores do lado da oferta. O que o enfoque neoclássico veio adicionar foi um tratamento mais aprofundado da idéia de Smith de que uma das razões subjacentes aos diferenciais de salários era o custo de aquisição do treinamento necessário para desempenhar cada ocupação, além de adicionar considerações do lado da demanda.

No primeiro caso, esse tratamento adicional consubstanciou-se na ênfase do conceito de "capital humano". A idéia é que as ocupações que exigem um maior nível de qualificação pressupõem um custo maior em termos de treinamento e de renda não recebida durante o período em que esse treinamento é realizado, seja via educação formal, seja na própria atividade exercida. Esses custos representariam um investimento ou "capital humano", que, em equilíbrio, seria remunerado segundo uma taxa de retorno igual àquela que poderia ser obtida em investimentos alternativos. Como resultado, as ocupações que exigem maior nível de qualificação receberiam um diferencial de salários relativamente às não qualificadas, diferencial esse que cobriria os referidos custos de treinamento mais o retorno no investimento realizado.

Na medida em que os diferenciais de salários são atribuídos aos diferentes custos de treinamento mais o retorno do investimento realizado, esses diferenciais estariam representando uma força equalizando benefícios relativamente aos custos incorridos em cada ocupação.

É interessante verificar como esse conceito de "capital humano" reverte totalmente as idéias de Ricardo e Marx, nas quais o capital representa intrinsecamente trabalho acumulado. No conceito de "capital humano", o trabalho qualificado passa a capital acumulado, e sua contribuição no processo produtivo é remunerada de forma correspondente àquela atribuída ao capital que participa do processo produtivo sob a forma de máquinas, equipamentos, etc. Assim, um trabalhador qualificado recebe mais porque a sua remuneração, relativamente ao trabalhador não-qualificado, representa também o pagamento à contribuição do "capital humano" que o trabalho qualificado incorpora. Admite-se também que a habilidade dos indivíduos em desempenhar esta ou aquela ocupação reflete também diferenças inatas entre os indivíduos que, somadas àquelas adquiridas via educação formal ou treinamento na função, determinam o seu capital humano e a sua participação na repartição do produto.

Outros diferenciais de salários seriam derivados de circunstâncias transitórias ou da ocorrência de barreiras, impedindo a livre concorrência. Os diferenciais transitórios seriam aqueles decorrentes de

alterações na oferta e demanda de determinadas ocupações, aumentando, por exemplo, o salário de uma delas, além daquilo que seria justificável pelo custo do treinamento e pelo retorno que poderia ser obtido em investimentos alternativos. Esse diferencial se traduziria num maior retorno para essa ocupação, o que, ainda que a médio ou longo prazo, provocaria uma expansão da oferta até que o diferencial de salário voltasse a refletir apenas o diferencial usual.

As barreiras, impedindo a livre mobilidade entre ocupações, são aceitas como determinantes de diferenciais, no sentido de que impedem a livre concorrência do lado da oferta. Essas barreiras podem derivar de várias fontes: usos e costumes, legislação regulamentando profissões, e restrições impostas pelos sindicatos de trabalhadores, dentre as mais importantes. Todavia, o reconhecimento dessas forças não implica na sua aceitação como elementos de existência inquestionável. Elas são vistas como restrições ao funcionamento do mercado e responsáveis por diferenciais que, na sua ausência, seriam corrigidos por esse funcionamento.

IV.6 — As Implicações Distributivas

IV.6.1 — Eficiência e Bem-Estar

Os elementos em que se baseia o Diagrama 4.8 são também freqüentemente utilizados para considerações ligadas à eficiência econômica no sentido neoclássico. Quando a produtividade marginal da mão-de-obra de qualidade homogênea é a mesma nas diversas situações em que é empregada, no contexto da análise, isso implica em que ela está sendo utilizada da forma mais eficiente possível. Se, por exemplo, a produtividade marginal da mão-de-obra fosse maior na indústria A do que na indústria B, seria recomendável transferir trabalhadores de B para A, o que permitiria aumentar o produto total da economia. A igualdade da produtividade marginal da mão-de-obra entre usos alternativos configura o que se conven-

cionou chamar de "ótimo", em termos de eficiência econômica na utilização desse fator.

Isso faz sentido, desde que se admita que o equilíbrio de concorrência perfeita é atingível, e que não se questione tudo aquilo que está sendo mantido sob a condição *ceteris paribus* da análise. Um desses elementos é a própria distribuição de renda dentro da sociedade, que determina a estrutura da demanda de bens e serviços e, por decorrência, a própria alocação da mão-de-obra entre usos alternativos. Questionando-se a distribuição de renda, não se pode dizer que o equilíbrio atingido é "ótimo", pois outras configurações da distribuição de renda conduziriam a outros valores para esse equilíbrio, igualmente "ótimos" do ponto de vista alocativo, com a escolha de um deles sendo cabível somente dentro de critérios indissolúveis da organização social e política da sociedade.

Além dessa dificuldade, há forças que impedem que o equilíbrio de concorrência perfeita seja atingível: a ausência dessa concorrência, a presença de economias de escala e de externalidades destroem a correspondência entre preços e produtividades marginais, que se constitui no fundamento desse esquema de raciocínio. No caso do mercado de trabalho, esse fundamento é colocado sob a forma de igualdade entre salário e produtividade marginal, o que significa, no contexto da discussão do "ótimo", que as recompensas são simplesmente a contrapartida pela contribuição em termos produtivos. Dir-se-ia, pois, que, se o salário real fosse diferente da produtividade marginal, as recompensas de alguns seriam o resultado do trabalho de outros, sendo possível melhorar a alocação através da expansão do emprego onde a produtividade marginal do trabalho fosse maior que os salários, contraindo-o no caso contrário.

A análise neoclássica do problema da distribuição de renda assim colocada tem sido fortemente questionada. Afora questões de evidência empírica, disputa-se não só a plausibilidade *a priori* de algumas de suas premissas, mas questiona-se também a própria lógica de elaboração dos modelos de equilíbrio parcial, construídos a partir das mesmas. As objeções comumente levantadas sob o primeiro aspecto são a premissa de concorrência perfeita, a de que a tecnologia de produção é maleável, ajustando-se sem maiores dificuldades a estímulos de ordem econômica, a de liberdade de escolha (*e.g.*,

entre trabalhar e não trabalhar) e a independência com que preferências são formadas sem que sejam condicionadas pelo lado produtivo (*e.g.*, via propaganda), ou ainda pela circunstância de que a satisfação de cada indivíduo dependa da satisfação de outros indivíduos pertencentes à comunidade.

No que se refere à lógica de construção dos modelos de equilíbrio parcial, as objeções mais importantes são voltadas para dois aspectos. O primeiro é a dificuldade de medir o fator capital quando não se trata de um conjunto homogêneo. Nesse caso, a necessidade de agregação conduz à utilização de preços para cada componente do conjunto heterogêneo, mas esses preços não podem ser determinados sem que se desenvolva o processo de formação de preços que a própria teoria procura explicar, a partir do emprego de uma dada magnitude de capital assim avaliado. Daí resulta um raciocínio de caráter circular, que só encontra saída nas formulações de equilíbrio geral. A segunda objeção é tecnicamente ainda mais sofisticada: demonstra-se que nada garante que exista uma correspondência unívoca entre preços de fatores e as proporções em que são utilizados, crucial para se associar esses preços às condições técnicas de produção que determinam a contribuição de cada fator para a geração do produto.

IV.6.2 — Mercado de Fatores e Distribuição

O tratamento dado pela teoria neoclássica à determinação dos salários de mercado encara a mão-de-obra como um fator de produção qualquer, procurando determinar a sua demanda com base no comportamento das firmas e explicitando as condições de oferta do lado dos indivíduos e das famílias. *Mutatis mutandis*, os mesmos desenvolvimentos poderiam ser aplicados a outros fatores de produção, tudo conduzindo a que, no equilíbrio de mercado, acabe existindo uma correspondência entre o preço do fator e o valor de sua produtividade marginal. Implícita nessa determinação dos preços dos fatores está uma teoria da distribuição de renda, que vai dos preços dos produtos aos preços dos fatores, passando pelas restri-

ções dadas pela função de produção e pelos condicionamentos estabelecidos pelo comportamento das empresas e dos indivíduos ou famílias. É como se a contribuição de cada fator na geração do produto pudesse ser determinada, com essa contribuição determinando sua fatia na repartição do mesmo.

É interessante contrastar esse quadro com aquele dado pela análise clássica. No caso dos trabalhadores e dos salários, em que se concentra o interesse deste texto, sua parcela na repartição do produto não era associada pelos clássicos à sua contribuição em termos produtivos: os trabalhadores tenderiam a receber um salário de subsistência e a sua produtividade seria relevante apenas para determinar a remuneração dos empresários e proprietários. Em outras palavras, a remuneração dos trabalhadores era definida pela sua condição social como tal. Na análise neoclássica, o relevante é a contribuição para o produto, com a própria idéia de "capital humano" contribuindo para minimizar distinções de cunho social entre capitalistas e trabalhadores. Em versões mais elaboradas dessa análise, tal minimização é levada ao extremo, com a introdução de mercados perfeitos para todos os fatores de produção, e com a conseqüente sugestão de que, em princípio, o trabalhador poderia recorrer a esses mercados, caso quisesse levantar fundos para se ocupar como empresário. Tudo se torna uma questão de escolha.

Além dessas críticas voltadas para a plausibilidade *a priori* e para a consistência lógica dessa teoria de distribuição, questiona-se também os seus fundamentos de caráter ideológico. Ao tomar como um dado a distribuição dos fatores de produção no que tange à sua propriedade, atribuindo-lhes uma remuneração que surge como teoricamente meritória, já que ligada à sua contribuição dentro do processo produtivo, essa teoria de repartição acaba oferecendo margem para a defesa do *laissez-faire* no contexto de um *status-quo* que favorece determinados grupos sociais. Para quem está numa boa situação, a existência de uma explicação que atribui sua renda à produtividade marginal de sua pessoa e de seus bens, não só é confortante, como serve também como defesa contra argumentos voltados para uma redistribuição mais igualitária.

IV.6.3 — Políticas de Correção de Desigualdades de Salários

Ao sugerir que as desigualdades de salários determinadas pelo lado da demanda são transitórias, e que as desigualdades relevantes são aquelas ditadas pelas habilidades inatas ou pelas adquiridas via treinamento, a teoria neoclássica limita as políticas corretivas àquelas formuladas para atuação do lado da oferta de mão-de-obra. Na medida em que também se sugere que pouco ou nada se pode fazer quanto às habilidades inatas, tais medidas seriam, de um modo geral aquelas voltadas para a ampliação das oportunidades de acesso ao treinamento na escola ou na empresa, ou seja, na aquisição de "capital humano". Nesse contexto, usualmente, uma série de medidas são propostas, tais como a ampliação do sistema educacional, a eliminação de restrições de acesso ao mesmo, a concessão de bolsas de estudos, o financiamento dos gastos que as pessoas realizam para fins de treinamento, e a outorga de subsídios às empresas para programas de treinamento específico, voltados para seus próprios empregados ou abertos à comunidade em geral.

Uma extensa discussão se desenvolve na literatura sobre a eficácia dessas medidas. A apreensão dos elementos mais importantes dessa discussão é facilitada pela existência de uma literatura voltada para a segmentação do mercado de trabalho, grande parte da qual se contrapõe de forma crítica às colocações da teoria neoclássica quanto aos fatores determinantes das desigualdades de salários, examinando também as correspondentes implicações que dizem respeito a medidas corretivas dessas desigualdades. A análise das teorias de segmentação do mercado de trabalho será objeto do capítulo seguinte, no qual será retomada a discussão das implicações da teoria neoclássica no que se refere à proposição de medidas desse tipo.

A ANÁLISE DOS SALÁRIOS DENTRO DO DUALISMO E DE OUTRAS FORMAS DE SEGMENTAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO

V.1 — Introdução

Este capítulo é voltado para as teorias que analisam o mercado de trabalho de uma forma dual ou, de um modo mais geral, segmentada, dentro de uma perspectiva voltada para as implicações dessas teorias, no que diz respeito à análise dos salários e de seus diferenciais. De início, cabem algumas observações quanto à terminologia. Sob o rótulo de dualismo são às vezes colocadas análises que enfatizam outros segmentos dentro de cada lado da dicotomia, o que sugere uma segmentação de caráter mais geral. Por outro lado, algumas teorias que utilizam o termo segmentação são basicamente dualistas e, portanto, não o empregam no sentido mais geral, ao qual poderiam estar-se referindo. No que se segue, o conceito de segmentação será adotado para as referências mais genéricas ao conjunto de teorias tratado neste capítulo, reservando-se a expressão dualismo para os casos específicos onde se entender que essa expressão é mais adequada.

Ainda sobre o significado do termo, cabe assinalar que alguns autores entendem que a idéia de segmentação cabe apenas nos casos em que há uma descontinuidade bem caracterizada entre subconjuntos de um todo, sem que se constate articulações entre esses subconjuntos. Assim, análises que enfatizam a ausência de descontinuidade dentro do mercado de trabalho e destacam a articulação dos elementos dentro do mesmo rejeitam as expressões dualismo e

segmentação.¹ No que se segue, entretanto, a segmentação será entendida no sentido mais genérico, aplicando-se a qualquer tentativa de categorização dentro do mercado de trabalho, quer na presença de uma descontinuidade bem caracterizada, quer se trate de casos em que a articulação entre as partes foi objeto de considerações.

Falar em segmentação implica encontrar diversidade dentro de um conjunto usualmente analisado como um todo. Além disso, a introdução do conceito se justifica quando, dentro desse conjunto, as classificações até então adotadas nas análises de seus elementos se revelam insuficientes ou inadequadas para caracterizar os fenômenos encontrados. Neste caso, a segmentação estaria substituindo ou complementando uma maneira de ver a heterogeneidade dentro do conjunto. Esses dois aspectos da segmentação, como recurso analítico, são encontrados quando se observa a maneira pela qual esse enfoque se posicionou face à análise tradicional do mercado de trabalho.

Nos dois capítulos anteriores, em que foram apresentadas as visões clássica e neoclássica da determinação dos salários, falou-se implicitamente no mercado de trabalho como um todo. Dentro desse mercado, admitiu-se, todavia, a existência de diferentes ocupações, com os respectivos salários apresentando níveis diversos. O raciocínio subjacente à idéia de segmentação do mercado de trabalho rejeita não só o procedimento de tratar o mercado de trabalho como um todo, como também as explicações tradicionais quanto aos diferenciais de salários existentes. Nesse último caso, despreza-se a própria maneira de categorizar a mão-de-obra para fins de análise desses diferenciais.

Algumas teorias de segmentação, por exemplo, enfatizam que, como características dos trabalhadores, outras categorias tais como sexo, raça, classe social e disciplina com relação ao trabalho são importantes para a determinação de diferenciais de salários. Como características dos empregadores, essas teorias destacam que influências relevantes seriam exercidas pelo tamanho da empresa, pelo poder

¹ Esta questão será retomada na seção V.2, quando for examinada uma análise desse tipo, voltada para a crítica do dualismo formal-informal na análise do mercado de trabalho em países em desenvolvimento.

de mercado, pela tecnologia adotada e pela atitude discriminatória na seleção de empregados. No seu conjunto, as características dos empregados e das empresas estariam interagindo no sentido de determinar não só diferenciais de salários associados a essas características, como também outros aspectos da relação de emprego, tais como a natureza da estrutura hierárquica a que o empregado fica submetido e a maior ou menor estabilidade da relação de emprego. Além disso, essa interação ocorreria de tal forma a determinar segmentos característicos do mercado, definidos em termos de níveis salariais, natureza da estrutura hierárquica, grau de estabilidade e outras características da relação de emprego.

Na medida em que destacam a diversidade dentro do mercado de trabalho, as teorias de segmentação acabam enfatizando, no que se refere aos salários, a análise de seus diferenciais, e não do nível absoluto dos salários recebidos por trabalhadores dentro de categorias homogêneas. Em particular, não se encontra, dentro dessas teorias, maiores referências quanto ao salário base da mão-de-obra não qualificada, tema que ocupou uma parte importante dos capítulos precedentes, principalmente do Capítulo III. Isso decorre da própria natureza das diversas teorias de segmentação, dentro das quais, falar em mão-de-obra não qualificada não seria um procedimento adequado, dado que se estaria enfatizando apenas uma entre as várias características dos empregados. Mesmo em casos de homogeneidade destas, as teorias de segmentação sugerem que o salário irá depender, de um modo geral, das características dos segmentos e, em particular, das empresas e dos postos de trabalho em que essa mão-de-obra for empregada, podendo os salários apresentar diferenciais se essas características não forem homogêneas.

É claro que isso não elimina o problema de investigar os fatores determinantes do nível absoluto do salário base da mão-de-obra não-qualificada, quando empregada com as remunerações mais baixas dentro do espectro associado com as características das empresas. Este problema, todavia, não é tratado pelas teorias de segmentação. Nessas condições, pode-se afirmar que é na análise dos diferenciais de salários e de outras características da relação de emprego que as teorias de segmentação se destacam. Em outras palavras, no caso dos salários, elas são voltadas essencialmente para a determinação

de uma estrutura salarial que se fixaria sobre uma base dada exogenamente por outra teoria. Desta forma, quando ocorre o rompimento com a tradição clássica ou neoclássica, ele é limitado no sentido de que estas duas se prendem tanto à determinação da estrutura salarial como do salário base em que essa estrutura se assenta.

Nas teorias de segmentação que serão apresentadas, pode-se distinguir dois modos de fundamentar a idéia de segmentação. A primeira abrange essencialmente um esforço de identificação de segmentos do mercado a partir de características comuns a cada segmento e realce das diferenças verificadas em cada caso, com a análise sendo concentrada na descrição e taxonomia dos fenômenos encontrados. Para referência posterior, essa análise será chamada de taxonômica. Uma segunda linha, a ser referida como interpretativa, procura elaborar quanto às causas que deram origem à segmentação proposta, sendo freqüentes os casos em que essa elaboração é voltada para segmentos estabelecidos por autores mais identificados com a linha taxonômica.

Em princípio, a distinção entre taxonomia e interpretação pode ser colocada em termos simples, a primeira referindo-se à identificação de segmentos a partir de suas características, e a segunda voltando-se para o motivo da segmentação. A segunda linha é evidentemente mais audaciosa em termos analíticos, mas isso não quer dizer que ela seja necessariamente melhor que a primeira. Em muitos casos, a qualidade da explicação oferecida deixa muito a desejar em termos de sua consistência lógica, abrangência, plausibilidade *a priori*, testes empíricos ou qualquer outro padrão que se tome para aferir essa qualidade. Uma das deficiências freqüentemente encontradas nos enfoques interpretativos é que eles avançam muito pouco na explicação do fenômeno, e tomam como exógenos outros elementos que, por si mesmos, estariam a carecer de análise interpretativa. No que se segue, procurar-se-á destacar se a teoria apresentada é essencialmente taxonômica ou interpretativa, sendo feita a distinção apenas em termos da ausência ou existência de uma tentativa de avançar na explicação do fenômeno. A distinção a ser feita é, nessas condições, apenas operacional, e não envolve qualquer avaliação qualitativa, privilegiando as teorias ditas interpretativas.

As teorias de segmentação serão apresentadas em dois grupos. O primeiro abrange as teorias voltadas para a análise do mercado de trabalho em termos da experiência histórica de países desenvolvidos, em particular os Estados Unidos. O segundo grupo corresponde a teorias propostas primordialmente para os mercados de trabalho dos países em desenvolvimento. Essa divisão decorre mais do contexto em que as diversas teorias de segmentação emergiram, e não deve ser tomada em termos rígidos. Conforme será visto, as teorias do primeiro grupo podem ser estendidas a segmentos do mercado de trabalho identificados pelas teorias voltadas para a experiência dos países em desenvolvimento. Ainda que em menor grau, estas últimas também são pertinentes para os países desenvolvidos, na medida em que o processo de desenvolvimento desses países ainda deixou resquícios de características típicas dos mercados de trabalho dos países em desenvolvimento.

As Seções V.2 e V.3 serão voltadas para os dois grupos de teorias acima referidos. A Seção V.4 se ocupa das implicações de política econômica e social que emergem das teorias examinadas, naquela parte em que essa política se ocupa de objetivos redistributivos.

V.2 — Teorias de Segmentação nos Países Desenvolvidos

A literatura sobre a segmentação vem, em sua maior parte, de análises voltadas para o mercado de trabalho dos Estados Unidos, uma economia em estágio avançado de desenvolvimento capitalista. Pelas suas características, essa literatura pode ser entendida, em princípio, como pertinente também a outros países desenvolvidos do ocidente e, em menor grau, nos países em desenvolvimento, naquela parte em que seu mercado de trabalho é organizado de maneira similar à dos países mais avançados. É sabido que os países em desenvolvimento tendem a copiar formas de organização do mercado de trabalho dos países industrializados.² Quanto às formas

² A este respeito, veja-se Dore (1972).

de organização determinadas essencialmente pelas características das empresas, esse processo tende a ser mais acentuado se o desenvolvimento econômico se realiza com a participação das chamadas empresas multinacionais ou transnacionais.

A literatura sobre segmentação nos Estados Unidos desenvolveu-se com maior ímpeto no final dos anos 60 e na década de 70. Parece haver consenso de que, em boa parte, essa literatura resultou de problemas econômico-sociais que ganharam proeminência no início da mesma época. Dentre eles, destaca-se a chamada "crise urbana", caracterizada principalmente pelos altos níveis de pobreza e desemprego encontrados nos bairros ocupados pelos negros, e colocada em evidência por uma série de desordens sociais que então ocorreram, principalmente na cidade de Detroit. A existência de discriminação no mercado de trabalho, afetando particularmente os negros e as mulheres, a persistência de desigualdades de renda como um fenômeno de longo prazo, e ainda o aparente fracasso de programas de treinamento e educação como instrumentos de redução dessas desigualdades e de abrandamento das condições de pobreza são outros problemas que deram motivação à literatura.³

É provável que todos esses problemas não se teriam constituído em fontes de inspiração para as teorias de segmentação, se o corpo teórico dominante estivesse em condições de analisá-los de maneira satisfatória, bem como de oferecer alternativas convincentes para o seu equacionamento. Aconteceu, entretanto, que a teoria neoclássica, ocupando essa posição e procurando exercer esse papel, não foi capaz de fazê-lo satisfatoriamente a ponto de constituir-se numa barreira que pudesse impedir o avanço das teorias de segmentação. Isso não quer dizer que a teoria neoclássica nada tivesse a dizer quanto aos referidos problemas. Ao contrário, ela foi freqüentemente utilizada para analisá-los, e procurou responder o desafio proposto pelas teorias de segmentação.

De qualquer forma, pode-se dizer que pelo menos esses problemas encontraram a teoria neoclássica um tanto despreparada para focalizá-los. De uma forma ou de outra, eles dizem respeito à persis-

³ Sobre a literatura americana e suas origens, veja-se Cain (1976, pp. 1.215-57).

tência do desemprego e à ocorrência de diferenciais de salários associados a fatores que a análise tradicional não incorporava, tais como o sexo e a raça, dado que o instrumental de que dispunha para a análise desses diferenciais era baseado nas interpretações mais simplistas da teoria do capital humano, objeto de referência no capítulo anterior.

No caso do desemprego, a teoria neoclássica aceita a existência de um desemprego "friccional". Este seria decorrente de desajustamentos de curto prazo entre as qualificações disponíveis do lado da oferta de mão-de-obra e as necessidades do lado da demanda. Num dado momento, sempre haveria trabalhadores cujas qualificações teriam deixado de corresponder às necessidades da demanda, com os setores exigindo novas qualificações, oferecendo maiores salários para incentivar o treinamento e a mobilidade da mão-de-obra e despedindo aqueles que não se ajustavam às novas necessidades. Estes passariam por um período de desemprego, até que novamente encontrassem uma ocupação condizente com seu treinamento. No mais, a ocorrência de desemprego deveria ser, nos termos do modelo, corrigida com a queda dos salários, que restauraria o equilíbrio entre oferta e demanda. A permanência de uma situação de desemprego, além do "friccional", seria, assim, decorrente de uma rigidez dos salários que ocorreriam como resultado de "distorções de mercado", mencionando-se diversas vezes os sindicatos e a legislação de salário mínimo, esta última considerada um empecilho à maior absorção de mão-de-obra pelo mercado de trabalho, principalmente no caso dos jovens

Dessa colocação surgiam proposições no sentido de atuar sobre as "distorções" e sobre o desemprego "do lado da oferta". Como a eliminação de "distorções" se revelava politicamente inviável, a ênfase era colocada na redução do desemprego friccional, via programas de educação e treinamento. Esse tipo de recomendação não deixou de ser adotado, mas seus resultados não foram convincentes para os autores ligados às teorias de segmentação. Isso constituiu, em si mesmo, uma das motivações para a elaboração dessas teorias.⁴

⁴ *Ibid.*, p. 1.218.

V.2.1 — O Dualismo Primário-Secundário

A divisão do mercado de trabalho em dois segmentos, primário e secundário, é o enfoque que mais tem recebido atenção dentro do conjunto que utiliza a segmentação como recurso analítico. As demais teorias podem ser entendidas como complementares a esse enfoque do ponto de vista taxonômico ou, então, consistem em análises do mesmo na linha interpretativa. Por esta razão, nos países desenvolvidos, as expressões “mercado de trabalho dual”, “teoria dual” e “dualismo” têm sido utilizadas quase sempre como referência a esse enfoque e, salvo menção em contrário, no que se segue nesta seção, a dicotomia primário-secundário será chamada simplesmente de dualismo.

Embora vários autores tenham contribuído para estabelecer as idéias do dualismo, os que mais se distinguiriam nesse aspecto foram Doeringer e, principalmente, Piore. Em vários trabalhos eles postularam essa forma de segmentação do mercado de trabalho, e a literatura comumente se reporta aos mesmos nas suas referências sobre o dualismo.⁵ Os segmentos primário e secundário são propostos por esses dois autores como essencialmente distintos, e suas características utilizadas nas respectivas definições.

O mercado primário é aquele onde os postos de trabalho ou empregos são, em termos relativos, os melhores, oferecendo maiores salários, perspectivas de promoção mais amplas, condições de trabalho mais favoráveis, disciplina de trabalho estabelecida de forma menos personalizada, com obediência a normas específicas e, o que é particularmente importante, maior estabilidade da relação de emprego. Em contraste, os empregos no mercado secundário são caracterizados por menores salários, reduzidas perspectivas de promoção, condições de trabalho menos satisfatórias, disciplina de trabalho personalizada, sem regras bem definidas, sujeita às idiosincrasias dos seus responsáveis e, sobretudo, alta rotatividade da mão-de-obra.⁶

⁵ Por exemplo, Cain (1976, p. 1.222) e King (1980, p. 353).

⁶ Veja-se Piore (1975, p. 126).

Outras características do dualismo são também apontadas pela literatura.⁷ O mercado primário é característico de grandes empresas e dos setores onde os sindicatos exercem maior influência. Usualmente, ocorre em conjunto com a adoção de uma tecnologia mais avançada e onde prevalecem grandes empresas enfrentando uma demanda mais estável no mercado de bens e serviços. Quanto ao mercado secundário, ele tende a prevalecer em empresas menores, que empregam uma força de trabalho onde a taxa de sindicalização é baixa, com tecnologia convencional, vendendo em situações onde a demanda apresenta um alto grau de instabilidade.

Deve-se ser enfatizado que os segmentos primário e secundário são definidos segundo as características dos postos de trabalho, e que a associação de um ou outro segmento com, por exemplo, características das empresas, refere-se apenas aos casos mais comuns, não se aplicando de um modo geral. É possível encontrar empresas cujos postos de trabalho apresentem características tais que os segmentos primário e secundário se manifestem dentro dela de forma simultânea.

Até aqui, a compartimentação do mercado em primário e secundário foi colocada de forma essencialmente taxonômica. Do ponto de vista interpretativo, ênfase especial é dada ao lado da demanda na determinação das oportunidades de emprego disponíveis. A tecnologia e a estrutura administrativa é que definem a natureza das qualificações necessárias e os postos de trabalho que deverão ser preenchidos. O grau de standardização do produto e a escala de produção são dois dos aspectos da tecnologia que mais têm influência nessa definição. O progresso tecnológico é visto como extremamente complexo e resultante de várias interações, cuja dificuldade analítica acaba impondo, de um modo geral, seu tratamento como exógeno.⁸

⁷ Veja-se Piore (1969, pp. 101-32) e Harrison (1972).

⁸ Admite-se, entretanto, que há uma interação entre o desenvolvimento tecnológico e a forma pela qual a estrutura das ocupações dentro da empresa é definida. Assim, o treinamento exigido na função pela especificidade das ocupações conduz, por sua vez a desenvolvimentos tecnológicos que acentuam ainda mais essa especificidade das ocupações. Esta questão será retomada na subseção seguinte.

No mercado primário, a tecnologia é, geralmente, intensiva no uso de capital, e dividida em tarefas individualizadas que exigem qualificações adquiríveis apenas por treinamento específico, realizado no próprio posto de trabalho. Ao selecionar os trabalhadores que vão ocupar esses postos, as empresas tendem a dar prioridade aos que têm maior nível de educação formal, mas não porque esta conduza necessariamente a qualificações que aumentam a produtividade do trabalhador. O nível de educação formal funcionaria em grande parte como um certificado de que o indivíduo apresenta determinados traços que o identificam como adequado para o preenchimento do posto de trabalho, dentre eles, a capacidade de aceitação do treinamento, a persistência no alcance de objetivos, e o grau de sucesso que alcançou quando seu desempenho foi observado no sistema educacional. Assim, a educação formal funcionaria mais como um critério de seleção ou como uma maneira de distribuir os postos de trabalho existentes entre um número maior de interessados.⁹ Esse papel da educação formal tende a diminuir do primeiro para o segundo e sucessivos empregos, quando a "experiência anterior" passa também a ser levada em conta nesse processo de seleção para o preenchimento de postos.

Na seleção dos empregados do primário, a empresa leva em conta não só as preferências de seus administradores, mas também as do grupo de trabalhadores com o qual os novos empregados se relacio-

⁹ Esta questão recebeu particular atenção na chamada "teoria das filas", desenvolvida por Thurow, onde se enfatiza que as empresas contemplariam filas de trabalhadores dispostos a aceitar as vagas disponíveis a um salário que, pelo menos no curto prazo, não sofreria alterações de relevo, dado o peso de fatores institucionais e costumes sociais. A natureza das vagas disponíveis seria determinada essencialmente por fatores tecnológicos, as quais, juntamente com o nível da demanda, determinariam também o número de vagas existentes a cada momento. Dada a presença dessas filas, os empregadores selecionariam os trabalhadores mais convenientes do seu ponto de vista, com a educação formal funcionando como um critério de seleção, mas desempenhando um papel muito reduzido na determinação das qualificações intrínsecas dos trabalhadores. Enfatiza-se que os trabalhadores concorrem por postos de trabalho, e não por salários, rejeitando-se, assim, as colocações da análise tradicional. A teoria das filas é consistente com as idéias do dualismo, e pode ser entendida como detalhamento de aspecto deste. Veja-se Thurow (1972, pp. 66-81, e 1975).

nação, e dos quais receberão o treinamento específico. É necessário que os novos empregados preencham os chamados "requisitos de aceitabilidade social".¹⁰ Aí, questões como raça, sexo e outras "crenças sociais compartilhadas" pelo grupo já empregado têm papel fundamental na determinação desses requisitos de admissão. Não se trata, portanto, de atribuir a discriminação apenas a uma decisão do empresário, mas ela emerge do contexto social em que o emprego está inserido. Esse tipo de consideração acaba por associar os segmentos do mercado de trabalho a classes sociais específicas.

Do lado da oferta de mão-de-obra, o dualismo enfatiza que os trabalhadores são dotados de motivações, hábitos e atitudes que também atuam como determinantes de sua maior adaptabilidade a um ou outro setor. Para ilustrar esse argumento, pode-se tomar, como exemplos, o absentismo e a rotatividade no caso em que é de iniciativa do empregado. Num certo sentido, pode-se dizer que esses traços de comportamento do trabalhador decorrem de atos de sua vontade e, em princípio, não se poderia responsabilizar a demanda, se os trabalhadores que recorrem a esse comportamento acabam encontrando emprego apenas no segmento secundário e, portanto, em condições menos favoráveis. Daí se segue que, em se tratando de preferências do empregado, não há o que fazer com relação às mesmas, já que determinadas exogenamente? O dualismo responde negativamente esta questão, na medida em que sugere que esse comportamento seja determinado endogenamente como próprio resultado das experiências do trabalhador no mercado de trabalho.¹¹

Mais especificamente, uma série de fatores determinam as experiências iniciais do trabalhador. Um imigrante que chega a um país, provavelmente será obrigado a aceitar um emprego no mercado secundário, se desconhecer a língua do país ou se não preencher os requisitos usualmente exigidos dos candidatos a emprego no primário. Na presença de discriminação, um negro pode ser levado a uma primeira experiência no secundário. A partir dessas primeiras experiências, determinadas às vezes por fatores inteiramente aleatórios,

¹⁰ Veja-se Doeringer e Piore (1975, pp. 66-79), reproduzido em King (1980, pp. 421-30).

¹¹ *Ibid.*, pp. 425-7

as preferências do indivíduo podem ser afetadas no sentido de desenvolver hábitos como o absentefsmo e a rotatividade, que acabam acentuando a desvantagem em que foram inicialmente colocados.

Cabe verificar, agora, como esse processo de definição e preenchimento dos postos de trabalho tem implicações para a análise dos diferenciais de salários. Em primeiro lugar, ele lança dúvidas quanto ao papel desempenhado pela qualificação dos indivíduos. É comum, em análises empíricas, encontrar alguma medida de qualificação fortemente associada aos salários, tal como a escolaridade formal e os anos de experiência. No caso da educação formal, a sua contribuição para a determinação de qualificações profissionais é constatada. O dualismo interpreta o resultado como indicativo de que ela funcionou como critério de seleção, mas não que realmente teria adicionado algo à capacidade produtiva do indivíduo. No que se refere aos anos de experiência, a teoria do capital humano também enfatizaria essa variável como geradora de incremento da capacidade produtiva do indivíduo; o dualismo não nega isso, mas adiciona que o respeito pela experiência e a idade integram as “crenças sociais compartilhadas”, credenciando o indivíduo para postos de serviços melhor remunerados, mesmo que nesses postos a contribuição dessa experiência, em termos produtivos, seja discutível.

O dualismo também abre espaço para os diferenciais de salários que ocorrem, mesmo quando todas as variáveis representativas de qualificação, qualquer que seja o seu papel, possam ser mantidas como controle. Nesse caso, o diferencial estaria determinado exclusivamente por considerações determinadas pela demanda que teriam determinado a escolha desse ou daquele indivíduo para um posto melhor remunerado. Os casos de discriminação podem ser enquadrados dentro dessa categoria.

Essas considerações enfatizam, uma vez mais, que o emprego e o salário que um indivíduo irá obter no mercado de trabalho estão condicionados pela maneira pela qual ele acaba se inserindo nesse mercado, onde ingressa com suas características pessoais e é selecionado para este ou aquele segmento, em função de critérios determinados, em grande parte pela demanda. Realizada essa seleção, o próprio indivíduo tende a acentuar padrões de comportamento consen-

tâneos com o segmento em que está empregado. Quando perde o emprego, o mais provável é que suas oportunidades venham a ser limitadas ao segmento de que participava anteriormente, dadas as suas características pessoais acrescidas de traços de comportamento adquiridos nesse segmento.

Além de considerações sobre a estrutura salarial, o dualismo enfatiza também a rigidez dessas estruturas face a alterações na demanda ou na oferta de mão-de-obra. Não se trata aqui daquela rigidez de salários introduzida por sindicatos ou por uma legislação de salário mínimo efetivamente aplicada, e que se constitui em algumas das "distorções" mais comumente enfatizadas pela análise neoclássica. Sendo a estrutura de postos de trabalho também determinada, ou pelo menos consolidada por fatores de ordem institucional, ela seria muito pouco sensível a variações de produtividade que, na análise tradicional, afetam a demanda de mão-de-obra e os salários, ou a oscilações no comportamento da oferta de trabalho.¹² Além disso, o caráter sociológico do processo de treinamento, juntamente com os anseios de equidade entre os trabalhadores, estariam a inibir a concorrência entre eles, a qual conduziria às variações de salários previstas pela análise tradicional.¹³

A literatura sobre dualismo é muito mais convincente ao apontar a dicotomia primário-secundário e as características de cada segmento, do que em estabelecer a interpretação ou as causas dessa dicotomia. Isso é reconhecido até mesmo pelos seus maiores expoentes:

"O dualismo é o resultado de um conjunto complexo de decisões que determinam a seleção, contratação e o treinamento de empregados, a subcontratação, o progresso tecnológico e os investimentos de capital. Estas decisões são tomadas por empresas, sindicatos e grupos de trabalho informais e, quando observadas individualmente, parecem ser dominadas por circunstâncias específicas: condições do mercado de trabalho local, personalidades e atitudes sociais específicas, considerações de ordem política

¹² Os fatores determinantes da estrutura de postos de trabalho e de salários serão examinados com maior detalhe na subseção seguinte.

¹³ Veja-se Doeringer e Piore (1980, p. 424).

e os diversos objetivos dos sindicatos. A complexidade dessas relações entre políticas institucionais e estruturas do mercado de trabalho quase impede a análise racional e tem sido extensamente ignorada por economistas nos Estados Unidos, deixando a literatura econômica muito pobre no que toca a pistas quanto às origens mais específicas do dualismo.”¹⁴

V.2.2 — Os Mercados Internos de Trabalho

Enquanto o dualismo primário-secundário ressalta as características diversas dos dois mercados onde postos de trabalho são oferecidos, a análise dos mercados internos de trabalho assume uma postura mais interpretativa, e vai-se concentrar num aspecto particular desse dualismo, ou seja, como é desenvolvido o processo de alocação e remuneração da mão-de-obra em situações caracterizadas pela estabilidade da relação de emprego. Como essa estabilidade é, dentro do dualismo, típica do mercado primário, pode-se dizer que a análise dos mercados internos é, essencialmente, um aspecto da análise do mercado primário. Todavia, conforme se esclarecerá posteriormente, não há uma correspondência perfeita entre o mercado primário e os mercados internos de trabalho.

A análise dos mercados internos de trabalho teve vários precursores, mas também é mais comumente associada a Doeringer e Piore. Eles deram melhor fundamentação a essa análise num livro que publicaram em 1971 e que se constitui na referência básica da literatura sobre o assunto.¹⁵ O mercado interno de trabalho, assim como outros conceitos importantes utilizados na sua análise, são apresentados por Doeringer e Piore no trecho que se segue. Eles se referem ao mercado interno de trabalho como:

“... uma unidade administrativa, tal como uma planta do setor manufatureiro, dentro da qual a remuneração e a alocação da mão-de-obra é governada por um conjunto de regras

¹⁴ *Ibid.*, p. 428.

¹⁵ Veja-se Doeringer e Piore (1971).

e procedimentos administrativos. O mercado interno de trabalho, governado dessa forma, deve ser distinguido do mercado externo de trabalho da teoria econômica convencional onde as decisões de remuneração, alocação e treinamento são controladas diretamente por variáveis econômicas. Esses dois mercados, entretanto, são interligados e o movimento entre eles ocorre em determinados postos de trabalho que constituem postos de *entrada e saída* com relação ao mercado interno de trabalho. O restante dos postos de trabalho dentro do mercado interno são preenchidos pela promoção e transferência dos trabalhadores que já ingressaram dentro dele. Conseqüentemente, esses postos de trabalho são preservados das influências diretas das forças de concorrência que operam no mercado externo.”¹⁶

Para que se possa caracterizar um mercado interno de trabalho é preciso, portanto, que parte da mão-de-obra de uma empresa seja estável dentro da mesma, movendo-se de um posto de trabalho para outro via promoção ou transferência. Embora a citação acima fale do mercado interno como uma “unidade administrativa, tal como uma planta do setor manufatureiro”, a idéia de como o mercado pode ser localizado aqui ou ali é irrelevante dentro da análise. O mercado interno existe onde quer que se encontre uma estrutura de postos de trabalho com remuneração hierarquizada e cujo preenchimento seja feito da forma mencionada por Doeringer e Piore. A unidade administrativa, no caso, é o conjunto onde as regras de alocação e remuneração se aplicam de forma unificada, podendo valer isto para uma planta, para uma parte da mesma, para um conjunto delas ou para a empresa como um todo. O relevante na análise dos mercados internos é a natureza da estrutura hierarquizada e das regras e procedimentos que governam a alocação e a remuneração da mão-de-obra estável dentro dela. Uma empresa de construção, por exemplo, pode recorrer apenas à contratação de mão-de-obra temporária no “mercado externo”, ainda que essa contratação seja definida por um conjunto de regras e procedimentos administrativos, mas sem caracterizar a existência de um mercado interno.

¹⁶ *Ibid.*, p. 2.

Do seu livro já citado, Doeringer e Piore dedicam parcela considerável à análise da determinação dos salários dentro dos mercados internos de trabalho. Dentro da literatura consultada sobre dualismo e segmentação, essa análise foi a que se encontrou mais adequada para fornecer um quadro da formação de estruturas salariais dentro do mercado primário. Esta avaliação leva em conta não apenas o extenso número de questões tratadas pelos referidos autores, mas também o cuidado com que essa análise foi desenvolvida. Particularmente interessante, para os fins deste texto, é a discussão de como as regras e procedimentos dos mercados internos emergem como resultado de diversos fatores e de como as estruturas salariais desses mercados, consubstanciadas nessas regras e procedimentos, se cristalizam e passam a ser menos sensíveis às forças enfatizadas pela análise tradicional. Ainda que a análise de Doeringer e Piore deixe diversas questões em aberto, conforme será verificado posteriormente, ela se constitui num elemento importante para a compreensão do complexo processo pelo qual um grande número de fatores determina a estrutura salarial nas grandes empresas. Em razão disso, ela será exposta com o detalhe que se entendeu necessário para captar a sua essência.¹⁷

Na descrição do processo pelo qual surge um mercado interno de trabalho, analisa-se inicialmente o papel desempenhado por três fatores: a especificidade da qualificação, que define a especificidade de cada posto de trabalho e aumenta em termos absolutos e relativos a parcela dos custos de treinamento a ser custeada pela empresa e não pelo empregado; a conseqüente necessidade de treinamento no próprio posto de trabalho que, por sua vez, conduz também a desenvolvimentos tecnológicos onde a especificidade de cada posto de trabalho é crescente; e os costumes, que se manifestam num conjunto de regras não escritas, baseadas na tradição, que tendem a se desenvolver como conseqüência da estabilidade da relação de emprego,

17 O que se segue nesta seção, sobre a determinação da estrutura salarial nos mercados internos se constitui numa breve síntese de idéias apresentadas nos Capítulos 4 e 5 de Doeringer e Piore (1971). A ordem em que os argumentos são apresentados diverge um pouco daquela encontrada nos referidos capítulos. As referências ao texto desses autores serão limitadas àquelas que esclarecem questões específicas.

coabrindo diversos aspectos dessa relação: disciplina, hierarquia, formas de remuneração etc. A especificidade das qualificações vem da tecnologia, exogenamente determinada.¹⁸

Em seguida, argumenta-se que, em conjunto com esses três fatores, desenvolve-se um processo de internalização do mercado de trabalho, processo esse descrito dentro de linhas essencialmente neoclássicas. Enfatiza-se que os empregados dão valor econômico ao mercado interno, e que o mesmo também é vantajoso para as empresas, já que os custos de rotatividade se reduzem não só pela maior estabilidade dos empregados, como também pela maior eficiência técnica que resulta da internalização dos processos de recrutamento, seleção e treinamento.¹⁹ Esses três elementos de natureza econômica, ou seja, o valor que o mercado interno representa para a força de trabalho, a redução dos custos de rotatividade e a maior eficiência nos processos de recrutamento, seleção e treinamento, se combinam, então, com a especificidade das qualificações, o treinamento nos postos de trabalho e os costumes para dar origem aos mercados internos de trabalho, consubstanciados num conjunto de regras e procedimentos.

Até aqui os mercados internos de trabalho emergem, então, em função de três condicionantes: os econômicos, os tecnológicos e os referentes aos costumes. O quadro se completa com o papel representado pelos sindicatos de trabalhadores e pelos controles gerenciais, tanto estes como aqueles introduzindo elementos que, além dos costumes e de outros que serão mencionados posteriormente, vão solidificando a estrutura do mercado interno, diminuindo a sua capacidade de responder a alterações nos condicionantes econômicos e tecnológicos que lhe deram origem, ou, pelo menos, de fazê-lo rapidamente. Os sindicatos atuam como força de pressão do lado dos trabalhadores e tendem a transformar as regras e procedimentos do mercado interno em cláusulas específicas dos acordos que emer-

¹⁸ Veja-se, contudo, referência posterior à relação entre especificidade de cada posto de trabalho e o desenvolvimento tecnológico.

¹⁹ Sobre a natureza dos ganhos de eficiência técnica, veja-se Doeringer e Piore (1971, p. 32). A questão do valor econômico do mercado interno, para empregadores e empregados, voltará a ser abordada posteriormente.

gem do processo de barganha coletiva entre eles e os empregadores. O controle gerencial, abrangendo uma cadeia hierárquica, também solidifica regras e procedimentos, na medida em que procura assegurar o controle da mão-de-obra e o seu comprometimento com os objetivos da empresa, equivalendo, assim, do lado da empresa, a uma contrapartida ao papel dos sindicatos.

As regras e procedimentos que caracterizam o mercado interno são, portanto, determinadas por um amplo conjunto de fatores: econômicos, tecnológicos, os relativos aos costumes, os sindicatos e as necessidades do controle gerencial. Dado esse pano de fundo, pode-se passar agora às implicações dessa colocação no que toca à determinação dos salários, pois a estrutura salarial do mercado interno se materializa por meio dessas regras e procedimentos.

A teoria dos mercados internos de trabalho não nega que a determinação dos salários dentro deles seja afetada por fatores de ordem econômica e tecnológica, conforme ressaltados pela análise neoclássica tradicional. Esta resume o papel desses dois fatores, ao propor que os salários pagos pela empresa não podem ser inferiores àqueles que os indivíduos podem ganhar fora dela, e que esses salários devem corresponder à produtividade marginal do trabalhador. Todavia, a teoria dos mercados internos enfatiza que as regras e procedimentos que caracterizam esse mercado de um modo geral e, em particular, sua estrutura salarial, apresentam elementos de rigidez que restringem a flexibilidade dessas regras face a condicionantes de ordem econômica e tecnológica.

Essa flexibilidade, evidentemente, é maior no caso de uma firma que se instala e estabelece a estrutura inicial de seu mercado interno. Depois disso, a flexibilidade das regras estabelecidas torna-se mais restrita pela atuação dos diversos fatores mencionados por Doeringer e Piore. Note-se que a rigidez das regras do mercado interno é uma questão similar à da maleabilidade do capital e da relação capital-trabalho, quando objeto de reações da empresa face a variações nos preços dos fatores, questão esta que é objeto de discussões na teoria do capital. A maior rigidez *ex post* da estrutura dos mercados internos, proposta por Doeringer e Piore, sugere que essa estrutura seja próxima do tipo que a literatura da teoria do capital chama de

putty-clay (maleável-rígida), referindo-se às duas situações enfrentadas pelas empresas, antes e depois da decisão quanto à estrutura inicial.

No desenvolvimento de sua argumentação, Doeringer e Piore ressaltam inicialmente que os costumes, os sindicatos e o controle gerencial são elementos que atuam na determinação da estrutura de salários e cujo papel a análise neoclássica tradicional praticamente não leva em consideração. Outro argumento levantado é que a necessidade de assegurar a colaboração dos empregados no fornecimento e recebimento de treinamento exige uma certa rigidez da estrutura salarial, combinada com estabilidade no emprego e perspectivas de promoção. Isso funciona como uma garantia das “regras do jogo”, dentro do qual essa colaboração se traduz em vantagens econômicas para os trabalhadores.

A discussão se volta também para o próprio papel que as influências destacadas pela análise neoclássica tradicional poderiam ter na determinação da estrutura salarial dos mercados internos. Isso é feito tanto no que se refere à proposição de igualdade entre produtividade marginal e salários, como no que tange à influência das condições que prevalecem no mercado de trabalho fora da empresa, e que determinam o quanto o trabalhador poderá ganhar em empregos alternativos.

No primeiro caso, a discussão toma como base a formulação dada pela análise neoclássica ao problema da estabilidade da relação de emprego.²⁰ Na presença de despesas de recrutamento, seleção e treinamento, o custo da mão-de-obra passa a adquirir características de custo fixo, em lugar de se tratar de um custo apenas variável. Esses custos fixos podem ser entendidos como um investimento por parte da empresa que, nessas condições, terá interesse em aumentar a extensão do emprego de tal forma que possa amortizar o investimento realizado. Isso se reflete na estabilidade da relação de emprego que é o fenômeno característico dos mercados internos de trabalho.

Nos termos da análise neoclássica, tal mercado não seria inconsistente com a proposição de que os salários deverão guardar correspondência com o valor do produto marginal do trabalho, desde

²⁰ Veja-se Oi (1962, pp. 538-55) e Becker (1964).

que isso seja entendido como uma relação válida para o período em que se estende a relação de emprego. Numa recessão, poderá acontecer que o produto marginal do trabalhador caia abaixo do seu salário, mas a empresa não o despedirá na expectativa de que, no futuro, uma recuperação do nível de atividade fará com que essa desigualdade se reverta em favor da empresa, a ponto de permitir não apenas a recuperação das perdas do período de recessão, como amortizar o investimento realizado no empregado. No longo prazo, portanto, a expectativa é de que a produtividade marginal resulte superior ao salário num período suficientemente extenso para permitir a recuperação do investimento.

Doeringer e Piore argumentam que essa análise associa salários a trabalhadores, enquanto que a análise do mercado interno associa salários a postos de trabalho. Se a relação de emprego fosse temporária, as duas coisas seriam equivalentes, mas, quando essa relação é estável e um mesmo trabalhador ocupa uma seqüência de postos de trabalho, a proposição neoclássica perde substância. Isso porque, ao ocupar um determinado posto por um certo período de tempo, o indivíduo talvez nunca produza o suficiente para cobrir seus salários durante esse período. Além disso, as decisões dos indivíduos e das empresas se centram sobre uma estrutura salarial ao longo da qual eles deverão caminhar enquanto empregados da empresa, e não sobre salários para funções isoladas nos termos do enfoque neoclássico.

Quanto às influências que essa estrutura salarial recebe do mercado de trabalho externo à empresa, também é importante verificar em que medida a análise dos mercados internos difere da interpretação dada pela análise tradicional. Segundo esta última, o formalismo subjacente à determinação dos salários nas empresas pode dar a impressão de que eles são estabelecidos de forma autônoma ou interna mas, na realidade, as regras e procedimentos que a empresa estabelece a respeito estariam apenas respondendo passivamente aos condicionantes de mercado. Isso seria feito por meio das pesquisas de salários que as empresas realizam periodicamente para confrontar os níveis de sua estrutura de remunerações com o de outras empresas.

Doeringer e Piore concordam com esse tipo de influência, mas atribuem maior peso a um outro mecanismo, que também é levado em consideração para a determinação da estrutura de salários, qual seja, o de avaliação de postos de trabalho. Esta avaliação, realizada internamente pelas empresas, é uma das técnicas empregadas pela chamada administração de salários. Consiste em atribuir a cada posto de trabalho um número de pontos, estes associados a características do posto de trabalho e do trabalhador que o ocupa ou que deverá ocupá-lo. Um posto de trabalho que exige responsabilidade no uso de um equipamento caro e sofisticado por parte de um trabalhador com elevado grau de destreza manual, acaba recebendo um número de pontos maior que um outro posto onde o equipamento envolvido é rústico e requer apenas esforço físico. Outros critérios para atribuição de pontos são as condições de trabalho em termos de sua agradabilidade, a responsabilidade pelo comando de trabalhadores, o nível de educação formal e a natureza do treinamento exigido. Os postos com número semelhante de pontos são classificados em níveis que, em seguida, têm a sua remuneração fixada a partir de um valor para o nível mais baixo, onde se leva em conta os salários no mercado externo. Isso define uma estrutura interna de salários que, periodicamente, é comparada com as informações da pesquisa de salários voltadas para o mercado externo.

A estrutura de salários assim estabelecida deve incorporar requisitos que determinam a sua consistência interna, a serem examinados posteriormente, quando forem esclarecidos os fatores que limitam o espectro de estruturas salariais compatíveis com o mercado externo. Doeringer e Piore desenvolvem vários argumentos para demonstrar que a consistência interna dos salários, determinada pelas avaliações de postos, recebem muito maior atenção da empresa do que a consistência externa dos mesmos, determinada pelas pesquisas periódicas de salários. Todavia, esses argumentos não são conclusivos. Ora se referem a observações daquilo que “costumeiramente” ocorre, a “exemplos que não são incomuns” ou simplesmente apontam na direção da possibilidade de que isso ocorra.²¹ Dentro dos propósitos deste livro, entende-se que o mais correto é simplesmente

21 Veja-se Doeringer e Piore (1971, pp. 72-3).

admitir que a importância relativa das avaliações de postos de trabalho pode ser um elemento que distingue, em cada caso específico, o grau em que a estrutura interna de salários é preservada das influências externas enfatizadas pela teoria neoclássica.

Admitindo-se, contudo, que a empresa sofra a pressão da concorrência do mercado externo, a questão mais interessante é como ela reage às mesmas de forma a preservar o mercado interno da influência dessas forças. A resposta dada por Doeringer e Piore é que essas forças podem ser enfrentadas por ajustamentos compensatórios nas despesas de recrutamento, seleção e treinamento. Se um determinado posto é sujeito a uma pressão externa, ele pode ser automatizado ou subcontratado de modo a evitar o comprometimento da estrutura salarial existente. Argumenta-se também que, onde os mercados internos são difundidos, em função do seu treinamento específico à empresa, os trabalhadores que se localizam acima dos postos de entrada dentro dela somente seriam recebidos por outra a um salário menor, o que desestimula a rotatividade.

Nessas condições, dado que a empresa poderia manter uma estrutura interna de salários apesar da influência da concorrência externa, segue-se que diferentes estruturas são consistentes com as condições do mercado de trabalho fora da empresa. Resta, então, o problema de saber se é possível identificar fatores que eventualmente conduziram a uma estrutura única, e como o papel desses fatores seria desempenhado. A teoria dos mercados internos, entretanto, não se compromete com a idéia de uma estrutura única. Ela apenas aponta fatores capazes de tornar mais estreito o espectro de estruturas salariais compatíveis com o mercado externo.

Esses fatores são vários. Em primeiro lugar, a estrutura de salários deve atender às chamadas "restrições de alocação interna", ligadas à necessidade de assegurar um determinado padrão de mobilidade dentro do mercado interno.²² Em se tratando, por exemplo, de um mercado interno onde a mobilidade é compulsória, as restrições impostas à estrutura salarial pelas necessidades de alocação interna são menores. De um modo geral, entretanto, a estrutura

²² *Ibid.*, pp. 78-81.

salarial deve ser suficientemente atrativa para assegurar o padrão de mobilidade desejado. Um segundo fator emerge do resultado de que, ao limitar o preenchimento de considerável número de postos aos mecanismos internos de promoção e transferência, o mercado interno é isolado da concorrência, e expande o poder de barganha potencial do limitado número de candidatos a esse preenchimento. Dado que o sistema de barganha ao nível de postos seria extremamente dispendioso, o mercado interno pode ser visto como uma solução institucional para o problema. Na medida em que esse mercado emerge como uma alternativa institucional à concorrência e à barganha de caráter atomizado, Doeringer e Piore assinalam que seu caráter quase ético e o laborioso processo pelo qual se desenvolve tendem a transformá-lo num mecanismo "natural", que pode exercer uma força independente, ainda que, freqüentemente, seja o resultado de costumes estabelecidos e tenha um papel limitado pelas variáveis econômicas. Em terceiro lugar vêm os fatores de ordem social: além dos costumes, o *status* social que o salário confere dentro e fora da empresa também afeta a determinação da estrutura salarial, na medida em que dita o comportamento de grupos e de indivíduos, que é levado em consideração para que o seu desempenho no trabalho não seja comprometido.

O leitor não se deve surpreender quanto à dificuldade da teoria dos mercados internos em ir além dessas considerações na sua tentativa de melhor determinar os elementos atuantes sobre a determinação da estrutura salarial de uma empresa onde prevalece o mercado interno de trabalho. A complexidade da determinação dos salários emerge do grande número de fatores mobilizadores e da maneira como esses fatores agem e interagem. A satisfação com os enfoques ainda mais gerais, como os tratados nos capítulos precedentes, diminui à medida em que se procura refinar o objeto da análise. De qualquer forma, não teria maior sentido desenvolver uma teoria para explicar o quanto ganha o indivíduo A na empresa B no mês i do ano t . O que se entende mais relevante na teoria dos mercados internos é a sua demonstração de que a análise tradicional dos mercados de trabalho é mais adequada para a mão-de-obra que tem características de custo variável, não vinculada à empresa por relações de emprego estáveis. Quando isso não ocorre, a

análise tradicional não deixa de ser pertinente, mas sua aplicação deve ser enriquecida com outros elementos omissos nessa análise. Ao demonstrar isso, e ao apresentar vários desses elementos, o mérito da análise dos mercados internos parece inquestionável.

Para encerrar esta seção, é conveniente voltar a um tema nela colocado inicialmente, qual seja, o de como os mercados internos de trabalho se inserem dentro do dualismo primário-secundário. Isso serve para enfatizar que não se tratam de análises isoladas, e que são, além disso, perfeitamente compatíveis.

Num outro trabalho, Piore (1975, pp. 126-7) distinguiu duas camadas no mercado primário. A primeira, chamada superior, seria constituída dos postos de trabalho de gerência e de profissionais de nível superior, que têm tanto o *status* hierárquico como a remuneração fixados nos níveis mais altos da estrutura da empresa. Esses postos têm maiores perspectivas de promoção e se distinguem daqueles da camada inferior do primário pela alta mobilidade e rotatividade. Entretanto, esses movimentos na camada superior representam avanços de carreira profissional; na camada inferior do primário, o avanço vem com a estabilidade. Nessas condições, pode-se dizer que a análise dos mercados internos é mais voltada para a camada inferior do primário. Em outras palavras, essa camada inferior é um conjunto de mercados internos de trabalho.

Entretanto, não se pode dizer que a correspondência é perfeita, no sentido de afirmar, também, que os mercados internos só existem na camada inferior do primário. Doeringer e Piore admitem que, mesmo no mercado secundário, podem ocorrer algumas estruturas rudimentares de mercados internos, mas com muitos postos de entrada, seqüências de mobilidades restritas e com remuneração baixa e/ou abrangendo um tipo de trabalho desagradável. Fora disso, o mercado secundário seria constituído de postos de trabalho desarticulados, não pertencentes a nenhum mercado interno, mas que, eventualmente, se localizam perto do mesmo, pois algumas empresas freqüentemente apresentam um mercado com as características do primário ao lado de outro do tipo secundário.²³

²³ Veja-se Doeringer e Piore (1971, pp. 167-8).

V.2.3 — A Interpretação dos Radicais Americanos

O dualismo primário-secundário recebeu considerável atenção de um grupo de economistas americanos associados à URPE (União por uma Economia Política Radical). Esse grupo aceita, basicamente, o dualismo primário-secundário, conforme definido por Doeringer e Piore, bem como os mercados internos de trabalho como categoria analítica. Entretanto, os radicais americanos, designação pela qual os componentes desse grupo ficaram conhecidos, entendem que se trata ou de uma análise essencialmente taxonômica, ou presa a causas superficiais. A partir dessa crítica propõem uma análise mais voltada para as origens históricas do dualismo primário-secundário e dentro de um contexto de luta de classe onde esse dualismo é visto como um obstáculo à unificação da classe trabalhadora americana dentro de um movimento anticapitalista.

A linha de análise sugere influência marxista mas, ao mesmo tempo, deixa de lado um dos dogmas da ortodoxia marxista, que é a unidade da classe trabalhadora. O entendimento dos elementos básicos da visão dos radicais americanos é facilitado por um resumo apresentado por Edwards, Reich e Gordon (1975, pp. xi-xxi). O dualismo no mercado de trabalho teria raízes na evolução histórica do capitalismo americano. Até a penúltima década do século XIX, esse capitalismo teria evoluído da maneira convencional, com sua expansão ampliando a esfera das relações de trabalho assalariadas, destruindo o sistema artesanal, criando um sistema fabril voltado para a produção em massa, padronizando os requisitos em termos de qualificação da mão-de-obra, com esta colocada a trabalhar em grandes estabelecimentos. Nestes, as condições de trabalho eram homogêneas, tanto para os próprios empregados como relativamente a outros estabelecimentos de uma mesma região. Ressalta-se, também, que o capitalismo dessa época era essencialmente competitivo, atuando em mercados com reduzido grau de diferenciação do produto. Tudo isso estaria conduzindo a um mercado de trabalho sem maiores diferenciações entre os trabalhadores, cujo conjunto poderia ser então entendido como uma classe homogênea em termos de suas características e interesses, classe essa que se deveria constituir na base de um movimento trabalhista unificado e anticapitalista.

Entretanto, no período compreendido aproximadamente entre 1890 e 1920, essa tendência foi interrompida. A estrutura econômica se transformou com a expansão do chamado capitalismo monopolista, dominado por grandes empresas, estas exercendo elevado controle de mercados diferenciados, com o tamanho das empresas exigindo utilização extensiva de controles burocráticos em sua administração. O capitalismo competitivo ficou relegado a funções periféricas, mas sua sobrevivência deu origem a um capitalismo dual, monopolista-concorrencial. Esse dualismo do lado da estrutura produtiva acabou por gerar um dualismo no mercado de trabalho, com as grandes empresas instituindo controles burocratizados sobre a força de trabalho e dando origem à diferenciação de postos de trabalho em substituição à tendência de homogeneização anteriormente constatada. Paralelamente, tal dualismo se associou aos preconceitos de raça e sexo já existentes, solidificando o processo de segmentação.

Essa colocação enfatiza as origens históricas do dualismo no mercado de trabalho, mas não avança muito na direção de uma explicação, já que qualquer organização onde trabalha um grande número de pessoas, seja ela uma empresa capitalista, uma repartição governamental, as forças armadas ou uma organização religiosa, acaba desenvolvendo formas burocratizadas de administração sustentadas mediante a estabilização de uma parcela de hierarquia interna, a fim de que sua sobrevivência seja assegurada. Edwards, Reich e Gordon (1975, p. xiii), todavia, vão mais longe, ao afirmarem que tanto os mercados internos como outras formas de segmentação da força de trabalho emergiram como parte de uma estratégia visando minar a unidade da classe trabalhadora, dividindo-a em vários segmentos:

de tal forma que as experiências vividas pelos trabalhadores seriam diferentes e a base de sua oposição comum aos capitalistas seria desgastada.”

Wachtel (1975, pp. 95-124) repete e estende esse argumento, trabalhando mais detalhadamente sobre a relação entre a luta de classes e o processo de segmentação do mercado de trabalho. Sua colocação sugere uma segmentação mais geral que a proposta pelo

dualismo, o que transparece da síntese que apresenta da contribuição dos radicais:

"... a mão-de-obra é estratificada por indústria e ocupação (veja-se Bluestone), por raça (veja-se Leggett), por sexo e grupo étnicos. O sistema educacional reforça a estratificação do trabalho por meio de uma diferenciação hierárquica do sistema educacional (veja-se Bowles). O resultado líquido de tudo isso é dividir a mão-de-obra em linhas de *status*, desta forma reduzindo a sua solidariedade de classe, enquanto ao mesmo tempo legitimando as desigualdades inerentes ao funcionamento do sistema capitalista (veja-se Wachtel).

O impacto desse processo de estratificação sobre a conscientização dos trabalhadores é o de desviá-la de uma orientação de classe e substituí-la com uma identificação quanto ao seu *status* na sociedade, produzindo a conscientização de *status*. Isso, combinado com a imposição de formas hierárquicas de organização do trabalho, é uma faca de dois gumes que tem causado profundos efeitos sobre a classe trabalhadora americana" (pp. 106-7).²⁴

Sobre os salários e seus diferenciais, tal como nas elaborações do dualismo primário-secundário e dos mercados internos de trabalho, os radicais ressaltam a existência de fatores explicativos desses diferenciais que a análise tradicional não incorpora. Igualmente, o papel de qualificações apresentadas pelo lado da oferta de mão-de-obra é desprezado, ressaltando-se que esses diferenciais emergem, basicamente, da estratificação imposta pelo lado da demanda, dentro das linhas do trecho de Wachtel citado acima. Mas fica evidente, quanto às origens do dualismo, que os radicais têm uma visão própria, onde as raízes sociais desempenham um papel muito diferente daquele realizado nas colocações usuais do dualismo. Quando

²⁴ As citações do texto, feitas pelo próprio Wachtel, são as seguintes: Bluestone (1970, pp. 15-35), Leggett (1968), Bowles (1975) e Wachtel (1972, pp. 187-94). A citação de Bowles substituiu a feita por Wachtel no seu próprio texto, já que não foi publicada conforme indicada por esse autor, isto é, em Edwards, Reich e Gordon (1975).

Doeringer e Piore, por exemplo, fazem referência a “requisitos de aceitabilidade social”, como um dos vários condicionantes da contratação de um novo empregado a ser treinado dentro da empresa, seu recurso a categorias sociológicas é limitado, e segue um enfoque diferente daquele adotado pelos radicais. Além de a análise que estes desenvolvem enfatizar muito mais os aspectos sociais da segmentação, esta é vista especificamente como um desenvolvimento do conflito entre trabalhadores e capitalistas como classes sociais antagônicas.

V.3 — Teorias de Segmentação nos Países em Desenvolvimento

Na análise do processo de desenvolvimento econômico dos países do “Terceiro Mundo”, o caso tipicamente considerado pela análise econômica é o de um país onde prevalece uma atividade econômica voltada para a exploração de produtos primários, geralmente estagnada ou voltada para a simples subsistência. Dentro desse quadro desenvolve-se um processo de acumulação de capital que conduz ao crescimento da renda *per capita*. Esse processo é freqüentemente induzido pela ação governamental, contando muitas vezes com investimentos estrangeiros, e se manifesta pelo estabelecimento de um conjunto de atividades industriais ou agro-industriais, organizadas sob forma capitalista, baseadas na contratação de trabalho assalariado e voltadas para a acumulação de capital. Isso acaba por identificar um setor capitalista, predominantemente urbano, que emprega uma tecnologia relativamente avançada, e que se contrapõe a outro setor que abrange as atividades anteriormente existentes, de tecnologia rudimentar e predominantemente rurais. O primeiro setor é usualmente chamado de moderno e o segundo de tradicional, dentro de um critério que enfatiza a natureza da tecnologia utilizada em cada caso, bem como a do respectivo conjunto de bens e serviços oferecidos.

Típicos desse enfoque são os modelos de dois setores que ocupam um lugar de relevo na literatura sobre desenvolvimento econômico,

na qual as expressões dualismo e economia dual são também muitas vezes utilizadas para sintetizar os vários aspectos da dicotomia a que esse enfoque se refere. O modelo de Lewis, cujas implicações quanto à determinação dos salários foram tratadas no Capítulo III, é um dos expoentes dessa literatura e serve para ilustrar o significado desse dualismo em termos do mercado de trabalho.²⁵

Na sua descrição do mercado de trabalho, esses modelos geralmente sugerem que o setor tradicional se constitua numa reserva de mão-de-obra não qualificada para o setor moderno. Dentro da estrutura tradicional dos modelos de dois setores, o crescimento deste último deveria absorver mão-de-obra do primeiro, até que este praticamente se extinguisse, completando o processo de desenvolvimento.

A acumulação de evidências empíricas dos países em desenvolvimento mostrou, entretanto, que seus mercados de trabalho não se desenvolviam ao longo dessas linhas. De um lado, a migração do campo para as cidades estava ocorrendo a taxas maiores que aquelas determinadas pela expansão das oportunidades de emprego oferecidas pelo setor moderno das comunidades urbanas. Por outro lado, os que não obtinham emprego nesse setor acabavam se ocupando em atividades que, conquanto diversas vezes periféricas ao mesmo setor, não podiam ser classificadas dentro do mesmo, nem tampouco enquadradas dentro dos limites usuais do setor tradicional.

Dai surge um outro enfoque dualista, delineado para o setor urbano de países em desenvolvimento, expresso pela dicotomia formal-informal e com atenção voltada para as características do setor informal urbano. Na literatura sobre o assunto, este tem sido definido de várias formas. A primeira, que consagrou o uso do termo setor informal, emergiu de um estudo de Hart (1973, pp. 61-89) sobre o mercado de trabalho de Gana. O conceito foi incorporado logo em seguida num relatório da OIT (1972) sobre o Quênia, e integrou-se rapidamente no debate sobre os mercados de trabalho dos países em desenvolvimento. Na linguagem do próprio relatório da OIT (1972, p. 6), o setor informal urbano é definido a partir das características de suas atividades econômicas: facilidade de en-

²⁵ Veja-se, também, na mesma linha, Fei e Ranis (1964).

trada, dependência de recursos nacionais, propriedade familiar, pequena escala de operação, tecnologia adaptada e intensiva no uso de trabalho, qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema de educação formal e mercados competitivos sem regulamentação por parte do Governo. A definição se estende, considerando o papel deste último: as atividades do setor informal costumam ser ignoradas, raramente recebem apoio e costumam ser até mesmo desestimuladas pelas autoridades governamentais. No outro extremo, as características das atividades do setor formal são: dificuldade de entrada, dependência de recursos externos, organização sob a forma de pessoas jurídicas, operação em grande escala, tecnologia freqüentemente importada e intensiva no uso de capital, qualificações adquiridas formalmente, às vezes fora do país, e mercados protegidos por tarifas, quotas e licenças governamentais.

Note-se que o setor informal urbano é assim definido em função das características de suas atividades (ou dos empreendimentos que as desenvolvem), e sua extensão como categoria do mercado de trabalho procura colocar em destaque os trabalhadores empregados nessas atividades. Já aqui se nota que, de modo similar às teorias de segmentação e dualismo analisadas nas subseções anteriores, a análise do mercado informal também procura enfatizar características do lado da demanda. Em termos de análises de salários, isso implica em dizer que o salário será determinado não apenas em função de características dos indivíduos, mas também do mercado de trabalho em que se inserem e, em particular, do posto de trabalho que estarão ocupando dentro desse mercado.

De modo semelhante ao critério que se adotou quanto às teorias de segmentação e dualismo anteriormente examinadas, é importante distinguir, na análise do mercado informal urbano, as colocações essencialmente taxonômicas daquelas em que prevalece um conteúdo interpretativo. Como tal, a colocação acima é essencialmente taxonômica. Ao que parece, os trabalhos pioneiros na introdução do conceito de mercado informal urbano estavam menos preocupados em explicar a sua origem do que em apontar um segmento de atividades que deveriam merecer atenção especial de políticas de emprego e distribuição de renda. Em outras palavras, o mercado

informal urbano era visto em termos de uma população-meta, cuja definição foi feita a partir das características das atividades ou empreendimentos desenvolvidos pela mesma.

No mesmo estudo citado anteriormente, Hart faz referência às atividades do setor informal como atividades geradoras de renda, repositório de trabalhadores que, sob critérios tradicionais, seriam considerados desempregados ou subempregados, atividades essas muitas vezes não cobertas pelas estatísticas normalmente coletadas pelas agências oficiais. Em razão disso, os que trabalham no setor informal tendem a ser negligenciados nas análises convencionais, daí emergindo a necessidade de criar um conceito em que sua condição ganhasse proeminência. Além disso, Hart enfatiza que o setor deve ser visto como desempenhando um papel próprio e gerador de renda, não cabendo, nessas condições, as colocações simplistas de que a solução para os problemas de desemprego e subemprego deveriam ser procuradas na expansão do emprego do setor formal.²⁶

Na literatura onde se encontram as primeiras referências sobre o assunto, fica evidente que a insatisfação com os conceitos tradicionais de desemprego, subemprego e desemprego disfarçado desempenhou um papel importante na emergência do setor informal urbano como categoria analítica aplicada à análise dos mercados de trabalho em países em desenvolvimento.²⁷ O que usualmente se ressalta na crítica a esses conceitos tradicionais é que a definição usual de desemprego, ao referir-se a pessoas sem ocupação, mas à procura de emprego, não tem muita relevância nos países em desenvolvimento onde, dado o baixo nível de renda e à ausência do seguro-desemprego, isso é praticamente inconcebível ao nível das camadas mais pobres da população. Por outro lado, o chamado desemprego disfarçado, juntamente com o subemprego, são conceitos que estariam atribuindo conotação pejorativa a um conjunto de atividades, ao rotulá-las como

²⁶ Veja-se Hart (1973, esp. pp. 68 e 81-9), o qual se refere rapidamente às causas do surgimento do setor informal, enfatizando os baixos salários do setor formal e o crescente excedente de mão-de-obra nas zonas urbanas, o que conduz à busca de oportunidades no setor informal.

²⁷ Veja-se, também, a retrospectiva feita por Sethuraman (1976, pp. 69-81).

de “baixa produtividade” sem uma análise mais cuidadosa de suas características e do papel que desempenham na economia.

Em qualquer caso, fica evidente que as proposições usuais de eliminação do desemprego, do subemprego e do desemprego disfarçado, via expansão do emprego no setor moderno e típicas do dualismo moderno-tradicional, são por demais ingênuas, pois não significam que necessariamente reverterão em benefício dos grupos que pretendem favorecer ou, então, recomendam a eliminação de atividades sem uma justificativa bem fundamentada. Além disso, nada garante que o setor moderno seja capaz de absorver os contingentes liberados do setor tradicional. Nessas condições, o setor informal urbano substitui conceitos anteriores e procura ser entendido como uma categoria analítica específica dentro da análise dos mercados de trabalho em países em desenvolvimento.

Uma segunda definição do setor informal procura incorporar elementos explicativos de sua origem. Nessa visão, colocada em termos específicos do mercado de trabalho, vê o setor informal como “desprotegido”, sendo a idéia de proteção resultante da ação governamental e dos sindicatos de trabalhadores atuando em conjunto ou separadamente. Mais precisamente, o mercado formal emergiria da proteção decorrente de legislações estabelecendo salários mínimos, credenciais para exercício de atividades profissionais ou empresariais, contribuições de previdência social e diversos aspectos das condições de trabalho, bem como da pressão de sindicatos restringindo a oferta de trabalhadores e pressionando por salários mais altos, criando, assim, um mercado “protegido” não acessível a todos os trabalhadores. Por exclusão, o informal seria o mercado “desprotegido”. As barreiras existentes na entrada dos mercados “protegidos” impediriam a mobilidade de mão-de-obra dentro do mercado como um todo, criando, assim, um dualismo dentro dele, que se refletiria também nos níveis salariais, com o formal pagando salários superiores.

Essa visão do mercado informal como “desprotegido” tem sido atribuída a Mazumdar (1976, pp. 655-79), cujo raciocínio incorpora um mecanismo em que o mercado informal emerge como reação das empresas que restringem as oportunidades de emprego face aos custos adicionais provocados pela proteção governamental ou pela atividade dos sindicatos. Ele admite também, na esteira das

considerações de caráter econômico que procuram explicar o surgimento dos mercados internos de trabalho, uma relação entre o salário e a eficiência do trabalhador, isto é, que maiores salários podem, na realidade, diminuir o custo da mão-de-obra, na medida em que esses salários mais elevados sejam mais que compensados num aumento de eficiência no sentido lato, numa visão incorporadora, inclusive, das dificuldades que a rotatividade e o absentelismo trazem para o bom andamento do processo produtivo.

Uma terceira definição do setor informal é também de linha interpretativa e rejeita a própria idéia de dualismo no sentido de que a identificação de duas partes seja pertinente ou relevante. A atividade econômica é vista como um todo articulado, e a atenção é voltada para as articulações do setor informal relativamente ao conjunto em que se insere. A inspiração teórica dessa corrente vem da análise marxista de diferentes modos de produção, e da maneira pela qual esses modos se articulam entre si. O modo capitalista, conquanto dominante, coexiste com modos pré-capitalistas. A pequena produção mercantil (*petty commodity production*) é um desses modos, representando um estágio intermediário e transitório entre o modo feudal e o capitalista. No contexto dessa análise, o conceito de pequena produção mercantil substitui o de setor informal.²⁸

Não se trata, entretanto, de simples aplicação de conceitos marxistas às condições dos países em desenvolvimento dos dias atuais. Na análise marxista tradicional, o avanço do sistema capitalista tende a destruir os modos tradicionais, mas a experiência desses países tem demonstrado que a pequena produção mercantil, além de representar uma parcela importante da atividade econômica, não chega necessariamente a perder posição com o avanço do capitalismo. Em lugar de voltar-se para a questão de saber *a priori* as perspectivas de evolução da pequena produção mercantil, esse enfoque se volta mais para a natureza de sua relação com o modo de produção capitalista, entendendo-se que este último, em cada particular circunstância, é que determinará o futuro da pequena produção mercantil.

²⁸ Veja-se Moser (1978, pp. 1.041-64), especialmente a Seção 4, na qual foram baseadas as considerações que se seguem a respeito desse enfoque.

Esta é vista como ocupando espaços que o setor capitalista não teve condições ou não se mostrou interessado em ocupar. Nessa ocupação de espaços deixados pelo setor capitalista, a produção mercantil é, contudo, integrada e subordinada a ele numa relação de dependência e exploração. Isto, no sentido de que o excedente gerado pela pequena produção mercantil acaba sendo apropriado pelo setor capitalista, com o mecanismo mais importante sendo as relações de trocas entre os dois modos de produção, estabelecidas de forma a privilegiar o setor capitalista. Dependendo de sua lucratividade, determinadas atividades exploradas pela pequena produção mercantil são ocupadas pelo modo capitalista, mas isso não implica necessariamente na redução do espaço disponível para a pequena produção mercantil, já que outros espaços podem ser criados para a sua ocupação. A idéia da criação de espaços para ocupação pela pequena produção mercantil, importante dentro da lógica que utiliza esse enfoque, pode ser ilustrada com o exemplo da introdução da indústria automobilística em países em desenvolvimento. Ainda que ela tenda a destruir o transporte por tração animal e, conseqüentemente, as ocupações dos carroceiros e charreteiros, ela abre espaço para pequenas oficinas de reparação, comércio de carros usados e outras atividades de pequena escala que a produção mercantil pode ocupar.²⁹

Um quarto enfoque enfatiza também a subordinação do setor informal ao formal, mas vê o primeiro como um setor marginal.³⁰ Na medida em que não se vislumbra uma maior integração do formal com o informal, os mecanismos pelos quais a acumulação de capital fica prejudicada neste último são diferentes daqueles que operam no enfoque da pequena produção mercantil. Na análise que ressalta a marginalidade, o setor informal é visto como reposi-

²⁹ A natureza das relações entre o formal e o informal ocupa uma parte importante da literatura sobre o setor informal urbano. Questiona-se se essa relação pode assumir um caráter favorável ou de estrita dependência do setor informal face ao formal. Dentro desse contexto, indaga-se também se o setor informal tende a evoluir em termos de acumulação de capital ou se está condenado à extinção com a expansão do setor formal. Sobre esse assunto, veja-se Tokman (1978, pp. 1.065-75).

³⁰ Veja-se Nun (1969, pp. 178-236) e Quijano (1974, pp. 393-428).

tório do excedente de mão-de-obra que existiria no mercado como um todo. A subordinação se manifesta pela dificuldade ou falta de acesso aos mercados de insumos e de produtos, controlados pelo setor formal. Alguns autores como, por exemplo, Quijano (1974), sugerem que o excedente de mão-de-obra deprime os salários no informal, e isso seria um mecanismo pelo qual o excedente desse setor seria transferido ao formal. Todavia, conforme assinala Tokman (1978, p. 1.069), as dificuldades de acesso que os produtos do informal têm no setor formal, subjacente ao enfoque da marginalidade, impedem que tal transferência se concretize de forma significativa, em razão de que o mecanismo de subordinação opera mais pela dificuldade de acesso a mercados de insumos e produtos do que pela extração do excedente.

Tanto o enfoque da marginalidade como o da pequena produção mercantil costumam ser apresentados como variantes de uma perspectiva mais ampla, onde o relacionamento desigual entre os dois setores é entendido como um desdobramento de intercâmbio de idêntica natureza entre os países desenvolvidos (centro) e os em desenvolvimento (periferia).³¹ O processo de desenvolvimento econômico é visto, nestes últimos, como dependente dos primeiros e explorado por estes mediante relações de trocas prejudiciais aos países da periferia, além de outros mecanismos de apropriação do excedente, tais como as remessas de lucros e de juros. Nesse contexto de relações desiguais ao nível internacional, o mercado formal representaria, nos países em desenvolvimento, um estágio intermediário no processo de transferência do excedente, na medida em que fosse dominado por capital e tecnologia estrangeira. A adoção desta última desempenha um papel particularmente importante na geração do excedente de mão-de-obra e na estratificação do mercado de trabalho, já que determina requisitos específicos de qualificação que são atendidos com o treinamento nos próprios postos de trabalho, e que resultam em relativo privilégio para os trabalhadores que o recebem. Neste aspecto, a colocação é similar à da análise dos mercados internos em países desenvolvidos.

³¹ Vários autores contribuíram para esse tipo de análise. Veja-se o resumo apresentado por Tokman (1978, pp. 1.067-8), bem como as citações ali contidas.

Esses quatro enfoques do setor informal servem para demonstrar que o tratamento do assunto segue linhas semelhantes às aquelas constatadas no caso da análise da segmentação do mercado de trabalho em países desenvolvidos. Há análises essencialmente taxonômicas e outras de fundo interpretativo. Dentro deste último conjunto, há as que ressaltam fatores essencialmente econômicos, as que apontam a atuação de fatores institucionais e, finalmente, as que entendem que o fenômeno só pode ser compreendido a partir de uma análise de caráter histórico-estrutural, e dentro de um pano de fundo onde predominam conflitos de interesse dentro da sociedade. No caso dos países em desenvolvimento, esses conflitos têm também uma dimensão internacional, incorporada pelos que enfatizam o tratamento desigual a que são submetidos os países do "Terceiro Mundo". Conforme será visto na Seção V.4, essas diferenças de enfoque têm profundas implicações nas proposições de política que emergem em cada caso.

Cabe agora analisar as implicações da análise do setor informal urbano no que diz respeito à análise dos salários. Essas implicações são de várias naturezas, ressaltando-se aqui aquelas entendidas como mais pertinentes no que toca à identificação de hipóteses sobre comportamento dos salários, ou que tratam de problemas metodológicos aos quais a análise dos mesmos está sujeita se a existência dos mercados informais é ignorada. Em primeiro lugar, no que se refere a trabalhadores assalariados, a hipótese colocada pela análise do mercado informal é semelhante àquela proposta pelas análises voltadas para o dualismo e a segmentação em países desenvolvidos: haveria um diferencial beneficiando os assalariados do setor formal, diferencial esse não explicado por fatores necessariamente ligados às qualificações dos trabalhadores do ponto de vista da oferta. Da mesma forma, esses diferenciais seriam então explicados por fatores de associados com características predominantes do lado da demanda ou, de um modo mais geral, do mercado de trabalho (formal ou informal) em que esses trabalhadores exercem suas ocupações.

Em segundo lugar, a análise do setor informal deixa evidente que, numa economia em desenvolvimento, ao lado de relações de emprego assalariado em empreendimentos capitalistas, são encontradas atividades que ocupam parcela importante da força de trabalho, mas

que não se enquadram nas categorias usuais de assalariados, capitalistas-empresários ou capitalistas que vivem de rendas derivadas do empréstimo de seu capital a terceiros. Especialmente nas análises voltadas para o problema da pobreza, não tem sentido isolar apenas os assalariados do setor formal ou informal. Daí decorre que, nesses países, é um procedimento limitado, quando não errôneo, estudar o mercado de trabalho, no sentido lato, enfocando-se apenas os trabalhadores sob uma relação de emprego assalariada rigidamente definida.

Em terceiro lugar, a identificação de um setor informal urbano de magnitude considerável deve ser ponderada face à possibilidade de que suas atividades tenham escapado, total ou parcialmente, dos levantamentos de dados usualmente realizados por agências governamentais, principalmente quando esses são realizados junto a empresas constituídas dentro dos ditames legais. Uma lição disso é que, de um modo geral, os dados coletados junto às famílias, nos próprios domicílios, fornecem informações mais abrangentes e precisas para fins de análise do setor informal.

Em quarto lugar, atenção deve ser chamada para o fato de que, para os que trabalham no setor informal, quer como trabalhadores independentes, quer como assalariados, a análise de sua remuneração não se pode prender a valores por unidades de tempo muito reduzidas (horas, semanas e meses) ou por tarefa. As ocupações no setor informal costumam ser de natureza irregulares ou intermitentes, em razão de que o volume do esforço realizado ao longo do tempo sofre oscilações importantes, e não pode ser admitido como constante, concentrando-se a análise das remunerações apenas nos referidos valores por unidade de tempo ou por tarefa. No caso dos trabalhadores assalariados, essas considerações implicam em sugerir que o diferencial de rendimentos entre o setor formal e o informal é maior que o diferencial de salários, dado que o emprego no segundo setor tende a ser menos regular ao longo do tempo.

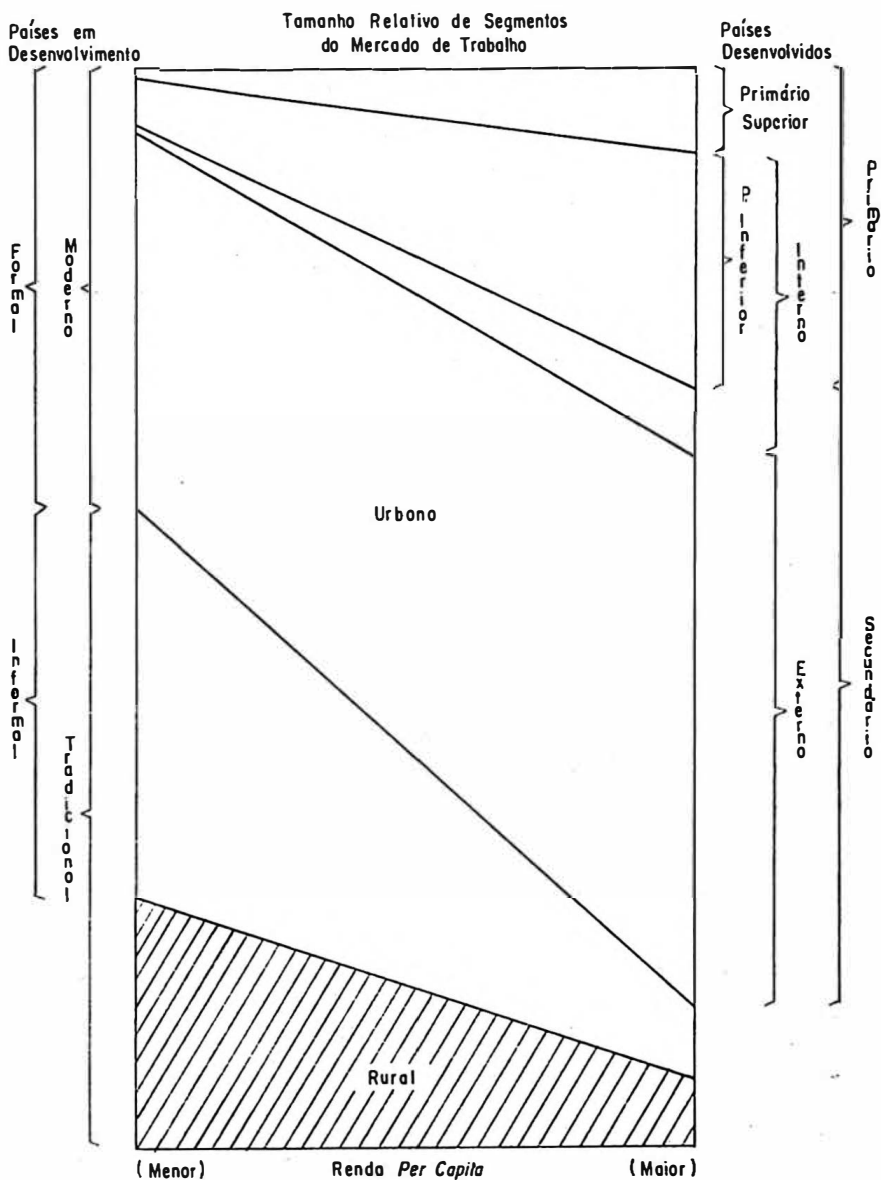
Finalmente, cabe ressaltar que, para construir a presunção de que se concentram as camadas mais pobres da população urbana no setor informal, contribuiu a ênfase que os estudos iniciais colocaram no sentido de considerar a força de trabalho nele empregada como uma população-meta de programas governamentais voltados para

a redistribuição de renda. Contudo, isso deve ser entendido como uma hipótese a ser testada, e não como uma premissa inquestionável. Mesmo que seja válida em termos médios para as populações empregadas em cada setor, o que comumente se verifica é que as distribuições de renda dos dois setores se justapõem de tal forma, que os segmentos mais elevados do informal se colocam bem acima dos níveis mais baixos do formal. Assim sendo, há grupos específicos do formal que estão num nível de renda inferior ao de determinados grupos do informal, o que prejudica a utilização do conceito de setor informal para fins de diagnóstico dos grupos mais pobres em termos da distribuição de renda como um todo. Em outras palavras, embora a parcela de pobres seja grande dentro do setor informal não se segue que a pobreza urbana esteja localizada apenas dentro dele.

Neste capítulo foram examinadas várias formas de segmentação do mercado de trabalho, tanto em países desenvolvidos como naqueles em desenvolvimento. Para sintetizar os diversos conceitos envolvidos, bem como para dar, a grosso modo, uma idéia do tamanho relativo dos diversos segmentos num e noutro caso, recorrer-se-á ao uso de um diagrama ilustrativo. O diagrama 5.1 mostra os diversos segmentos do mercado de trabalho identificados por vários enfoques, e o tamanho relativo que esses segmentos assumem nos países em desenvolvimento e nos países desenvolvidos dos dias atuais. Isso é feito colocando-se o tamanho relativo no eixo vertical e a renda *per capita*, como indicador de desenvolvimento econômico, no eixo horizontal. Os segmentos identificados nas análises voltadas para os países em desenvolvimento são colocados do lado esquerdo; do lado direito, são colocados os segmentos que emergem das análises voltadas primordialmente para os países desenvolvidos. Em princípio, nada impede que conceitos desenvolvidos num caso sejam aplicados em análise de outro, mas deve ser tomado cuidado em qualquer tentativa de generalização de conceitos. O próprio diagrama revela que, em cada caso, a dimensão relativa de cada subconjunto é diferente, e essa noção de dimensão é um elemento que deve estar presente em qualquer tentativa desse tipo.

Dentro do diagrama, adiciona-se também uma separação entre os setores rural e urbano, que visa realçar que as análises de segmenta-

Diagrama 5.1



ção são primordialmente voltadas para o último caso, sendo única exceção a dicotomia moderno-tradicional que, nos países em desenvolvimento, incorpora o setor rural. A separação rural-urbano, contudo, não deve ser entendida em termos rígidos. Atividades agroindustriais localizadas nas zonas rurais de países em desenvolvimento, por exemplo, costumam apresentar relações de emprego com características que mais as aproximam dos segmentos formal ou moderno, identificados no setor urbano.

As linhas que unem os eixos verticais, transpondo de um lado para outro os segmentos identificados em cada caso, têm também o papel de refletir o tamanho relativo desses segmentos em estágios intermediários do processo de desenvolvimento. Isso é feito, contudo, dentro de um diagnóstico estático que leva em conta, tal como nos eixos verticais em cada extremo do gráfico, apenas a situação de momento, encontrada em diferentes países. Ainda que essas linhas possam ser entendidas também como trajetórias que os países em desenvolvimento seguirão ao longo do tempo, elas refletem, nesse caso, apenas uma hipótese quanto à trajetória a ser seguida. Nada garante, em primeiro lugar, que o desenvolvimento sempre ocorrerá no caso de países específicos, e isso certamente não ocorrerá para o conjunto dos países em desenvolvimento. Em segundo lugar, pode ser que cada país em desenvolvimento siga uma trajetória diversa daquela seguida pelos países que já se desenvolveram, no sentido de que o tamanho relativo de cada mercado deixe de acompanhar as mesmas tendências apresentadas pelo diagrama.

V.4 — As Implicações de Política

Nesta seção proceder-se-á a um breve exame das implicações de política que emergem das teorias examinadas nas duas seções precedentes. Para essa finalidade não se fará distinção, salvo menção em contrário, das teorias voltadas para os países desenvolvidos, relativamente àquelas que se referem particularmente aos países em desenvolvimento. Como foi visto, a maneira de tratar o assunto não é muito diferente nos dois casos. De um lado, há análises taxonômi-

cas que procuram identificar segmentos do mercado onde se localizam trabalhadores considerados desprivilegiados sob vários aspectos (salários baixos, alta rotatividade, ausência de amparo governamental etc.). Por outro lado, há análises interpretativas que atribuem a segmentação a várias causas, de ordem econômica, institucional e social.

Nas análises taxonômicas, as implicações de política se refletem essencialmente na identificação e localização de grupos-meta para fins de atendimento prioritário por políticas governamentais. Todavia, esse tipo de enfoque não se volta para uma avaliação cuidadosa das medidas específicas a serem tomadas dentro de uma política voltada para reduzir ou eliminar os diferenciais de salários identificados a partir da segmentação realizada. Em princípio, portanto, qualquer medida voltada para os grupos desprivilegiados é considerada válida.

Para se analisar o mérito de políticas propostas, no sentido de avaliar a sua probabilidade de sucesso ou a sua eficácia no alcance do objetivo de redução de desigualdades, é preciso incorporar a discussão dos mecanismos que dão origem à segmentação. Como será visto em seguida, diferentes hipóteses quanto à natureza desses mecanismos conduzem a políticas diversas. Além disso, a diversidade das políticas sugeridas, assim examinadas, vai mais longe, no sentido de que, em alguns casos, políticas fundamentadas em determinadas hipóteses não funcionam ou funcionam perversamente quando se adotam diagnósticos diversos quanto aos mecanismos de segmentação.

A discussão a seguir será iniciada com uma colocação de ordem mais geral, mostrando como as políticas propostas pelas teorias de segmentação são diversas daquelas sugeridas por um enfoque que despreza este tipo de análise ou vê a segmentação como simples resultado de "distorções" de mercado. Para fins dessa comparação, as implicações que emergem da análise neoclássica serão tomadas como ilustrativas deste último caso. Em seguida, serão examinados alguns aspectos específicos das próprias teorias de segmentação, procurando-se mostrar em que medida as proposições de política emergentes em cada caso se distinguem umas das outras.

Quanto aos diferenciais de salários e seus determinantes, a colocação básica da teoria neoclássica, conforme enfatizada no capítulo

anterior, é que, ressalvadas “distorções de mercado” introduzidas pela ação do Governo ou de sindicatos de trabalhadores, o nível de qualificação, decorrente de habilidades inatas ou adquiridas via educação e treinamento, é o elemento relevante na determinação desses diferenciais no longo prazo, além de eventuais diferenças entre indivíduos, no que se refere à sua preferência por esta ou aquela ocupação. O problema da discriminação, destacado pelas teorias de segmentação, serve para ilustrar esse ponto. Se, por exemplo, uma empresa deixa de empregar negros ou mulheres ao adotar práticas discriminatórias, outras empresas se beneficiariam disso, pois poderiam contratar uma mão-de-obra mais barata resultante dessa discriminação, e passariam a produzir a custos menores. O resultado final é que a empresa discriminadora acabaria sendo expulsa do mercado, como resultado do mecanismo de concorrência embutido no modelo.

Dados, então, os fatores explicativos dos diferenciais, a atenção de políticas voltadas para a correção de desigualdades deveria ser concentrada na promoção da igualdade de oportunidades no acesso à aquisição de qualificações e na eliminação das “distorções de mercado”, já que não haveria o que fazer quanto às habilidades inatas, nem quanto às preferências dos indivíduos em termos desta ou daquela ocupação. Mais especificamente, a igualdade de oportunidades deveria ser promovida no acesso às oportunidades de educação e treinamento, via bolsas de estudos, concessão de financiamento para estudantes e incentivos para o treinamento dentro das empresas.

De um modo geral, as teorias de segmentação vão destacar que as colocações oferecidas pela teoria neoclássica enfatizam a atuação no lado da oferta de mão-de-obra. Recapitulando o que foi visto neste capítulo, em lugar de um mercado envolvendo qualificações, ressalta-se que há um mercado de postos de trabalho com as qualificações definidas pelas necessidades das empresas, sendo adquiridas essencialmente via treinamento no próprio posto de trabalho. Não se concebe nenhum mecanismo automático que garanta a geração de um número suficiente de postos de trabalho em consonância com a oferta disponível, nem que os diferenciais de remuneração correspondam de forma importante às diferenças intrínsecas de qualificações apresentadas pelos candidatos a esses postos. Uma série de

fatores de ordem econômica, institucional e social determinam a estrutura de postos de trabalho e de diferenciais de salários, e os indivíduos serão selecionados para preencher esses postos com base em características pessoais que não necessariamente refletem uma diferente capacidade produtiva para exercê-los, e correspondem, em grande parte, a características de aceitabilidade definidas pelos próprios empregadores. Enfatiza-se, assim, características do lado da demanda.

Dai se segue que políticas voltadas para a correção de desigualdades de remuneração devem concentrar sua atenção desse lado da relação de emprego. A nível agregado, dentro das análises de segmentação, parece haver consenso de que políticas de tipo keynesiano voltadas para o pleno emprego podem contribuir para o acesso de maior número de trabalhadores aos segmentos mais favorecidos do mercado. Isso porque a expansão da demanda agregada exercerá pressão sobre o mercado de trabalho, fazendo com que as empresas sejam menos exigentes nos requisitos de contratação do que numa situação em que haja flagrante excesso de candidatos relativamente ao número de vagas disponíveis.

Essa proposição é particularmente enfatizada pela "teoria das filas", objeto de referência anterior, onde o excedente de trabalhadores relativamente ao número de vagas disponíveis é visto como uma fila contemplada pela empresa, que estabelece requisitos de forma a racionar os empregos entre os candidatos existentes. Esse tipo de colocação, conforme também assinalado, é consistente com as idéias subjacentes ao dualismo primário-secundário, exceto o fato de que este último tende a acentuar uma descontinuidade entre os segmentos identificados. Quando essa descontinuidade é mais evidente, a simples expansão da demanda agregada continuará reproduzindo os diferenciais de salários entre os segmentos, ainda que uma parcela maior de trabalhadores passe a ter acesso ao mercado primário.

Nesse caso, a intervenção de políticas governamentais estaria a exigir medidas voltadas ou para a redução do papel dos fatores que conduzem à segmentação, ou para compensar de alguma forma aqueles segmentos em condições desfavoráveis. Uma série de me-

didadas são sugeridas: estatutos legais contra a discriminação (inclusive com estabelecimento de quotas para os grupos minoritários), incentivo à formação de empreendimentos dentro das comunidades formadas por esses grupos e, em última análise, seu emprego diretamente pelo setor público.

A discussão é semelhante dentro do enfoque que enfatiza o dualismo em países em desenvolvimento. Além de políticas keynesianas de curto prazo voltadas para o alcance do pleno emprego, enfatiza-se a necessidade de manutenção do ritmo de crescimento econômico de forma a absorver mais mão-de-obra no setor formal. Quando se percebe que tal absorção não é assegurada, e que a separação entre os dois setores é mais nítida, propõe-se medidas específicas voltadas para o amparo do setor informal em si mesmo, via incentivo à formação de pequenas empresas, a práticas de subcontratação que as empresas do formal realizariam junto ao informal, e via absorção de contingentes pelo próprio setor público.

Até aqui, as diferenças entre as políticas sugeridas dentro das análises de segmentação decorrem apenas da perspectiva com que os segmentos em condições desfavoráveis são colocados: ou se contempla a sua absorção pelos segmentos em melhores condições, ou se reconhece a existência de forma explícita, singularizando-o como meta de políticas específicas.

As diferenças mais importantes surgem relativamente às análises de fundo marxista, que ressaltam, no caso das análises dos radicais americanos, a conveniência dos mecanismos descritos pelo dualismo em termos dos interesses de uma classe dominante. No caso da análise voltada para os países desenvolvidos, a distinção relevante é entre capitalistas e trabalhadores. Vistas como classes em conflito, a situação da classe trabalhadora só poderia ser melhorada, dentro do contexto político atual, se os trabalhadores adquirissem maior consciência de classe e se apresentassem mais fortalecidos no processo de negociação por salários ou por benefícios providos pelo Estado. No longo prazo, a postura é mais radical: só com modificações profundas da estrutura econômica e política vigente é que os ganhos seriam mais substanciais.

No mesmo tipo de análise, quando aplicado aos países subdesenvolvidos, o estágio em que se encontram os modos de produção prejudica a utilização de apenas duas classes tradicionais. Aí o setor informal urbano, visto da perspectiva de pequena produção mercantil, também é submetido a um processo de exploração pelo setor capitalista. Políticas intencionalmente voltadas para o fortalecimento do setor informal urbano acabariam por reverter em favor dos capitalistas, dada a situação de privilégio assumida por estes no relacionamento com a pequena produção mercantil. Dentro do contexto político existente, a pequena produção mercantil só seria beneficiada se medidas específicas fossem adotadas, tais como a coletivização do setor para assegurar-lhe melhores condições de barganha com o setor capitalista dominante, ou a sua organização sob a forma de empresas estatais. Dado que a viabilidade dessas medidas dentro do contexto político vigente é vista com pessimismo, a linha de argumentação acaba desaguando também na proposição de transformações mais radicais da estrutura econômica e política, na direção do socialismo. Quando a análise enfatiza a ligação dessa estrutura interna com as desigualdades de relacionamento ao nível internacional, essas proposições vêm também acompanhadas de outras que enfatizam a necessidade de modificações substanciais da maneira como esse relacionamento se realiza, no sentido de corrigir as desigualdades existentes.

Terceira Parte

O PODER DE BARGANHA E A INTERFERÊNCIA GOVERNAMENTAL

SALÁRIOS E PODER DE BARGANHA

VI.1 — Introdução

Na análise dos Capítulos III e IV, em que foram apresentadas as visões clássica e neoclássica da determinação dos salários e seus diferenciais, não foi levado em consideração o papel representado pelos sindicatos de trabalhadores atuando do lado da oferta, nem pelas concentrações de poder presentes do lado da demanda, quer dentro do mercado de trabalho, quer no de bens e serviços em que as empresas atuam. Em outras palavras, tanto do lado da oferta como do lado da demanda de mão-de-obra, admitiu-se que os agentes envolvidos no processo de negociação de salários não eram suficientemente poderosos para influenciar o nível de salários resultante dessa negociação.

Na realidade, entretanto, os mercados de trabalho raramente se configuram de tal forma que essa questão do poder de mercado possa ser desprezada, do lado dos empregadores ou dos empregados. De início, cabe lembrar novamente aquilo que já foi objeto de considerações no Capítulo II: particularmente nas relações empregado-empregador ao nível individual, há a presunção de que o trabalhador é o lado mais fraco de uma eventual disputa, principalmente quando se tratar de um caso em que não dispõe de outra renda ou suporte alternativo que não aquele derivado da relação de emprego assalariado e a situação do mercado é tal que as oportunidades de emprego são escassas relativamente à força de trabalho existente.

A fragilidade do trabalhador ao nível individual, tanto para negociar salários como para reclamar, discutir ou manifestar-se de qualquer outra forma quanto aos vários aspectos das condições de trabalho, levou-o a se organizar em sindicatos. Nestes, sua individualidade no levantamento de pendências não só fica mais preservada de retaliações por parte dos empregadores, como também adquire uma outra dimensão de poder, já que manifestada em caráter coletivo, juntamente com a de outros trabalhadores ligados ao sindicato.

Do lado dos empregadores, sua condição de árbitros da decisão de contratar ou não se torna ainda mais sólida nos casos em que se encontram em situações próximas de um monopólio relativamente a um determinado grupo de trabalhadores. Isso costuma ocorrer a nível de localidades e regiões isoladas, sendo caso típico o dos empreendimentos capitalistas que se instalam como enclaves em países em desenvolvimento onde há excedente de mão-de-obra, visando a exploração de atividades agrícolas ou de recursos naturais. Mesmo quando o monopólio não ocorre a nível de um empregador individualizado, o conluio entre empregadores pode conduzi-los, como grupo, a uma situação próxima a esse tipo.

Além dos sindicatos de trabalhadores e dos monopólios atuando no mercado de trabalho, a questão do poder nesse mercado também pode ser influenciada pelo maior ou menor domínio assegurado pelas empresas no mercado de bens e serviços em que atuam. Em outras palavras, pelo grau de concentração desse mercado. Conforme será visto, as vantagens auferidas nessas condições por monopólios e oligopólios têm várias implicações para a determinação dos salários dos respectivos empregados.

Essas considerações servem para colocar a natureza dos temas a serem tratados neste capítulo. Em síntese, seu objetivo é o de examinar em que medida os salários são afetados pelas concentrações de poder do lado da oferta de mão-de-obra (os sindicatos), do lado da demanda quando vista isoladamente do mercado de bens e serviços (situações próximas de monopólio), e pelo poder exercido pelos empregadores neste último mercado (oligopólios e monopólios). Todas essas questões podem ser colocadas dentro da temática geral da relação entre salários e o poder de barganha dos agentes de mercado.

Existem basicamente duas formas de analisar o efeito dessas formas de concentração de poder. A primeira consiste em verificar o seu efeito nos diferenciais de salários entre ocupações, setores, indústrias ou ramos de atividades, regiões e países caracterizados pela presença da concentração de poder em graus diferenciados. Dentro desse enfoque também podem ser enquadradas as tentativas de verificar o comportamento desses diferenciais ao longo do tempo. A segunda forma isola os sindicatos de trabalhadores como categoria de análise, e procura verificar qual seu efeito na determinação do nível geral dos salários nominais e nas suas variações ao longo do tempo, do ponto de vista macroeconômico. Procura-se também saber se os sindicatos têm papel na determinação do nível geral de preços, contribuindo para a inflação, e se esse papel se relaciona com o assumido pelas empresas em condições de influenciar tanto um como outro fenômeno. Este capítulo cuidará apenas do primeiro tipo de análise. O segundo terá alguns de seus aspectos tratados no Capítulo VIII, voltado para a discussão do nível geral dos salários nominais.

Ainda que a análise dos Capítulos III e IV não tenha levado em conta o papel dos sindicatos, dos monopsonios e das várias formas de concentração industrial, isso não quer dizer que os clássicos deixaram de levar em conta esses elementos, ou que o efeito dos mesmos não possa ser incorporado dentro de uma estrutura que emerge do modelo neoclássico do mercado de trabalho. Ao contrário, a análise clássica não deixou de fazer-lhes referência, enquanto que a estrutura neoclássica permite, com algumas modificações relativamente ao que foi visto no Capítulo IV, uma análise do papel desempenhado por esses elementos.

Tomando-se então as análises clássica e neoclássica como marco de referência, o efeito sobre os salários causado pelas formas de concentração do poder de barganha no mercado de trabalho será analisado separadamente dentro de cada uma delas. Isso ocupará as Seções VI.2 e VI.3 deste capítulo, voltando-se a primeira para o enfoque clássico e a segunda para o neoclássico. A Seção VI.4 cuidará da relação entre salários e concentração de poder no mercado de bens e serviços. Segue-se a Seção VI.5, onde são examinados diversos problemas envolvidos na análise empírica do efeito dos sindicatos sobre os diferenciais de salários. A Seção VI.6 apresenta bre-

ves considerações a respeito da visão de Marx quanto ao papel dos sindicatos. A Seção VI.7 contém algumas observações adicionais quanto ao tema deste capítulo.

VI.2 — Os Clássicos e o Poder de Barganha

Inicialmente, nesta seção, será apresentada uma visão geral da maneira pela qual os clássicos viam a questão do poder de barganha na determinação dos salários. Posteriormente a questão será discutida de forma mais específica dentro das teorias do fundo de salários e do salário de subsistência, que resumem a visão dos clássicos quanto à determinação de salários. Cabe lembrar que, de Adam Smith a John Stuart Mill, quase um século se transcorre e, durante esse período, a atividade dos sindicatos de trabalhadores passou, na Inglaterra, por um período de gestação onde enfrentou toda uma série de dificuldades, envolvendo o reconhecimento de seu direito à existência por patrões e pelo governo. Somente na segunda metade do século XIX, nos anos 70, é que os sindicatos ingleses adquirem esse reconhecimento.¹ Esta breve referência às circunstâncias da época serve para facilitar o entendimento das idéias a serem apresentadas nesta seção, já que fornecem o contexto histórico em que eram colocadas.

No que tange à visão tradicional da obra de Adam Smith como um tratado sobre a livre concorrência, sua análise dos salários demonstra que ele estava muito ciente das desigualdades de poder de barganha envolvidas no processo de negociação de salários entre patrões e empregados. As citações de Smith (1979) a seguir são ilustrativas:

“Os patrões, sendo em menor número, podem combinar-se de um modo muito mais fácil; e a lei, além disso, autoriza, ou pelo menos não proíbe suas combinações, enquanto que as dos trabalhadores são proibidas. ... Em todas as disputas desse tipo,

¹ Veja-se McCarthy (1972).

os patrões têm capacidade de sustentar-se por um período muito maior. Um proprietário de terras, um fazendeiro, um industrial ou um comerciante, embora sem empregar um único trabalhador, geralmente poderia viver um ano ou dois às custas dos estoques que já adquiriram. Muitos trabalhadores não poderiam subsistir por uma semana, poucos poderiam subsistir por um mês e dificilmente nenhum por um ano sem emprego. No longo prazo o trabalhador é tão necessário para o seu patrão como este é necessário para ele; mas a necessidade não é tão imediata” (p. 169).

“Os patrões estão sempre e em qualquer lugar numa espécie de combinação tácita, mas constante e uniforme, no sentido de não aumentar os salários dos trabalhadores acima do nível em que se encontram. Na realidade, raramente ouvimos falar dessa combinação, porque ela é o estado usual e, pode-se dizer, natural das coisas... Essas combinações, entretanto, são freqüentemente resistidas por uma combinação defensiva e de sentido contrário por parte dos trabalhadores; estes, às vezes, sem qualquer provocação desse tipo, também tomam a iniciativa de combinar-se para aumentar o preço do trabalho... Mas quer se tratem de combinações defensivas ou ofensivas, sempre se ouve com abundância a respeito delas... Os trabalhadores... muito raramente derivam qualquer vantagem da violência dessas combinações tumultuosas, as quais, em parte pela interferência do magistrado civil, em parte pela superior resistência dos patrões, em parte pela necessidade que a maioria dos trabalhadores sente de submeter-se visando garantir a subsistência no momento, geralmente não conduzem a nada, a não ser a punição ou a desgraça dos seus líderes” (pp. 169-70).

Essas considerações são por ele utilizadas para concluir que “na disputa com seus empregados os patrões geralmente levam vantagem”. A influência das mesmas observações também se faz presente quando, em seguida, Smith (1979, pp. 170-1) apresenta o conceito de salário de subsistência como um piso abaixo do qual os patrões não poderiam reduzir ainda mais os salários de seus empregados. Pode-se concluir, portanto, que Smith tinha uma visão pessimista a

respeito da capacidade de os trabalhadores, atuando coletivamente, exercerem influência sobre os salários. Dadas as condições da época, a colocação de Smith é compreensível. Note-se que ele faz referência a “combinações” (*combinations*) e não a sindicatos (*unions* ou *trade unions*), o que revela o estágio embrionário em que se encontravam, na época, as articulações coletivas entre os trabalhadores.

Na sua análise de diferenciais de salários, contudo, Smith (1979, pp. 222-34) faz referência ao papel das corporações de ofício, associações profissionais em que se congregavam determinados grupos de artesãos da época: tecelões, ferreiros, especialistas em cutelaria, etc. Ele enfatiza que essas corporações atuavam no sentido de restringir a oferta dentro de cada uma delas, fazendo com que o seu exercício fosse regulamentado por disposições legais ou paralegais, e ao qual tinham acesso apenas um número limitado de aprendizes que recebiam o treinamento necessário. Isso era feito num esquema em que estes eram subordinados aos mestres do ofício por períodos de tempo que chegavam a cinco ou sete anos, durante o qual prestavam serviços gratuitos a esses mestres. Além disso, muitas dessas corporações tinham âmbito local, dificultando a mobilidade de mão-de-obra de uma cidade para outra.

Smith reconhece que o efeito dessas corporações era o de elevar o ganho de seus membros acima dos que seriam observados, caso fossem sujeitas a um regime de concorrência. Entretanto, conforme assinalado no capítulo introdutório, esses ofícios eram comumente exercidos por trabalhadores independentes, nas vilas ou pequenas cidades da época; os mestres que se beneficiavam dessas corporações mais tinham características de patrões do que de empregados, principalmente quando suas oficinas atingiam uma escala tal que exigia um número de trabalhadores além daqueles de sua própria família.²

Não seria válido, portanto, atribuir a essas corporações o mesmo significado dos sindicatos de trabalhadores dos dias atuais. Posteriormente a evolução do capitalismo acabou por destruir quase que

² Em muito casos, as corporações até mesmo excluíam de seu corpo de associados os trabalhadores não-qualificados e semiquilificados, que se empregavam junto aos mestres em situações mais próximas dos assalariados modernos. Veja-se Garraty (1978, pp. 18-9 e 22-3).

totalmente esse sistema artesanal e, se é verdade que muitas corporações de ofício se transformaram em sindicatos de assalariados, também é fato que muitas das primitivas oficinas artesanais se constituíram em fábricas e os seus mestres em empresários. Assim sendo, as considerações de Smith quanto ao papel das corporações de ofício na obtenção de diferenciais de remuneração não são inconsistentes face à observação anterior de que ele era pessimista quanto ao papel das combinações de trabalhadores na obtenção de diferenciais de salários. Ressalte-se, de qualquer forma, a formulação da idéia de que o sucesso das combinações, em termos de ganhos, será tanto maior quanto maior for sua capacidade de controlar a oferta dentro das respectivas ocupações. Essa idéia até hoje se constitui na base das elaborações quanto ao efeito dos sindicatos sobre os salários.

Ricardo não incorpora, em sua análise, a questão do poder de barganha, provavelmente como decorrência de seu desprezo pela questão dos diferenciais de salários, ou porque, em si mesma, a questão lhe pareceu secundária para merecer inclusão em seu esquema teórico.³ Ricardo, dos economistas clássicos, é o que mais se aproxima das formulações modernas, onde premissas simplificadoras são adotadas para elaboração de modelos que conduzem a proposições específicas.

Entre os autores clássicos mais importantes, Mill é o que mais se ocupa da análise do poder de barganha. Além disso, sua obra reflete como a questão foi adquirindo relevo historicamente. Nos *Princípios*, ele dedica às combinações de trabalhadores uma seção específica, ainda que reduzida, de um de seus capítulos.⁴ Além disso, a expressão sindicato (*trade union*) já começa a ser utilizada nas referências a essas combinações, refletindo a evolução das formas de organização dos trabalhadores no período compreendido entre *A Riqueza das Nações*, de Smith, e as várias edições revistas dos *Princípios*, de Mill. Sua visão do problema também evolui ao longo dessas edições. Nas edições anteriores à de 1862, sua aderência à teoria do fundo de salários faz com que, no curto prazo, o efeito dos

³ Veja-se a maneira pela qual Ricardo evita a questão dos diferenciais de salários, conforme referência feita na Seção 2.6 do Capítulo 3.

⁴ Veja-se Mill (1857, Livro IV, Cap. X, Seção 5, pp. 523-7).

sindicatos seja visto como incapaz de trazer ganhos salariais para a classe trabalhadora como um todo, servindo, entretanto, para enaltecer as idéias de moderação e controle na expansão da oferta por parte dos próprios trabalhadores, tão comuns na discussão do problema da pobreza no século XIX:

“Os contingentes que compõem a classe trabalhadora são muito numerosos e dispersos para combinar-se de alguma forma e tanto mais para fazê-lo de forma eficaz. Se pudessem fazer isso, sem dúvida eles poderiam ter sucesso na diminuição das horas de trabalho, obtendo o mesmo salário por um volume menor de trabalho. Mas se o seu objetivo fosse o de obter salários efetivamente mais altos que o valor fixado pela demanda e oferta — a taxa que distribui o total do capital de giro de um país entre a sua força de trabalho — isso somente poderia ser conseguido pela manutenção de uma parte dessa força na situação de desemprego.”⁵

Ele sugere que esses desempregados, estando em condições de trabalhar, não poderiam receber suporte da caridade pública, em razão do que esse suporte acabaria sendo custeado pelos próprios sindicatos de que fossem membros. E conclui:

“Desta forma, portanto, a classe teria necessariamente sua atenção chamada para o fato de que alguns de seus membros eram supérfluos e para a necessidade, se fosse o caso de ter maiores salários, de adequar a oferta à demanda.”⁶

Conquanto enfatizando assim a dificuldade de a classe trabalhadora obter sucesso como um todo, ele admite que algumas ocupações poderiam ser bem-sucedidas nos casos em que envolvessem um pequeno número de trabalhadores concentrados num reduzido número de locais de trabalho. Seu raciocínio o leva primeiramente a sugerir que esses ganhos isolados acabam se refletindo nos preços pagos pelos consumidores, e ele argumenta que isso é razoável, dado que “se uma

⁵ *Ibid.*, pp. 523-4.

⁶ *Ibid.*, p. 524.

coisa é barata isso é desejável apenas quando sua causa é a exigência de pouco trabalho na sua produção e não a má remuneração desse trabalho." Entretanto, ao prosseguir sua análise, ele conclui que o efeito de curto prazo seria:

"Esta alta remuneração ou reduz o emprego nessa ocupação ou, se não, deve conduzir a uma maior exigência de capital na mesma atividade, em prejuízo de outras: no primeiro caso, ela joga um número adicional de trabalhadores no mercado como um todo; no segundo caso, ela retira do mercado uma parte da demanda; ambos os efeitos prejudicam a classe trabalhadora. Estes, de fato, seriam realmente os efeitos de uma bem-sucedida combinação de trabalhadores em uma particular ocupação ou ocupações, por algum tempo depois de sua formação." ⁷

Isso sugere que, no curto prazo, a maior remuneração recebida por determinadas ocupações se refletiria numa redução de emprego ou de salários afetando as demais. No longo prazo, entretanto, tais efeitos poderiam ser desprezados, dado que o salário de subsistência atuaria como piso salarial dos trabalhadores sem poder de barganha:

"Os ganhos habituais das classes trabalhadoras em geral não podem ser afetados a não ser pelos requisitos habituais dos que trabalham: esses requisitos, na realidade, podem ser alterados mas, enquanto se mantêm os mesmos, os salários não podem cair permanentemente abaixo do padrão que eles estabelecem, nem por muito tempo permanecer acima dele." ⁸

Ainda assim ele não vê com bons olhos esses efeitos de longo prazo, dado o prejuízo que os trabalhadores sem poder de barganha teriam no curto prazo, e pelo risco de que, ao se isolarem para a obtenção de seus ganhos salariais, os trabalhadores em melhores

⁷ *Ibid.*, p. 525.

⁸ *Ibid.*

condições de extrair esses ganhos contribuíssem para dividir a classe trabalhadora, constituindo-se até mesmo num obstáculo para a sua "emancipação."⁹

Mill, contudo, distingue o efeito dos sindicatos da sua liberdade de ação. Ainda que oferecendo ressalvas quanto ao primeiro, ele defende ardorosamente a segunda dentro de uma postura política liberal, e enfatiza também o aspecto educativo dessa liberdade, no sentido de ensinar aos trabalhadores a relação dos salários com a interação da oferta e da demanda de mão-de-obra. Nas edições dos *Princípios* publicadas a partir de 1862, ele vai mais longe e sugere que a liberdade dos sindicatos contribui para o efetivo funcionamento do mercado, dando a entender que os sindicatos atuam como mecanismo de defesa dos trabalhadores relativamente a situações próximas de um monopólio no mercado de trabalho, no sentido de que, na ausência dos sindicatos, os trabalhadores receberiam um salário inferior àquele estabelecido pela livre concorrência. São estes os termos em que ele coloca a questão:

"É um grande erro condenar, de per se e absolutamente, os sindicatos de trabalhadores ou a ação coletiva das greves. Mesmo admitindo-se que uma greve deve fracassar inevitavelmente, quando quer que ela procure aumentar os salários acima da taxa de mercado fixada pela demanda e oferta, estas não são entidades físicas que colocam um dado montante de salários nas mãos de um trabalhador, sem a participação de suas próprias vontades e ações. ... trabalhadores pobres que se defrontam com patrões ricos permaneceriam muito tempo sem o montante de salários que a demanda por seus serviços estaria a justificar, a menos que, na linguagem comum, eles lutassem por isso: e como eles podem fazê-lo sem uma articulação organizada? ... Como pode o trabalhador ficar sabendo se o estado do mercado admite um aumento, exceto pela consulta a seus companheiros, a qual leva naturalmente à articulação organizada?"

⁹ *Ibid.*, p 526. O conceito de "emancipação" utilizado por Mill parece referir-se à melhoria geral do padrão de vida das classes trabalhadoras, sem apresentar qualquer conotação revolucionária.

E conclui:

“Não hesito em dizer que as associações de trabalhadores, do tipo similar ao dos sindicatos, longe de se constituírem num obstáculo a um mercado livre, são o instrumento desse mercado; são o meio indispensável a permitir que os trabalhadores tomem a devida conta de seus interesses dentro de um sistema de concorrência.”¹⁰

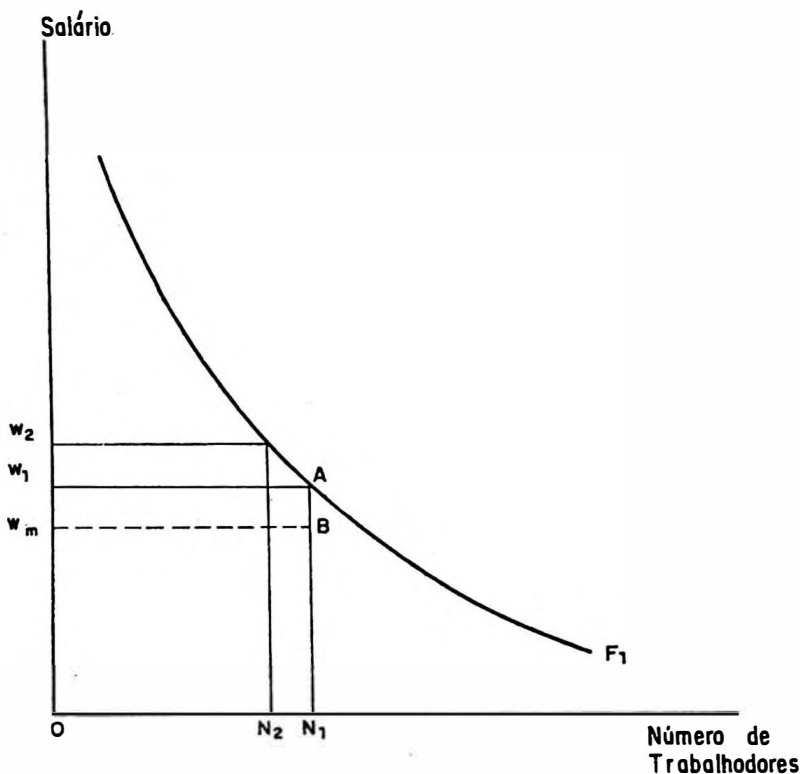
Retomando a teoria do fundo de salários e a do salário de subsistência, pode-se agora sintetizar o pensamento clássico a respeito da influência do poder de barganha na determinação dos salários. Em primeiro lugar, há uma concordância quanto a uma grande dificuldade de os trabalhadores se organizarem de forma efetiva, no sentido de alcançarem maiores salários. Nunca é demais enfatizar que essa opinião é certamente influenciada pelas condições da época. Quando muito, admite-se que apenas um reduzido grupo de trabalhadores poderá ter sucesso. Em segundo lugar, quando isso ocorre, o efeito de curto prazo é o de redução do emprego ou de salários, afetando os demais trabalhadores. Em terceiro lugar, no longo prazo, quando alguns grupos conseguem maiores salários, o efeito é um aumento dos salários médios, dado que os trabalhadores que não conseguiram maiores salários continuarão sendo remunerados, como antes, ao nível de subsistência. Finalmente, cabe mencionar a observação de Mill de que os sindicatos são agentes que contribuem para que os salários se ajustem aos níveis estabelecidos pelo mercado numa situação de concorrência, contrabalançando também, do lado da oferta, uma eventual tendência de os salários se estabelecerem em condições próximas de monopólio. Em outras palavras, o maior poder de barganha dos empregadores, tão enfatizado por Smith, exigiria uma correspondente concentração de poder do lado da oferta.

A análise clássica do efeito dos sindicatos sobre os salários, conforme exposta por Mill, pode ser resumida com o auxílio do Diagrama 6.1. Esse diagrama é baseado no Diagrama 3.3, do terceiro capítulo. O painel (a) reflete a situação de curto prazo, representando o mecanismo de oferta e demanda associado com a teoria do fundo

¹⁰ Veja-se Mill (1965, Vol. III, p. 932).

de salários. Na ausência de sindicatos, N_1 trabalhadores seriam empregados ao salário w_1 . O efeito dos sindicatos abrange duas alternativas. No primeiro caso, força-se o aumento de salários para w_2 , reduzindo-se o emprego de N_1 para N_2 . Num segundo caso, deduzido a partir das observações de Mill, o nível de salários médio se mantém em w_1 , sem alteração no emprego, mas com w_1 representando uma média em que os trabalhadores beneficiados com a ação dos sindicatos passam a ter um salário maior, reduzindo o fundo disponível para os demais trabalhadores, que têm os seus salários reduzidos. O diagrama incorpora também a colocação de Mill rela-

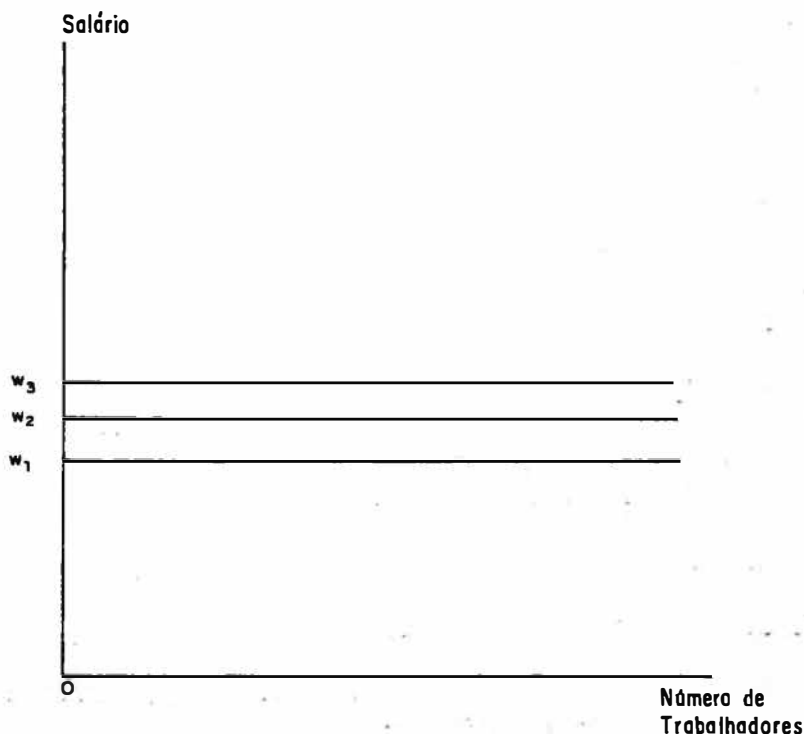
Diagrama 6.1 (a)



tivamente ao papel dos sindicatos atuando como força equilibrante relativamente à tentativa de estabelecer salários mais baixos, ao nível de monopsonio. Em outras palavras, na ausência dos sindicatos, o salário (w_m) poderia ficar abaixo daquele determinado pelas regras de mercado (w_1), com a "articulação organizada" dos trabalhadores funcionando como um mecanismo que aprimora o funcionamento do mercado concebido por Mill.

No painel (b) se mostra uma situação de longo prazo em que prevalece a teoria do salário de subsistência. Dado que os trabalhadores não beneficiados com a ação sindical não podem ter seu salário reduzido abaixo desse nível no longo prazo (w_1), o novo

Diagrama 6.1 (b)



salário que prevalece é w_s , mas este deve ser entendido como um valor médio, onde os trabalhadores beneficiados com a situação dos sindicatos passam a ganhar w_s , enquanto que os demais trabalhadores continuam ganhando w_l . Evidentemente, o conceito de salário de subsistência deve ser entendido como se aplicando apenas a este último grupo e como um salário-base a partir do qual são estabelecidos diferenciais introduzidos pela ação dos sindicatos.

VI.3 — A Análise Neoclássica

Subjacente à discussão clássica do efeito dos sindicatos sobre os salários está a idéia de que essas instituições, quando efetivas, teriam comportamento similar ao de monopólios, obtendo, assim, salários maiores que aqueles que prevaleceriam em condições de concorrência. Do lado da demanda, a concentração de poder conduz a formas próximas de uma situação de monopsônio.

A incorporação dos sindicatos na análise neoclássica acaba não fugindo a esses princípios, mas envolve também tentativas de um enfoque mais específico a esse corpo de análise. Como foi visto no Capítulo IV, no caso do mercado de trabalho, a análise neoclássica procura deduzir proposições a partir de premissas sobre o comportamento de indivíduos e empresas dentro desse mercado. Mais especificamente, indivíduos procuram maximizar a utilidade da renda derivada do trabalho assalariado, dentro de uma opção entre trabalhar e não trabalhar, enquanto que as empresas procuram maximizar lucros (ou minimizar custos), defrontando-se com uma função técnica de produção e preços dados pelo mercado.

Para incluir os sindicatos nesse esquema de análise, a rigor, é necessário estabelecer premissas quanto ao seu comportamento como agentes dentro do mercado de trabalho. Essa preocupação acabou por conduzir a uma extensa discussão a respeito da "função objetivo" dos sindicatos.¹¹ Trata-se, evidentemente, de uma questão complexa,

¹¹ A este respeito, veja-se Ross (1948) e Rees (1967, Cap. 3), bem como as diversas referências feitas por esses autores.

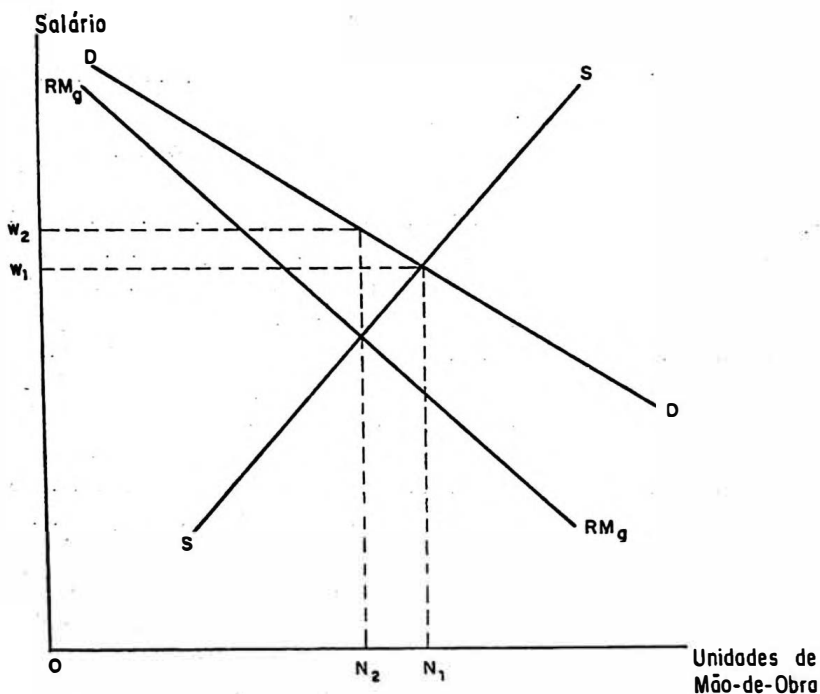
pois os sindicatos, além de terem funções e objetivos de ordem não econômica, se constituem em associações de indivíduos, o que conduz ao problema de saber como as preferências desses indivíduos se agregam na determinação dos objetivos dos sindicatos. A relação entre líderes e liderados, dentro do sindicato, é um dos elementos relevantes na análise dessa agregação.

Mesmo quando os objetivos dos sindicatos são fixados em termos que adquirem expressão econômica, e quando os problemas de agregação são desprezados, não há consenso quanto a um objetivo único que, no caso dos sindicatos, pudesse desempenhar o mesmo papel da maximização da utilidade e da minimização de custos na teoria neoclássica da oferta e da demanda de mão-de-obra, respectivamente. De início, houve a tentativa de analisar os sindicatos da mesma maneira que uma empresa monopolista. O resultado nesse caso é bastante conhecido, e pode ser ilustrado com o auxílio do Diagrama 6.2. Nesse diagrama, a oferta e a demanda de mão-de-obra são representadas com os perfis usualmente admitidos na análise e designadas por S e D , respectivamente. O diagrama inclui também a função rendimento marginal (RM), cujo perfil está associado àquela apresentada pela demanda, isto é, uma demanda negativamente inclinada implica que o rendimento marginal é menor que o preço e decresce com a expansão do emprego:

Se o sindicato detém o monopólio da oferta, ele contempla a própria demanda de mão-de-obra, e não o preço dado por um mercado em concorrência. Nessas condições, a condição de maximização é que ele procurará igualar o preço de oferta ao rendimento marginal. No diagrama, isso implica que oferecerá N_s unidades de mão-de-obra ao salário w_s . Assim sendo, o resultado é que o emprego será menor e o salário será maior relativamente àquilo que prevaleceria no mercado em concorrência, ou seja, N_1 e w_1 , respectivamente.

A dificuldade desse enfoque é que, no esquema neoclássico, a função oferta é dada pela curva de custo marginal, e a idéia de que os sindicatos tenham uma curva de custos bem caracterizada é indigesta até para os que exageram no recurso a abstrações de caráter teórico. Segue-se também que a idéia de "lucro", no sentido de um excedente sobre custos, tampouco é apropriada como

Diagrama 6.2



objetivo dos sindicatos. Outro problema é que, a rigor, a aplicação do modelo de monopólio envolve a premissa de que o controle dos sindicatos sobre a oferta de mão-de-obra seria total, o que só é admissível quando o sindicato funciona num esquema (*closed shop*) em que a empresa não pode contratar mão-de-obra que não aquela fornecida pelo sindicato.

Essa insatisfação com a visão empresarial do sindicato deu origem a uma linha de análise que se volta para uma série de objetivos mais consentâneos com a natureza dessas instituições. Sem se fixar num objetivo único, essa linha se ocupa de objetivos específicos, todos eles sempre incorporados dentro do esquema usual em que o sindicato, como agente econômico, procura maximizar

algum tipo de ganho. Os objetivos mais comumente contemplados pela análise são o nível absoluto dos salários, o volume de emprego, ou a renda total derivada de salários, representada pela combinação dos dois primeiros. O sindicato pode, eventualmente, adotar uma estratégia diferente quando o nível de emprego está caindo relativamente àquela considerada nos períodos de expansão do emprego, podendo também contemplar estratégias específicas para determinadas firmas.¹²

A maneira pela qual a análise é realizada apresenta duas variantes. A primeira toma simplesmente as curvas de oferta e demanda no mercado de trabalho e analisa o impacto dos sindicatos em termos de emprego e salários, isso quando voltados para este ou aquele objetivo.¹³ A segunda é mais fiel à tradição neoclássica e coloca objetivos tais como o nível de emprego e de salários como argumentos de uma função utilidade, quer separadamente, quer em conjunto. Num estágio posterior, esta última linha incorpora também os padrões de preferência dos empresários no contexto de uma análise que analisa o processo de barganha entre empregados e empregadores num esquema de conflito entre as preferências de cada lado.¹⁴

A linha que toma as curvas de oferta e demanda como um dado e analisa o efeito dos sindicatos dentro de objetivos específicos produz alguns resultados interessantes, mas a diversidade dos objetivos contemplados pela literatura coloca em evidência as dificuldades desse tipo de enfoque. A análise dos padrões de preferência conduz a formulações abstratas elegantes, mas que não vão muito além de fixar alguns limites grosseiros para o limbo em que estariam situados os possíveis resultados do processo de barganha. A incerteza chega ao ponto de essa versão acabar incorporando elementos da teoria dos jogos.¹⁵

¹² Veja-se a discussão em Rees (1967, Cap. 3), que é ilustrativa das questões usualmente consideradas pela análise.

¹³ Como um exemplo desse enfoque, veja-se Cartter (1959, pp. 80-6).

¹⁴ Cartter (1959, pp. 87-95) também desenvolve a análise baseada nas preferências de sindicatos e empregadores.

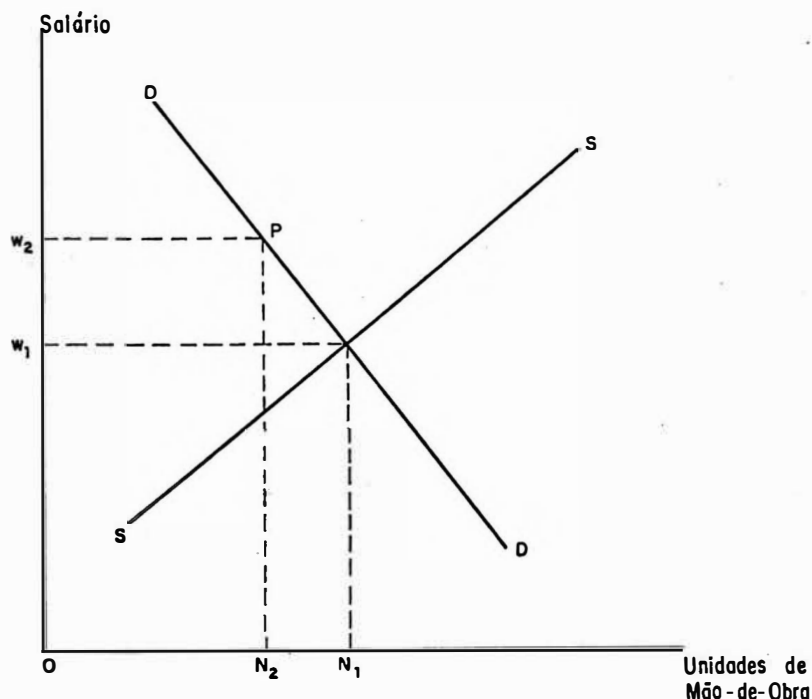
¹⁵ Veja-se Coddington (1968, Cap. 5).

Em retrospecto, o que se observa é que, do lado da oferta de mão-de-obra, os desenvolvimentos mais recentes não foram muito além de elaborações pouco conclusivas sobre a proposição de que os sindicatos afetarão os salários, se de alguma forma conseguirem algum controle sobre a oferta de trabalho, um ponto que já havia sido colocado pelo próprio Adam Smith, conforme menção anterior neste capítulo. Outra forma de encarar a questão despreza a própria idéia de oferta de mão-de-obra e vê os sindicatos atuando no sentido de aumentar os salários, ocorrendo uma redução do emprego como consequência de uma demanda de mão-de-obra negativamente inclinada. Essas colocações mais simples são ilustradas pelo Diagrama 6.3, onde o sindicato restringe a oferta para um ponto como N_2 , inferior ao nível de emprego que seria observado na situação de concorrência, ou seja, N_1 . Sem perda de generalidade quanto à direção do efeito sobre os salários, esse diagrama é construído para o caso em que a oferta de trabalho é completamente inelástica de N_2 até P ; alternativamente, pode-se desprezar a idéia de oferta de trabalho e entender-se que N_2 resulta na pressão dos sindicatos, elevando os salários de w_1 para w_2 , contraindo-se o emprego como resultado da reação da demanda.

Quer os sindicatos atuem sobre os salários, quer sobre a oferta de emprego, o que esse diagrama enfatiza é que o perfil da demanda de mão-de-obra impedirá que o aumento de salário seja conseguido sem redução do emprego ou que esta será imprescindível para a obtenção daquele. Nessas condições, o efeito dos sindicatos sobre os salários ou sobre o emprego dependerá da elasticidade da demanda de mão-de-obra. Ao analisar essa questão, o ponto de partida das análises neoclássicas mais modernas é a análise que Marshall fez dos fatores condicionantes dessa elasticidade.

Marshall (1966, pp. 319-20) menciona quatro fatores cuja presença facilitaria a obtenção de maiores salários pelos sindicatos capazes de restringir a oferta. Essa obtenção será tanto mais viável quanto: (a) mais acentuada for a ausência de substitutos próximos para o trabalho oferecido pelos sindicatos; (b) mais inelástica for a demanda do bem ou serviço em cuja produção colaboram os trabalhadores beneficiados com o aumento; (c) menor a proporção do custo de produção que a folha de salários representa;

Diagrama 6.3



e (d) maior for a queda dos preços dos outros fatores empregados no processo produtivo, além dos trabalhadores beneficiados com o aumento.

A proposição (a) se explica por si mesma, mas seu alcance se amplia quando se considera que ela se refere a qualquer outro fator de produção capaz de substituir o grupo de trabalhadores representado pelo sindicato. Se esse grupo abrange apenas os associados do sindicato, o sucesso destes ficará dependendo de sua capacidade de impedir sua substituição por trabalhadores não-sindicalizados. A proposição (b) também tem um significado óbvio. A proposição (c) é aparentemente simples mas, como será visto em seguida, está sujeita a qualificações que restringem o seu alcance.

Finalmente, a proposição (d) implicitamente está supondo que o aumento de salários reduzirá a demanda de outros fatores complementares; se a queda dos preços desses fatores for ampla, isso abrirá maior espaço para acomodar o aumento de salários imposto pelo sindicato.

Essa análise vê a demanda de mão-de-obra como uma demanda derivada daquela voltada para os bens e serviços em cuja produção atua o sindicato. As proposições de Marshall foram posteriormente refinadas por Hicks, que adicionou condições mais rígidas para a sua validade:¹⁶ rendimentos de escala constantes e, no caso da proposição (c), a elasticidade de substituição entre capital e trabalho, deve ser menor que a elasticidade preço da demanda no mercado de bens e serviços. Para entender este último ponto, é preciso ter em mente que a demanda de mão-de-obra poderá ser reduzida pela sua substituição como fator de produção ou pela substituição no mercado de bens e serviços face ao acréscimo de preço decorrente do aumento do custo de produção do bem ou serviço ao qual está incorporada. Sendo baixa a parcela salarial, significa que esse aumento de custo será relativamente pequeno. Todavia, se as possibilidades de substituição no mercado de bens e serviços forem muito amplas, o pequeno aumento de custo poderá se traduzir numa redução considerável do volume produzido. Nessas condições, somente com possibilidades de substituição mais restritas no mercado de fatores é que o aumento de salários não conduzirá a uma contração igualmente sensível da demanda de mão-de-obra.

As proposições de Marshall, ao identificarem condições na presença das quais o sucesso da ação sindical é mais plausível, servem também como base para analisar o impacto da ação sindical naquilo que é diferenciada entre ocupações, indústrias e setores, e enquanto afetada por fatores econômicos. Quando uma análise desse tipo é desenvolvida, as proposições de Marshall servem para identificar os casos em que a expansão dos sindicatos é mais viável do ponto de vista dos benefícios potenciais de sua ação. Uma visão

¹⁶ Hicks (1964, pp. 241-7) discute de maneira formal os condicionantes da demanda de mão-de-obra em sua formulação neoclássica.

mais completa estaria a exigir a incorporação dos custos de organização, pois, mesmo que as referidas proposições prevaleçam num determinado caso, o custo de organização pode ser um fator impeditivo da ação sindical. Note-se que, nesse enfoque, prevalece a idéia de que os sindicatos se viabilizam em termos de uma relação benefício-custo, mas sem as formulações rígidas que envolvem funções específicas em cada lado dessa relação.

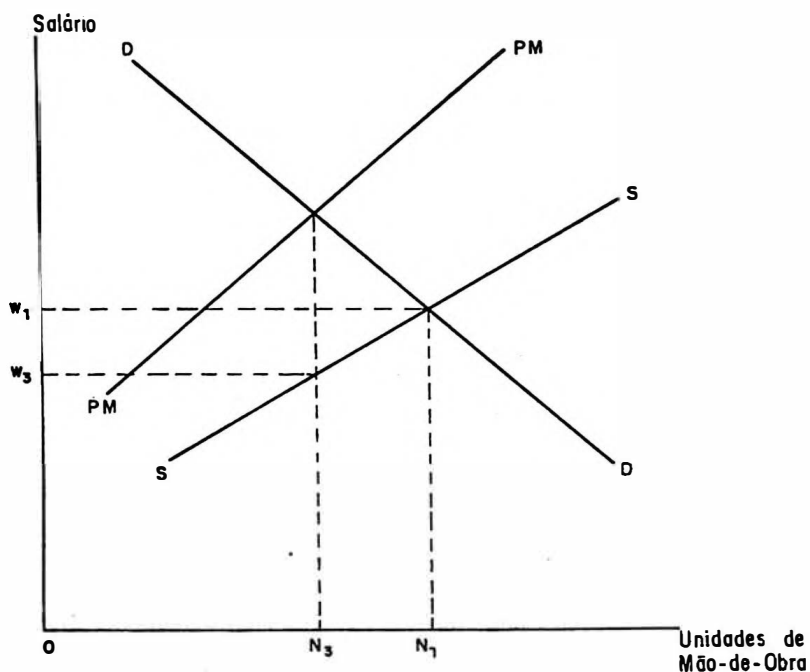
A aplicação das proposições de Marshall e essa questão dos custos de organização podem ser ilustradas com alguns exemplos. A partir daquelas proposições, ou pelo menos da maioria delas, pilotos de companhias aéreas, comandantes de superpetroleiros e outras ocupações altamente especializadas na operação de equipamentos de elevado custo podem ser identificadas como sujeitas a uma ação sindical mais efetiva. Por outro lado, indústrias que reúnem grandes contingentes de trabalhadores num mesmo estabelecimento, tais como a indústria automobilística e a de construção naval, além de envolverem também uma proporção considerável de ocupações especializadas, criam condições em que o custo de organização é baixo, pelo maior contato entre os trabalhadores e também devido à estabilidade da relação de emprego. Empregados no comércio e em serviços, geralmente, não satisfazem as proposições de Marshall, e sua dispersão num grande número de pequenos estabelecimentos dificulta a sua organização.

Quando as condições de custo não são impeditivas, as proposições de Marshall servem para explicar não só o desenvolvimento inicial dos sindicatos, como sua ulterior expansão na linha do "sucesso gerando sucesso". Isso porque, à medida que o sindicato aumenta seu poder, ele pode restringir ainda mais a concorrência de substitutos e tentar influenciar até mesmo o mercado de bens e serviços, pleiteando, por exemplo, as preferências dos consumidores por aqueles casos produzidos por trabalhadores sindicalizados, o que tornaria menos elástica a demanda desses bens e serviços. Com isso, as proposições (a) e (b) têm seu efeito reforçado. Além disso, os ganhos obtidos pelos sindicatos em termos de salários tendem a atrair mais associados para os sindicatos que os conseguem, aumentando também o seu poder. Como será visto posteriormente, isso terá implicações importantes para análises vol-

tadas para a identificação do efeito dos sindicatos em termos de diferenciais de salários.

Quanto à presença de situações próximas de monopsonios, a análise neoclássica também chega ao resultado trivial de que seu efeito é um salário mais baixo do que aquele que seria pago na presença de concorrência, com o resultado adicional de que isso é feito com a contratação de um menor número de empregados do que neste último caso. O modelo usual de análise é representado pelo Diagrama 6.4. Nesse diagrama, além da oferta e da demanda, é colocada a função que representa o custo ou preço marginal da mão-de-obra, conforme visto pela firma do lado da demanda, função esta designada por *PM*. O perfil dessa função é associado ao da curva de oferta. O que sucede é que uma firma

Diagrama 6.4



em situação de monopsonio contempla a própria oferta de mercado e não um salário determinado em livre concorrência. Nessas condições, ela procurará expandir o emprego apenas até o ponto em que o valor da produtividade marginal, expresso pela função de demanda, se iguala ao preço marginal de oferta dado por PM .¹⁷ O resultado é um salário menor (w_3) e um emprego também mais reduzido (N_3) daqueles níveis que prevaleceriam em concorrência (w_1 e N_1 , respectivamente).

Um outro esquema que costuma ser utilizado nas elaborações sobre o conflito de interesses entre sindicatos e empregadores é o de monopólio bilateral. Neste caso, o sindicato se comporta como um monopólio, tal como no Diagrama 6.3, enquanto contempla um monopsonio do lado da demanda, que, por sua vez, se comporta tal como no Diagrama 6.4. Como os empregadores procuram pagar menos que o salário de concorrência, enquanto que os sindicatos procuram obter um valor superior ao mesmo, o resultado será indeterminado em termos de salários, devendo ficar estes entre os níveis w_1 e w_3 , dado pelos dois diagramas. O nível de emprego, entretanto, será sempre menor, em qualquer caso, do que aquele que emerge quando a situação é de concorrência.

A análise neoclássica do efeito dos sindicatos sobre os salários costuma também sugerir que o decorrente diferencial de salários emerge não só do aumento obtido pelos sindicatos nos mercados onde atuam, como também da redução dos salários nos mercados

17 Alguns modelos de monopsonio admitem que se trata também de uma firma monopsonista no mercado de bens e serviços, já que seria a única a demandar os serviços da mão-de-obra. Isso é um procedimento correto se o sistema é fechado, no sentido de que a empresa estaria vendendo apenas dentro da mesma comunidade onde contrata mão-de-obra, e esta não compraria nada de outras fontes. Nesse caso, a demanda não seria dada pelo valor da produtividade marginal, e sim pela "produtividade receita marginal", um conceito a ser esclarecido posteriormente. Entretanto, uma empresa pode ter monopsonio no mercado de mão-de-obra e enfrentar externamente um mercado de bens e serviços em concorrência perfeita, ou pode enfrentar no mercado interno a concorrência de produtos importados, caso em que o conceito de valor da produtividade marginal continua adequado para descrever a demanda dentro desse tipo de análise.

não sujeitos à sua ação.¹⁸ A idéia é que o aumento dos salários obtidos pelos sindicatos ocorre com concomitante redução do emprego, e a mão-de-obra liberada por esse efeito acaba por expandir a oferta onde os sindicatos não atuam, deprimindo os salários que ali estariam prevalecendo. Essa proposição pode ser ilustrada pelos painéis (a) e (b) do Diagrama 6.5. Numa situação inicial os dois painéis devem ser vistos em conjunto, empregando $N_1 + N'_1$ trabalhadores ao mesmo salário w_1 . A introdução dos sindicatos eleva o salário para w_2 no painel (a), desempregando $N_1 - N_2$ trabalhadores. O resultado é a expansão da oferta de S'_1 para S'_2 no painel (b), do que resulta uma queda dos salários para w'_2 .

Esse diagrama serve também para ilustrar as semelhanças e diferenças entre a análise clássica e neoclássica do efeito dos sindicatos sobre os diferenciais de salários. Tanto pelo seu efeito sobre o emprego, como sobre os diferenciais de salários, a análise neoclássica se aproxima mais dos resultados de curto prazo da aplicação da teoria do fundo de salários, conforme apresentados pelo painel (a) do Diagrama 6.1. No longo prazo, o modelo clássico coloca os diferenciais criados pelos sindicatos como assentados sobre a base inalterada dada pelo salário de subsistência, enquanto que a análise neoclássica, ao não incorporar esse conceito e não apresentar proposições diferentes quanto aos efeitos de curto e longo prazo, admite os diferenciais como assentados sobre uma base inferior à que prevaleceria na ausência dos sindicatos. Finalmente, a análise clássica vê os sindicatos como uma força atuante no sentido de trazer os salários para os valores que prevaleceriam em concorrência, atuando como mecanismo de pressão e de transmissão de informação sobre as condições do mercado. A análise neoclássica não chega a fazer referência a esse papel, já que seu conceito de concorrência refere-se a situações onde isso não seria necessário.

¹⁸ Veja-se, por exemplo, Friedman (1956, p. 215, nota) e Rees (1963, pp. 69-78), reproduzido em Burton Jr. et alii, eds. (1971, pp. 489-96).

Diagrama 6.5(a)

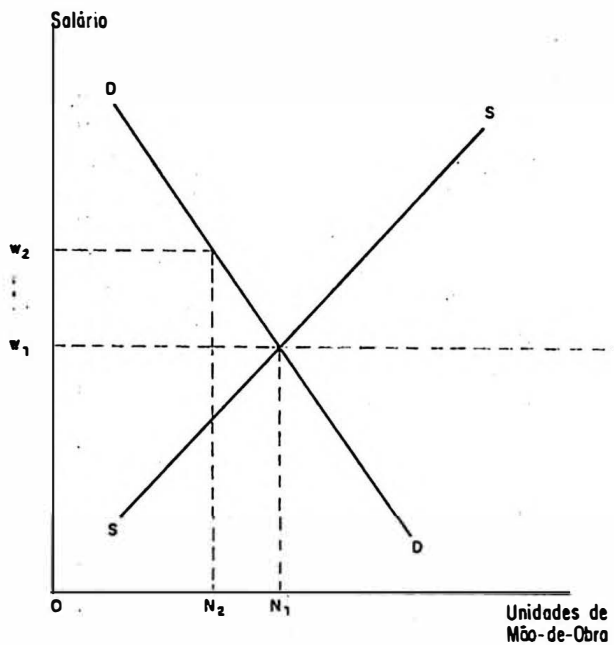
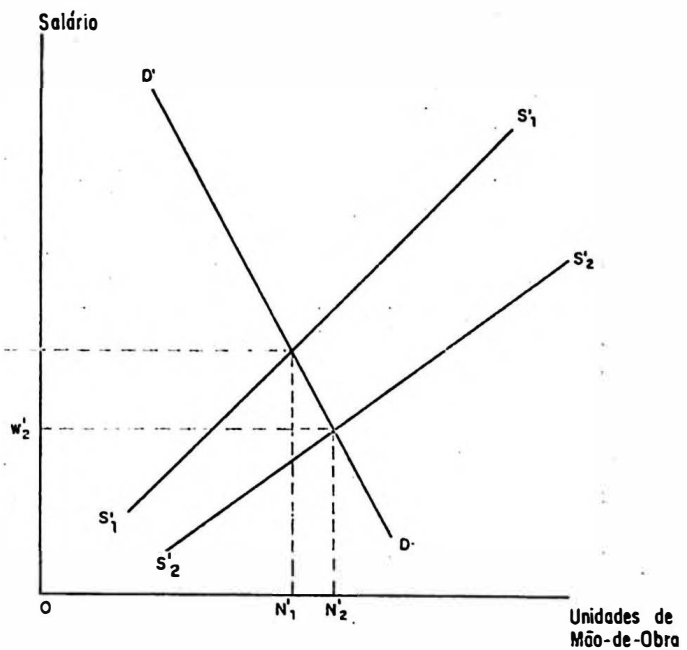


Diagrama 6.5 (b)



VI.4 — Salários e Concentração no Mercado de Bens e Serviços

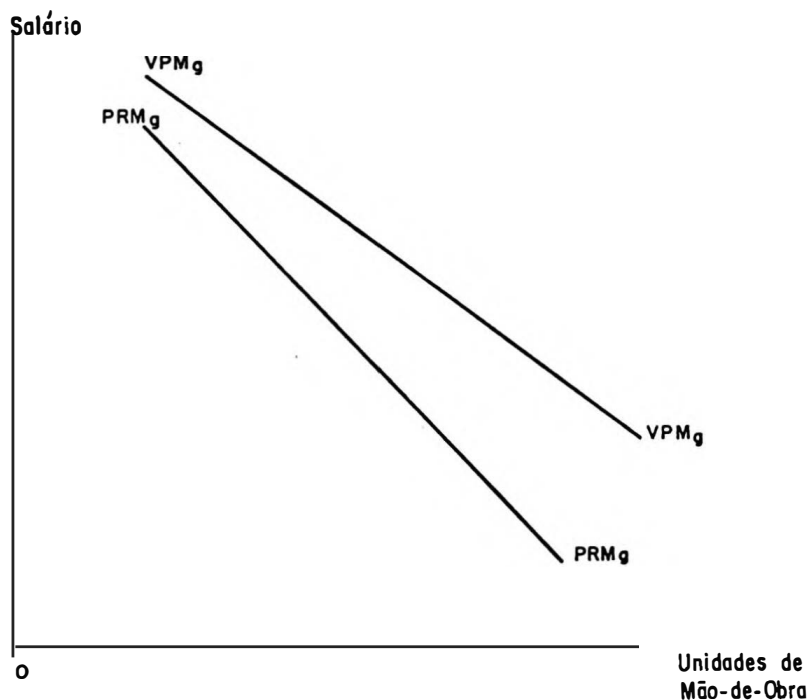
Para completar os objetivos fixados para este capítulo, falta examinar a relação entre os salários e a concentração no mercado de bens e serviços, ou seja, em que medida os salários seriam afetados pela presença de oligopólios ou monopólios nesse mercado. Na análise clássica não se encontrou essa questão examinada pelos autores aos quais se deu maior atenção no Capítulo III. Nas análises que emergem do arcabouço neoclássico de maximização de uma função objetivo, do que resulta a equalização de rendimentos e custos marginais, a incorporação de formas imperfeitas de concorrência no mercado de bens e serviços modifica o perfil da demanda de mão-de-obra. Até aqui essa demanda foi representada pelo valor da produtividade marginal do trabalho, implicando que a produtividade física seria convertida em unidades monetárias pela sua avaliação aos preços obtidos pelas empresas num mercado em concorrência. Quando a concorrência é imperfeita, admite-se que a empresa confronta a própria demanda do mercado de bens e serviços, ou pelo menos confronta uma demanda que não é infinitamente elástica para a firma, o que ocorre quando os preços nesse mercado são fixados sem que ela tenha qualquer influência sobre os mesmos. Em outras palavras, na concorrência imperfeita, a firma percebe que maiores quantidades colocadas no mercado implicarão queda de preços, já que a firma é suficientemente grande para afetá-los.

Quando isso ocorre, a empresa procurará igualar o custo marginal ao rendimento marginal que, nesse caso, é diferente do preço e menor que ele, enquanto na concorrência perfeita prevalece a igualdade entre preço e rendimento marginal. Do ponto de vista da demanda de fatores, o resultado será que essa demanda não será mais dada pelo valor da produtividade marginal (preço vezes produtividade física), mas pela chamada produtividade-receita marginal (rendimento marginal vezes produtividade física). Chamando esses dois conceitos de *VPM* e *PRM*, a diferença entre os dois é

apresentada no Diagrama 6.6. Dada uma oferta de mão-de-obra, o resultado dessa elaboração seria a proposição de que, na presença de concorrência imperfeita no mercado de bens e serviços, o resultado seria o pagamento de salários que coincidiriam com a *PRM_g* e, portanto, inferiores ao que seria dado se a demanda fosse dada por *VPM_g*, em condições de concorrência perfeita no mercado de bens e serviços.

Essa idéia de que a concentração no mercado de bens e serviços conduz a menores salários tem sido disputada por autores que argumentam justamente o contrário, com a concentração conduzindo a maiores salários. Os argumentos em favor desta última proposição são vários. Em primeiro lugar, sugere-se que a concentração

Diagrama 6.6



não é bem vista pela opinião pública, em razão do que as firmas que se beneficiam dela pagariam maiores salários, visando contribuir para sua melhor imagem.¹⁹ Essa observação implica que um monopólio veria a maximização de lucros dentro de uma perspectiva de longo prazo, levando em conta a necessidade de preservar suas vantagens face a uma hostilidade potencial ou efetiva que pudesse vir a afetá-las. Essa perspectiva não está incorporada no raciocínio estático subjacente ao Diagrama 6.6, embora preserve a idéia de maximização de lucros em termos mais flexíveis.

Outras observações quanto à relação positiva entre salários e concentração vêm esta favorecendo o papel dos sindicatos, e podem ser colocadas dentro do esquema de análise, já referido anteriormente, que leva em conta a relação benefício-custo da organização sindical, enfatizando ora um, ora outro elemento dessa relação. Assim, uma segunda idéia é que as indústrias mais concentradas exerceriam uma atração maior para a organização de sindicatos face aos ganhos potenciais que essa organização poderia obter.²⁰ Nesse caso, os maiores salários seriam resultantes ou do efeito do próprio sindicato, ou da tentativa das empresas de assegurar a lealdade de seus empregados por meio de uma melhor remuneração.

Um terceiro argumento, relacionado com o anterior, é que as indústrias mais concentradas seriam menos resistentes à pressão dos sindicatos, no sentido de que sua posição privilegiada no mercado de bens e serviços facilitaria a transferência de custos adicionais aos preços.²¹ Pode-se também admitir que essa menor resistência aos sindicatos emergiria da vantagem de evitar complicações no lado da produção, e que pudessem causar alguma interrupção ou atrito comprometedor dos ganhos realizáveis no mercado de bens e serviços. Finalmente, uma quarta razão aponta para a circuns-

¹⁹ Veja-se Weiss (1969, pp. 96-117), reproduzido em Burton Jr. *et alii*, eds. 1971, pp. 344-61). O texto do artigo de Weiss refere-se a diversos outros autores que argumentam no sentido de uma associação positiva entre concentração e salários.

²⁰ *Ibid.*, p. 345. Veja-se também Kalecki (1971, p. 161).

²¹ Veja-se Parsley (1980, p. 3).

tância de que indústrias concentradas geralmente apresentam seus trabalhadores aglomerados em plantas de grande tamanho, facilitando a organização sindical no que toca aos seus custos.²²

Essas três últimas colocações têm particular importância para a análise do papel dos sindicatos de trabalhadores na determinação de diferenciais de salários, pois sua implicação é que o seu papel não é independente do da concentração. Em outras palavras, em determinados casos, sindicatos e concentração se combinariam na determinação de salários mais elevados, com esta última facilitando a ação daqueles. Assim sendo, a concentração no mercado de bens e serviços também deve ser acrescentada aos fatores já mencionados anteriormente, explicativos do grau de sucesso da organização sindical em diferentes ocupações, indústrias e setores.

No conjunto, essas observações quanto à relação entre salários e concentração servem para colocar em destaque a fragilidade do esquema de análise implícito no Diagrama 6.6. Mesmo aqueles que mais argumentam em favor da aplicação da análise neoclássica ao mercado de trabalho admitem que, quando o quadro foge ao esquema competitivo no mercado de bens e serviços, a presunção é de uma associação positiva entre salários e concentração.²³ Contudo, dentro da linha típica do enfoque neoclássico, argumenta-se no sentido de que os salários mais elevados em setores mais concentrados podem estar refletindo simplesmente a circunstância de que a sua mão-de-obra apresentaria um nível de qualificação maior, além de outros fatores cujo papel seria mais difícil isolar na análise empírica do efeito da concentração sobre os salários. Entre esses fatores estariam uma maior expansão do emprego nas atividades concentradas, particularmente quando envolvendo a contratação de empregados para operar novos processos ou para deslocar-se para novas áreas, gerando, pelo lado da demanda de mão-de-obra, uma pressão altista sobre os salários que não poderia ser atribuída à concentração como variável atuando isoladamente.

²² *Ibid.*

²³ Veja-se Reder (1962, pp. 257-99), reproduzido em Burton Jr. *et alli*, eds. (1971, pp. 281-309).

VI.5 — Analisando Empiricamente o Efeito dos Sindicatos: Alguns Problemas Metodológicos

Existe uma extensa literatura que procura analisar empiricamente o efeito dos sindicatos sobre os diferenciais de salários entre ocupações, indústrias e setores.²⁴ O exame dessa questão se defronta com uma série de problemas metodológicos, e entende-se que uma breve referência aos mesmos é útil porque eles servem para ilustrar também algumas questões de caráter teórico envolvidas nessa análise. Para facilitar a exposição, a discussão que se segue referir-se-á apenas aos diferenciais de salários entre indústrias. Os principais problemas são os seguintes:

a) Em geral as análises do efeito dos sindicatos procuram separar dois grupos de trabalhadores: os que pertencem e os que não pertencem a um sindicato. Em termos ideais, a comparação deveria ser feita entre uma situação em que os sindicatos estão presentes relativamente a uma situação de ausência de sindicatos. Isto porque é concebível que a ação dos sindicatos afeta não apenas os salários de seus membros, mas também tem efeitos que extravasam o seu corpo de associados, atingindo também os trabalhadores não sindicalizados.

Num grande número de países, e em particular naqueles em desenvolvimento, a estrutura sindical é freqüentemente atrelada ao governo, com os sindicatos sendo sustentados por contribuições compulsórias que incidem sobre os salários dos trabalhadores. Nesse caso, a associação voluntária que costuma coexistir com esse sistema não é um bom indicador da condição de sindicalizado ou não, dado que o sindicato, de um lado, não se encontra sob pressão para aumentar o seu número de associados e, de outro, os trabalhadores podem não ver uma necessidade premente de fazê-lo. A própria natureza das organizações sindicais, nessas circunstâncias, deve ser questionada, pois elas são diferentes daquelas a que comumente se refere a literatura sobre o assunto. Esta questão será objeto de outras considerações na seção final deste capítulo.

²⁴ Uma resenha dessa literatura é apresentada por Parsley (1980).

Uma outra implicação da dificuldade de se analisar situações onde os sindicatos estão presentes, e de modo relativo aos casos de sua ausência, refere-se à identificação do efeito dos sindicatos sobre os salários dos não sindicalizados. Conforme foi assinalado na Seção VI.3, uma das colocações do enfoque neoclássico é que os sindicatos, ao restringirem a oferta de trabalho nas indústrias onde atuam, expandiriam essa oferta fora delas, contribuindo para uma redução dos salários dos trabalhadores não beneficiados com a sua ação. Como não se dispõe de informações relativamente a essa situação em que os sindicatos não existiam, esse efeito de redução de salários não pode ser percebido numa discussão que se volta genericamente para os diferenciais de salários dentro de uma estrutura em que os sindicatos já estão atuando. Em outras palavras, para se identificar esse efeito, será necessário mostrar que os diferenciais de salários se ampliaram com a presença dos sindicatos, assentando-se, além disso, sobre uma base inferior, e não apenas associar os diferenciais *existentes* com os diversos graus de ação sindical entre indústrias.

b) Para que a análise possa se concentrar na análise do efeito dos sindicatos por si mesmos, é importante isolar o efeito de outras características dos trabalhadores e das indústrias em que trabalham, que também influenciam esses diferenciais. Dentre as primeiras, pode-se mencionar a qualificação dos trabalhadores e, dentre as segundas, o grau de concentração no mercado de bens e serviços. Se esse isolamento não é feito, o impacto dos sindicatos será sobrestimado na análise. Na prática, isso é feito pela utilização de análise de regressão, sendo sua formulação mais simples aquela de um modelo de equação única, em que o salário é colocado como função de características dos trabalhadores e das indústrias em que trabalham, mais uma variável representando o efeito dos sindicatos, tal como a porcentagem de trabalhadores sindicalizados.

c) Pode-se também argumentar que as relações de dependência das variáveis desse modelo é mais complexa, com o próprio nível dos salários influenciando a proporção de sindicalizados, e com esta última sendo influenciada pela concentração no mercado de bens e serviços, dentro da idéia anteriormente proposta de que a concentração facilita a ação sindical. Além disso, pode-se

também argumentar, tal como feito na seção anterior, que a concentração pode ter um efeito autônomo sobre os salários, independente da ação sindical. Tudo isso sugere que, do ponto de vista teórico, o esquema mais apropriado para uma análise empírica seria um modelo de equações simultâneas onde essas várias inter-relações seriam explicitadas.

d) Comumente os dados disponíveis se referem à remuneração por trabalhador num determinado período de tempo (semana ou mês, por exemplo). Esse tipo de dado pode esconder o efeito dos sindicatos se a sua ação se concentra na redução das horas normalmente trabalhadas. Todavia, se essa redução for feita com um aumento da remuneração por hora de trabalho extraordinário, de tal forma que o efeito conjunto é um aumento da remuneração dentro do período de tempo escolhido, o resultado da ação sindical poderá ser captado com esse tipo de dado. Note-se, entretanto, que essa ação se teria voltado para objetivos mais gerais que a simples elevação de salário pago como nesse caso, isto é, por hora.

VI.6 — Marx e o Papel dos Sindicatos

A conotação política de que se reveste a ação dos sindicatos de trabalhadores freqüentemente conduz à discussão do seu papel em termos mais gerais que aqueles examinados nas seções precedentes. Quando isso é feito, a discussão quase sempre se volta para o poder de barganha dos trabalhadores como classe social ou grupo político e seu efeito sobre salários, com os sindicatos atuando como forma de organização e manifestação desse poder. Em qualquer caso, usualmente está a idéia, implícita ou explícita, de que os sindicatos se constituem numa força autônoma pressionando os salários para cima ou, da mesma forma, procurando obter dos empresários concessões que se traduzam num melhor padrão de vida para os trabalhadores.

A análise que Marx faz do papel dos sindicatos é muito interessante no contexto dessa discussão, por uma série de razões. Em

primeiro lugar, o quadro de luta de classes em que ela se desenvolve fornece um exemplo ilustrativo de uma análise onde se enfatizam aspectos políticos a um nível mais global. Em segundo lugar, Marx não vê os sindicatos atuando autonomamente na direção de maiores salários, mas sim num esforço defensivo, sempre a reboque das ações dos capitalistas, estas por sua vez vistas como voltadas, em última análise, para a redução dos salários ao mínimo de subsistência. Em terceiro lugar, Marx não acredita que os sindicatos serão bem-sucedidos no seu esforço, a ponto de permitir uma melhora significativa, ainda que gradativa, das condições de vida dos trabalhadores. Embora este último ponto possa parecer paradoxal quando examinado, nos países capitalistas, à luz do apoio enfático que os marxistas dão aos sindicatos nas suas disputas salariais, será visto que o ceticismo de Marx é perfeitamente consistente com o conjunto de sua análise, e que esse apoio se justifica por razões independentes do sucesso ou insucesso dos sindicatos nessas disputas.

O conhecimento das idéias de Marx quanto ao papel dos sindicatos é facilitado pela existência de um trabalho onde ele discute especificamente as implicações de um aumento dos salários nominais, resultante da ação dos sindicatos.²⁵ A discussão é feita com referência às idéias de John Weston, um membro da Primeira Internacional Socialista, para a qual esse trabalho foi preparado. O argumento de Weston é essencialmente voltado para a idéia de que maiores salários nominais conduziriam a maiores preços na mesma proporção do aumento de salários, ou seja, que o salário real permaneceria constante. Inicialmente, Marx discute vários aspectos da proposição de Weston, e acaba por refutá-la, desenvolvendo uma análise onde supõe constantes a produtividade do trabalho, o volume de capital e de emprego da mão-de-obra (e, portanto, o volume de produção total) e o "valor da moeda".²⁶

²⁵ Veja-se Marx (1969c) e também, sobre o mesmo assunto, a resenha apresentada por Rowthorn (1980, pp. 213-7), que compara a análise de Marx nesse artigo com aquela apresentada em *O Capital*.

²⁶ No esquema marxista, a moeda é tratada como mercadoria, também sofrendo alterações de valor. A suposição de constância do "valor da moeda" pode ser entendida como significando uma situação em que o lado monetário da economia se comporta de tal maneira a não alterar o nível geral de preços.

Marx argumenta que, se os trabalhadores passassem a gastar o salário adicional, distribuindo-o pelo espectro de bens e serviços produzidos pela economia, o resultado seria apenas uma transferência de poder aquisitivo dos empresários para os trabalhadores, diminuindo-se a taxa de lucros, mas sem qualquer impacto sobre o nível de preços. Por outro lado, se os trabalhadores concentrassem seu dispêndio adicional em bens de consumo típicos da classe assalariada, o resultado seria um aumento dos preços no setor produtor desses bens e uma queda dos demais setores. Tal resultado, entretanto, seria temporário; essas variações de preços induziriam transferências de capital para o primeiro setor, expandindo-se a oferta nele, concomitantemente com uma contração nos demais, com o que os preços voltariam a seu nível original. No final não haveria aumento do nível geral de preços, ocorrendo uma queda na taxa de lucros em razão de os assalariados terem passado a absorver uma parcela maior da produção, aumentando o seu salário real.²⁷

Embora tenha chegado a esse resultado quanto ao efeito de um aumento dos salários nominais, Marx estende sua análise até concluir que, apesar disso, por uma série de outras razões, a tendência geral da produção capitalista não é a de aumentar os salários, e sim de reduzi-los, dando a entender que a ação dos sindicatos sobre os salários não seria capaz de reverter essa tendência. Para chegar a isso, ele faz uma extensa digressão de forma a incorporar na análise aspectos importantes de seu esquema analítico, apresentando um resumo de sua teoria do valor, dos salários e de formação da mais-valia

Essa extensão da análise é feita para atingir vários objetivos, entre eles o de fornecer novos argumentos para criticar Weston, e o de enfatizar uma visão da produção capitalista baseada no trabalho assalariado como um sistema intrinsecamente injusto, na medida em que, no quadro de análise marxista, o lucro emerge como trabalho não-pago apropriado pelos capitalistas. Particularmente interessante, conforme já foi assinalado, é a sua colocação

²⁷ Essa análise é evidentemente simplista. Veja-se, em contraste, a análise que Keynes faz de variações nos salários nominais e discutida na Seção VIII.4.

dos sindicatos num papel defensivo, em que a sua luta por maiores salários ocorre na esteira de circunstâncias previamente ocorridas.

Marx argumenta que a dinâmica da produção capitalista se desenvolve ciclicamente, e de tal maneira que os elementos determinantes dos salários, dos lucros, dos preços de mercado estão em permanente mutação. Mais especificamente, ele assinala que as próprias mudanças anteriormente ocorridas no volume de produção, na capacidade produtiva do trabalho, no valor da capacidade de trabalho, no "valor da moeda", na extensão ou intensidade com que o trabalho é extraído dos trabalhadores e nas condições de oferta e demanda de mercado é que levam os trabalhadores a procurar um aumento de salários ou resistir à sua queda.²⁸ Para entender o significado dessa proposição, dois exemplos serão dados. O primeiro é voltado para o caso em que ocorre uma queda do "valor da moeda" em consequência de um maior influxo de metais preciosos. Nesse caso, a manutenção dos salários nominais equivaleria a uma queda dos salários reais, e deve-se esperar que os trabalhadores procurarão obter esse aumento. O segundo exemplo é um caso em que cai a produtividade de tal maneira que sobem os preços dos bens e serviços que satisfazem as necessidades dos trabalhadores. Isso equivale a dizer que subiu o valor da capacidade de trabalho, e os trabalhadores procurarão receber um acréscimo de salário correspondente, pois caso contrário o preço de mercado estaria abaixo desse valor, e seu padrão de vida se deterioraria.

Para Marx, "noventa e nove em cem" casos de lutas por aumentos salariais são desse tipo, ou seja, reações em decorrência de mudanças que ocorreram anteriormente. É importante notar que, ao fazer essa colocação, Marx abandona as premissas a partir das

²⁸ Marx (1969c, p. 70) sintetiza suas observações dizendo que se tratam de "reações do trabalho contra a ação prévia do capital". Essa generalização não é válida, e isto pode ser demonstrado com um exemplo: uma má colheita agrícola, decorrente de fenômenos naturais, poderia aumentar os preços dos alimentos, e assim levar os trabalhadores a reivindicar maiores salários nominais. Isso não poderia ser atribuído a uma ação prévia do capital, sendo um exemplo típico uma inovação tecnológica que aumente a produtividade do trabalho.

quais havia chegado à conclusão de que um aumento dos salários nominais conduziria a um aumento dos salários reais e à redução da taxa de lucro, ou seja, agora ele contempla variações na produção, na produtividade do trabalho e no “valor da moeda”, conforme apontado acima.

Isso não quer dizer, entretanto, que ele abandona a sua conclusão quanto à proposição de Weston: os salários deverão subir, mas isso se aplica apenas ao salário de mercado, de curto prazo, e não ao preço natural ou valor da capacidade de trabalho, no longo prazo. O primeiro sofrerá gravitações para cima ou para baixo, mas sempre se ajustará ao segundo, ou seja, depois desse ajustamento, o trabalhador acabará recebendo apenas o valor de sua capacidade de trabalho.

Daqui para frente a conclusão final obtida por Marx segue-se de considerações já desenvolvidas na Seção III.5 do Capítulo III. No curto prazo, as condições de oferta e demanda poderão conduzir a valores mais favoráveis para os salários se o mercado estiver sob pressão da demanda. Reagindo sob impulsos das circunstâncias, os trabalhadores pressionarão no sentido de obter os maiores salários que elas estariam a determinar e, se não o fizerem, nem isso obterão.²⁹ As lutas sindicais têm uma eficácia indiscutível nesse caso, mas note-se que essa eficácia é condicionada pela situação do mercado. Assim, quando as condições de oferta e demanda são desfavoráveis aos trabalhadores, o sucesso do sindicato é pouco provável.

Nos estágios iniciais da acumulação capitalista — e Marx cita o exemplo dos Estados Unidos — essa acumulação pode se desenvolver de maneira a elevar os salários, seja por pressão do lado da demanda de mão-de-obra, seja pelas possibilidades ainda abertas

²⁹ Ao falar em determinação do mercado por oferta e demanda, Marx (1969c, p. 45) sugere que uma greve pode ser necessária para “testar o verdadeiro estado da demanda e oferta”, dando a entender que um aumento de salários não virá automaticamente, e que uma eventual redução será resistida. É interessante verificar que é a mesma idéia defendida por Mill, de que os sindicatos funcionam como forças que contribuem para o funcionamento de um mercado em livre concorrência. Veja-se o texto a que se refere a nota n.º 10, bem como a discussão da Seção VI.2.

para que os trabalhadores encontrem ocupações independentes, fora da condição de trabalho assalariado. No longo prazo, entretanto, a aceleração da acumulação de capital conduzirá à modificação da sua composição orgânica, gerando o "exército de reserva" que pressionará os salários para o seu nível de subsistência. Tendo concluído isso, Marx (1969c, p. 75) ressalva, todavia, que não se segue que os trabalhadores devam renunciar à luta por melhores salários, e a conclusão final é no estilo clássico da sua pregação:

"Assim sendo a tendência das *coisas* neste sistema, isso quer dizer que a classe trabalhadora deve renunciar à sua resistência contra a usurpação do capital e abandonar suas tentativas de fazer o máximo das possibilidades ocasionais para sua melhoria temporária? Se ela fizesse isso, ela seria degradada a uma massa nivelada de desgraçados, enfraquecidos e sem salvação. . . . Ao ceder covardemente no seu conflito diário com o capital, ela certamente se desqualificaria para iniciar qualquer movimento mais amplo.

Ao mesmo tempo, e sem qualquer relação com o servilismo geral envolvido no sistema salarial, a classe trabalhadora não deve exagerar para si mesma o resultado final dessas lutas diárias. Ela não deve se esquecer que está lutando com efeitos mas não com as causas dos mesmos; que está retardando a queda mas não mudando a sua direção; que está aplicando paliativos mas não curando a doença. Ela não deve, portanto, absorver-se exclusivamente nessas inevitáveis lutas de guerrilha que incessantemente emergem da permanente usurpação do capital ou das mudanças no mercado. . . . Em lugar do lema conservador '*Um salário justo por um trabalho justo!*' ela deve escrever na sua faixa a mensagem revolucionária: '*Abolição do sistema salarial!*'." [Grifos do texto original.]

Marx, portanto, vê a atuação dos sindicatos por melhores salários como uma forja de resistência e de capacidades para o objetivo maior, revolucionário, de acabar com o sistema capitalista consubstanciado pelo regime de trabalho assalariado. Aceitar que os sindicatos fossem capazes de alterar substancialmente a iniquidade

que ele aponta nesse sistema, a ponto de se chegar a uma solução de compromisso, equivaleria a uma atitude reformista. Marx não teria alcançado a dimensão que atingiu se tivesse aceito essa alternativa.³⁰

VI.7 – Outras Observações

Em se tratando de um tema complexo e que extravasa qualquer tentativa de analisá-lo numa dimensão essencialmente econômica, por mais que o isolamento desse aspecto se justifique em termos analíticos, entende-se que é necessário colocar algumas observações adicionais de modo a deixar claro o contexto em que se colocam as considerações das seções precedentes.

VI.7.1 – Natureza dos Sindicatos

Quando se fala em sindicatos e se procura analisar o seu efeito sobre os salários, a instituição que se tem em mente é organizada pelos próprios trabalhadores, sem maiores restrições quanto à sua ação em termos políticos. Basicamente, as restrições mais importantes seriam quanto à liberdade de organização e ao direito de greve. Onde isso não existe, a ação sindical estará sendo restrita por forças de caráter político, e carece de maior sentido qualquer tentativa de racionalizar a questão, colocando essas restrições sim-

³⁰ A mesma atitude de Marx se revela nas suas observações sobre o programa do Partido dos Trabalhadores Alemães, elaborado por Lassalle, nas quais critica a proposta de fundação de cooperativas mediante ajuda governamental: “É significativo da imaginação de Lassalle que com empréstimos governamentais seria possível construir uma nova sociedade da mesma maneira que se constrói uma nova ferrovia... quanto às atuais sociedades cooperativas, elas têm valor apenas na medida em que são criações independentes e dos próprios trabalhadores e não protegidos pelo governo ou pela burguesia”. Veja-se Marx (1969d, p. 26). Outra maneira de ver a posição de Marx é que, dentro do seu esquema, a apropriação da mais-valia pelos capitalistas só deixa de ocorrer quando os trabalhadores passam a controlar a própria produção.

plesmente como implicando um custo maior para a organização sindical.

Se o sindicato está atrelado ao governo e atua condicionado pelos interesses deste, a questão é mais cabível dentro de uma análise voltada para o papel do governo. Se o sindicato é livremente organizado, mas o direito de greve lhe é negado, seu maior instrumento de barganha deixa de existir, e sua ação se torna praticamente inócua. Essas considerações são importantes em países onde existem organizações denominadas sindicatos, mas que, na ausência das referidas condições, têm um papel diverso, quando têm algum papel. Frequentemente são utilizadas para fins de controle e arregimentação política e para facilitar esse papel recebem a atribuição de distribuir programas de assistência social delineados pelo governo.

O que deve ficar claro é que os sindicatos não têm uma natureza independente da sociedade a que pertencem. Onde se restringe a ação sindical, isso faz parte de um corpo mais abrangente de restrições a outras formas de organização política. Trata-se de um caso típico em que a chamada condição *ceteris paribus* não prevalece. Em outras palavras, não se pode imaginar o efeito do sindicato *ceteris paribus*, pois sua emergência está ligada a um processo de transformações de ordem política, econômica e social, de cujo desenvolvimento os sindicatos não podem ser isolados. Essa condição só é admissível dentro de um país onde não prevalecem as referidas restrições e é possível identificar ocupações, indústrias ou setores com diferentes graus de organização sindical. Todavia, onde não existem sindicatos com as referidas características, fica difícil imaginar qual o efeito da introdução de sindicatos dotados das mesmas, já que isso exigiria uma série de transformações mais abrangentes, com a eliminação das restrições aos sindicatos emergindo paralelamente a essas transformações.

VI.7.2 — Sindicatos e Salário-Base

A literatura do efeito dos sindicatos sobre os salários se concentra no seu impacto sobre os diferenciais de salários e sobre o nível

geral de salários nominais.³¹ Todavia, dentro das três perspectivas propostas para a análise dos salários neste livro (salário-base, diferenciais de salários e salários nominais), a rigor, ficaria faltando indagar qual o efeito dos sindicatos sobre o salário-base a partir do qual são fixados os diferenciais de salários. Assim, a questão que se coloca é a de saber qual efeito os sindicatos poderiam causar sobre o salário da mão-de-obra empregada ao nível das remunerações mais baixas do mercado.

Dentro do modelo clássico, como foi visto, a idéia do salário-base está representada pelo conceito de salário de subsistência. Na análise neoclássica, os perfis das curvas de oferta e de demanda de mão-de-obra, determinados pelo comportamento de trabalhadores e empresários, se combinariam para determinar esse salário. Ainda que a literatura não dedique atenção específica para essa questão, entende-se que, da discussão das Seções VI.2 e VI.3 pode-se inferir algo quanto à mesma. No contexto do modelo clássico, com o salário-base determinado ao nível de subsistência, o efeito dos sindicatos seria o de elevar o salário-base para grupos isolados, ficando os demais trabalhadores ao nível de subsistência. Pode-se, entretanto, imaginar que, quando a ação dos sindicatos é abrangente e adquire um peso político considerável, isso pode influir na determinação do consenso das forças sociais quanto a um padrão de vida mínimo aceitável, sendo concebível que a pressão dos sindicatos ao nível global colabore para elevar esse padrão.

Como foi dito acima, numa sociedade onde não existem sindicatos no sentido que se emprestou a este termo, a estrutura social e política é diversa daquela que admite a existência dessas instituições. Pelo menos no caso dos países ocidentais, pode-se admitir que, onde essa estrutura impede o desenvolvimento dos sindicatos, em geral isso é sintomático de que os trabalhadores têm uma reduzida influência na tomada de decisões de ordem política.

31 Esta avaliação, contudo, toma os sindicatos como uma força autônoma. Dentro da análise que os radicais americanos fazem da segmentação, o próprio comportamento dos sindicatos é um fenômeno endogenamente determinado pela ação dos capitalistas no sentido de impedir a unificação dos interesses da classe trabalhadora. Veja-se, a respeito, Edwards, Reich e Gordon (1975, pp. xiv-xv) e Gordon (1972, p. 105).

Essa linha de raciocínio aponta para a influência dos sindicatos sobre o salário-base de uma forma indireta ou indissolúvelmente ligada a um ambiente político e social favorável à sua ação. Diretamente, não se deve esperar muito da ação dos sindicatos quando voltada para a arrematação de trabalhadores não-qualificados, principalmente quando prevalecem condições próximas de um excedente de mão-de-obra não-qualificada nas linhas do modelo clássico. A natureza da mão-de-obra não-qualificada significa que as suas possibilidades de substituição são elevadas. Não exercendo ocupações específicas, está sujeita a uma rotatividade maior, bem como a uma mobilidade acentuada entre ocupações, indústrias e setores de atividade. Isso dificulta sua identificação com esta ou aquela categoria profissional. Além disso, apresenta dificuldades de organização face à sua localização de forma pulverizada em praticamente todo o espectro de atividades econômicas.

Admitindo-se que a influência dos sindicatos sobre o salário-base ocorreria de forma indireta e intrinsecamente ligada ao ambiente político e social que aceita os sindicatos sem maiores restrições, isso coloca uma objeção importante quanto ao mecanismo de análise envolvido no Diagrama 6.5, onde são apresentados os resultados da análise neoclássica quanto aos diferenciais introduzidos pelos sindicatos. Como foi visto, seu efeito seria reduzir o salário-base nos mercados onde os sindicatos não atuam, com a atuação ou não dos sindicatos sendo feitas num contexto em que prevalece a condição *ceteris paribus*. A questão que se coloca, face às considerações precedentes, está ligada à utilidade desse esquema de raciocínio quando da introdução do efeito dos sindicatos. Argumentou-se que não se pode imaginar essa introdução sem uma concomitante alteração do arcabouço político e social em que ela ocorre. Caberia indagar, então, se essa alteração não levaria a uma reordenação das forças políticas e sociais que acabaria por conduzir a um salário-base de nível mais elevado. O esquema clássico, onde se admite a existência de um salário-base que sofre a influência dessas forças, parece, em princípio, mais adequado como marco teórico para entender as diferenças entre uma situação com ou sem a presença de sindicatos.

VI.7.3 — Sindicatos e Segmentação

⁴ Já dentro de um contexto político e social em que vicejam os sindicatos, uma outra questão interessante é a de saber em que medida os sindicatos acentuam ou amortecem padrões de desigualdade de salários. Para responder essa questão, seria preciso analisar, em cada caso, a natureza dos objetivos dos sindicatos e as suas formas de organização. Se os sindicatos são organizados dentro de um esquema que preserva os interesses isolados de cada grupo de trabalhadores que representam, e se esses interesses não incorporam preocupações ligadas à equidade dentro da classe trabalhadora como um todo, não se pode esperar muito da ação sindical em termos de redução de disparidades salariais. Tal redução seria mais cabível num esquema em que a ação sindical fosse mais articulada em torno de objetivos globais, traduzidos por sua vinculação a um esquema político-partidário que contemplasse a equidade de forma explícita, e sem deixar de incorporar os trabalhadores não organizados em sindicatos.

Quando os sindicatos se concentram na obtenção de vantagens para o particular grupo de trabalhadores que representam, o mais provável é que se constituam em agentes sedimentadores de desigualdade latentes, podendo até mesmo agravá-las, pois o poder exercido por um sindicato pode ser de natureza cumulativa, com os sindicatos mais poderosos ampliando cada vez mais seu potencial de práticas em benefício de seus associados. Considerações desenvolvidas neste e no capítulo anterior apontam alguns dos elementos que devem ser levados em conta na análise dessa questão.

Quando foi analisada a relação entre concentração e salários, na Seção VI.4 deste capítulo, mostrou-se que, ao se revelarem particularmente propícios à ação sindical, os setores mais concentrados podem apresentar sindicatos que se beneficiam das vantagens obtidas no mercado de bens e serviços pelos seus empregadores, com o custeio de suas vantagens salariais sendo realizado pelos ganhos da concentração tal como existente ou até mesmo por uma transferência adicional de custos a preços. Por outro lado, quando da análise das teorias de segmentação do mercado de trabalho, objeto do capítulo anterior, foi assinalado que os sindicatos atuam como

agentes de consolidação das estruturas dos mercados internos de trabalho e, assim sendo, podem ser apontados como um dos elementos determinantes das disparidades destacadas pelas análises que enfatizam a idéia de segmentação.

Assim sendo, quando a discussão se volta para uma situação em que a presença dos sindicatos é ponto pacífico, sua influência sobre as disparidades de salário e de renda é um tanto ambígua. De um lado, eles oferecem uma contrapartida ao poder de barganha dos empregadores. Por outro lado, podem acentuar padrões de desigualdade entre os próprios trabalhadores pelo papel que podem desempenhar na consolidação de mecanismos que atuam na determinação dessas desigualdades.

INTERFERÊNCIA GOVERNAMENTAL NA DETERMINAÇÃO DE SALÁRIOS

VII.1 — Introdução

São várias as formas pelas quais o governo atua no mercado de trabalho, afetando os salários direta ou indiretamente. Usualmente existe uma legislação regulando vários aspectos das condições de trabalho: duração da jornada, normas de contratação e dispensa, aspectos de saúde, higiene e segurança, disposições especiais quanto ao trabalho de mulheres, menores e estrangeiros, dentre outros. De uma forma ou de outra, as disposições dessa legislação se refletem em custos para os empregados ou empregadores, ou constituem restrições limitando o número de pessoas que, na ausência delas, estariam dispostas a trabalhar. Outras disposições governamentais são voltadas mais diretamente para a questão salarial, como é o caso da fixação do salário mínimo e do estabelecimento de um imposto sobre a renda derivada de emprego assalariado, bem como contribuições de previdência e assistência social cobradas de empregados e empregadores, que, no caso das empresas, equivalem a um imposto cobrado sobre a folha de pagamento. Comumente existe também um corpo de legislação regulando a ação dos sindicatos e diretrizes ou legislações específicas que procuram influenciar os níveis em que reajustes coletivos são negociados periodicamente. De uma forma mais indireta, impostos sobre a produção e vendas, ao afetarem preços, têm também um impacto sobre a remuneração recebida pelos trabalhadores.

Esses aspectos da interferência governamental no mercado de trabalho podem ser agrupados em dois subconjuntos: ou se tratam de impostos, ou de medidas que procuram regulamentar o funcionamento do mercado. Para análise neste capítulo, foi escolhido um tópico de cada um desses subconjuntos: o salário mínimo como um exemplo da regulamentação, e o imposto sobre salários como um aspecto da tributação. Deve ser lembrado que outros elementos da ação governamental foram incluídos em outros capítulos. Assim, a maneira pela qual o governo se coloca face à atividade dos sindicatos foi objeto de breve referência no capítulo anterior. A questão do posicionamento governamental face aos reajustes coletivos negociados periodicamente entre sindicatos de empregados e empregadores é um tema que se liga à discussão do próximo capítulo, relacionado que é com a determinação do nível geral de salários nominais.

Além dos aspectos relativos à regulamentação e à tributação, pode-se incluir o dispêndio governamental entre os fatores que afetam a remuneração dos trabalhadores num sentido lato. Muitas vezes o governo se atribui o papel de prover uma série de necessidades do trabalhador, seja a título gratuito, seja de forma subsidiada. Além de organizar ou dar suporte a mecanismos de seguridade social, voltados para o pagamento de aposentadorias e pensões custeadas com contribuições de empregados e empregadores, a ação governamental freqüentemente se estende ao provimento de serviços tais como transporte, educação, assistência médica e assistência social. Neste último grupo, merece destaque a concessão do auxílio-desemprego, o pagamento de estipêndios mensais vinculados ao número de filhos, e a instituição de pensões e aposentadorias não vinculadas a contribuições para sistemas de seguridade social. Para distinguir o grau em que o provimento desses serviços é custeado pelo Estado, recorrer-se-á ao conceito de salário social. De forma sucinta, o salário social se refere, então, ao valor dos serviços que o trabalhador recebe diretamente do Estado por meio de subsídios ou de fornecimento gratuito, e que, de outra forma, deveriam ser custeados com o rendimento que recebe como assalariado.

O salário social será objeto da Seção VII.4 deste capítulo. As Seções VII.2 e VII.3 cuidarão, respectivamente, do impacto da legislação do salário mínimo e dos impostos que têm como base a folha de pagamento das empresas.

VII.2 — O Salário Mínimo

VII.2.1 — O Efeito dentro do Modelo Clássico

Ainda que os autores clássicos tenham dedicado grande atenção ao problema da pobreza e ao amparo que o Estado deveria conferir aos mais pobres, não foram encontradas referências específicas à idéia de que o governo deveria estabelecer um limite mínimo para o valor dos salários.¹ Escrevendo em 1890, já no início da fase neoclássica, Marshall (1966, p. 595) dedica apenas um parágrafo ao assunto, e dá a entender que, ainda naquela época, a proposição do salário mínimo, como medida de intervenção do Estado, ainda se encontrava em forma embrionária:

a proposta de que um salário mínimo deveria ser fixado pelas autoridades governamentais e abaixo do qual nenhum homem poderia trabalhar, e de um outro abaixo do qual nenhuma mulher trabalharia, tem atraído a atenção dos estudiosos há bastante tempo. ... Mas, embora grandes aprimoramentos nos detalhes do esquema tenham sido feitos recentemente, especialmente nos últimos dois ou três anos, suas dificuldades mais importantes ainda não foram enfrentadas. Praticamente não há nenhuma experiência a orientar-nos, exceto aquela da Austrália, onde seus habitantes são parcialmente proprietários de uma vasta extensão de terra..."

1 Segundo Smith (1979, pp. 245-7), a prática governamental de fixar salários, mas não necessariamente o seu nível mínimo, era antiga, mas havia caído em desuso já na sua época.

O estabelecimento do salário mínimo na Inglaterra ocorreu posteriormente em 1909, e esse evento é consistente com a maneira pela qual Marshall descreve o estágio em que se encontrava a idéia na sua época. Entretanto, mesmo na ausência de referências específicas à idéia, pode-se conjecturar a respeito da maneira pela qual os economistas clássicos mais importantes veriam a idéia do salário mínimo e analisariam o seu efeito dentro da teoria do fundo de salário e da teoria do salário de subsistência.

Esse efeito seria semelhante ao efeito dos sindicatos, analisado na Seção VI.2 do capítulo anterior. O Diagrama 7.1 que se segue é semelhante ao Diagrama 6.1 então apresentado. No curto prazo, o efeito ocorre no contexto da teoria do fundo de salários, conforme o painel (a) do Diagrama 7.1. Numa situação inicial, N_1 trabalhadores são empregados, o que, dado o Fundo F_1 , conduz ao salário w_1 . O estabelecimento do salário mínimo pode conduzir a dois resultados alternativos. No primeiro, o salário sobe para w_m e um menor número de trabalhadores é empregado (N_m). No segundo caso, o estabelecimento do salário mínimo afeta apenas algumas atividades, reduzindo o fundo disponível para outras. N_1 trabalhadores continuarão a ser empregados, mas w_1 deve ser entendido como a média dos salários dos que recebem o salário mínimo, bem como dos que passam a receber um salário menor que w_1 em consequência da redução do fundo nas atividades em que trabalham.

Se aceita a colocação de Mill de que os sindicatos contribuem para evitar a fixação de salários ao nível de monopsonio, pode-se admitir também que o salário mínimo teria o mesmo efeito. Na sua ausência, os salários seriam fixados em w_1 , com a distância AB representando o efeito do monopsonio. O salário mínimo poderia trazer w_1 para o salário de mercado w_1 ou, eventualmente, ser fixado acima deste nível, com os efeitos já apontados acima.

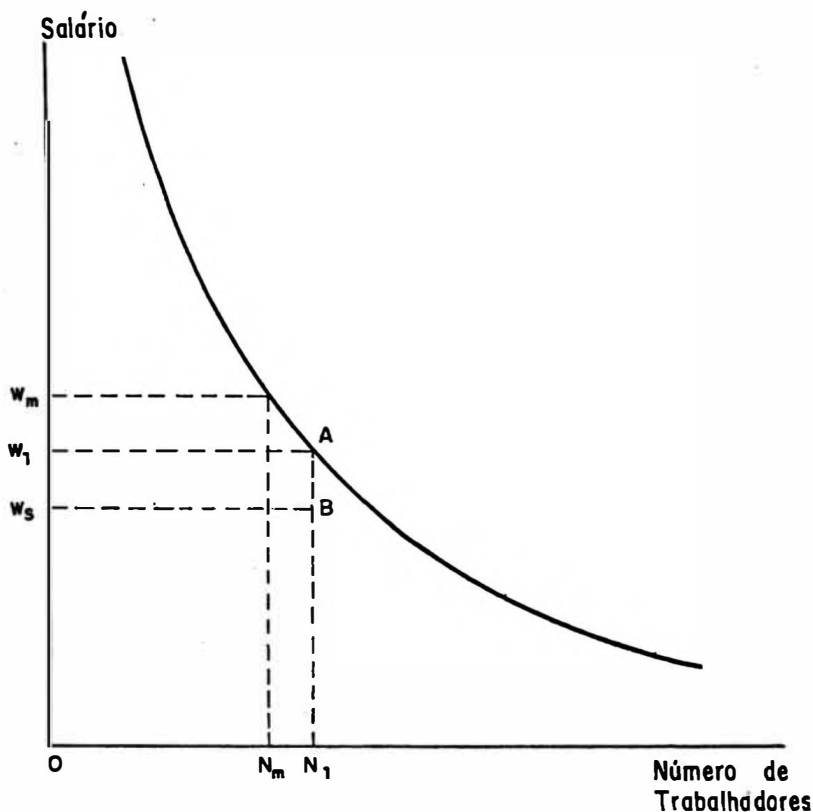
No longo prazo, prevalecendo a teoria do salário de subsistência, o salário mínimo pode ter o efeito de aumentar o valor que esse salário assumiria. Na medida em que se admite que o salário de subsistência é socialmente determinado, o salário mínimo pode ser entendido como um fator institucional de peso nessa determinação. O resultado seria uma elevação do salário de subsistência de w_1

para w_m . Se a cobertura não for completa, w_m deve ser entendido como a média da remuneração dos trabalhadores recebendo o salário de subsistência, isto é, não cobertos pela legislação, e do salário ("mínimo") recebido pelos trabalhadores alcançados pela mesma. Admitindo-se, também nas linhas do modelo clássico, que a demanda de trabalhadores no longo prazo será determinada pela acumulação de capital, e que qualquer aumento de salários se traduz em redução de lucros, o efeito será uma diminuição da taxa de crescimento e um retardamento do ponto a partir do qual o excedente de mão-de-obra seria esgotado, salvo eventuais efeitos compensatórios de um maior salário, operando na direção de um aumento da produtividade dos trabalhadores.

Considerados esses efeitos, pode-se agora conjecturar a respeito da avaliação que os clássicos atribuíam à idéia de um salário mínimo. Embora este seja usualmente proposto no contexto de políticas de amparo à pobreza, não seria válido admitir que receberia as mesmas críticas contundentes que os clássicos dedicaram às "Leis dos Pobres". Isso porque o salário mínimo é uma medida cuja natureza e efeitos são diversos daqueles atribuídos às principais medidas contempladas pelas referidas leis, que contemplavam a garantia de emprego para os trabalhadores aptos, inclusive crianças, ao lado de concessão de auxílios para os trabalhadores incapacitados. Como tal, eram vistas como um desestímulo ao esforço pessoal, na medida em que encorajavam a dependência relativamente ao auxílio. Por outro lado, argumentava-se que essas medidas expandiam o crescimento populacional, incentivando casamentos, sua antecipação, e o próprio aumento do número de filhos, na medida em que a existência dos auxílios diminuiria o risco de que a família fosse passar por dificuldades insanáveis na ausência de rendimentos do próprio trabalhador.

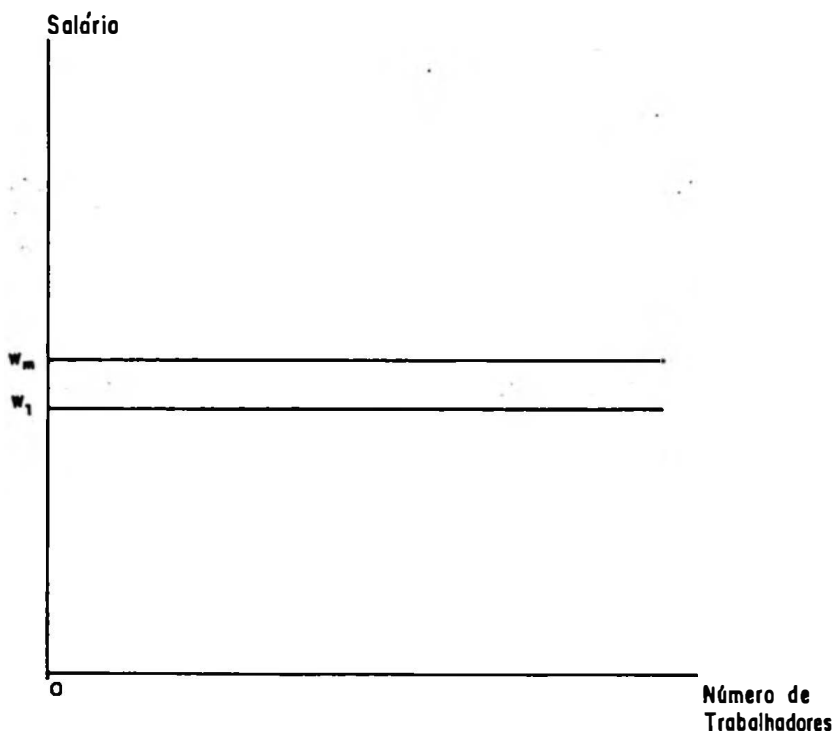
Nesse contexto, o salário mínimo provavelmente seria visto como um "mal menor", relativamente às medidas contempladas pelas "Leis dos Pobres". Já que o salário mínimo é um esquema voltado para a remuneração de quem está empregado, ele não envolve a garantia de emprego ou de remuneração na situação de desemprego, tal como previsto por aquela legislação. Assim sendo, seu

Diagrama 7.1 (a)



efeito sobre o crescimento populacional, se existente, seria inferior ao das "Leis dos Pobres", já que o risco do desemprego e da ausência de renda não seriam contemplados pela legislação do salário mínimo. Segue-se também que ele não seria um desestímulo ao esforço pessoal, dado que a dependência dos auxílios governamentais não seria assegurada. Provavelmente as críticas se voltariam para um eventual incentivo ao crescimento populacional, na medida em que este fosse associado apenas a uma remuneração maior e ao seu efeito sobre os trabalhadores não beneficiados, na me-

Diagrama 7.1 (b)



dida em que, no curto prazo, conduzisse ao desemprego ou a uma maior remuneração para esses trabalhadores. No longo prazo, as críticas seriam voltadas para seu efeito sobre o crescimento econômico, diminuindo ou estancando a acumulação de capital, na medida em que aumentos de salários eram sempre considerados como redução de lucros.

Em toda essa discussão, o salário mínimo foi colocado como uma alternativa às medidas contempladas pelas "Leis dos Pobres". Se contemplada a introdução do salário mínimo como complemento dessas medidas, certamente isso acerbaria as críticas dirigidas ao

conjunto da política. Fora da operosidade no trabalho, e da contenção no crescimento populacional, os clássicos não viam com bons olhos outras alternativas para o problema da pobreza.

VII.2.2 — A Análise Neoclássica

Na análise neoclássica também é importante distinguir os casos em que a cobertura do salário mínimo é total ou não. Quando a cobertura é total, o mercado de trabalho é tomado como um todo, e o efeito do estabelecimento de um salário mínimo acima do salário que prevaleceria em concorrência é imediato: o conseqüente aumento de salários conduziria a uma redução do emprego que dependerá da elasticidade da demanda de mão-de-obra no mercado.²

O caso mais interessante é aquele em que se admite que a cobertura do salário mínimo é limitada, seja pelas próprias disposições legais, seja pela circunstância de que pode haver burla à lei, mesmo quando essa estabelece uma cobertura generalizada do salário mínimo. O efeito do salário mínimo, na presença de um setor coberto e outro não coberto pela legislação, pode ser analisado no Diagrama 7.2, onde os painéis (a) e (b) representam esses setores, respectivamente. Ao salário w_1 , os dois setores podem ser entendidos como um único mercado, empregando $N_1 + N_1'$ trabalhadores numa situação em que prevalece a concorrência nesse mercado. No setor coberto, o estabelecimento do salário mínimo w_m reduz o emprego para N_1 e a mão-de-obra assim deslocada vai ampliar a oferta no setor não coberto, a qual passa para S_2' . O resultado é uma ampliação do emprego nesse setor (para N_1'), paralelamente a uma redução de salário (para w_2').

Numa análise ao longo dessas linhas, Welch (1974, pp. 285-318) demonstrou que é possível ser mais explícito quanto ao efeito sobre os salários e sobre o emprego. Admitindo-se uma demanda com o mesmo perfil nos dois mercados, esses resultados vão de-

² O efeito seria semelhante ao da introdução dos sindicatos, nos termos do Diagrama 6.3 do capítulo anterior.

Diagrama 7.2(a)

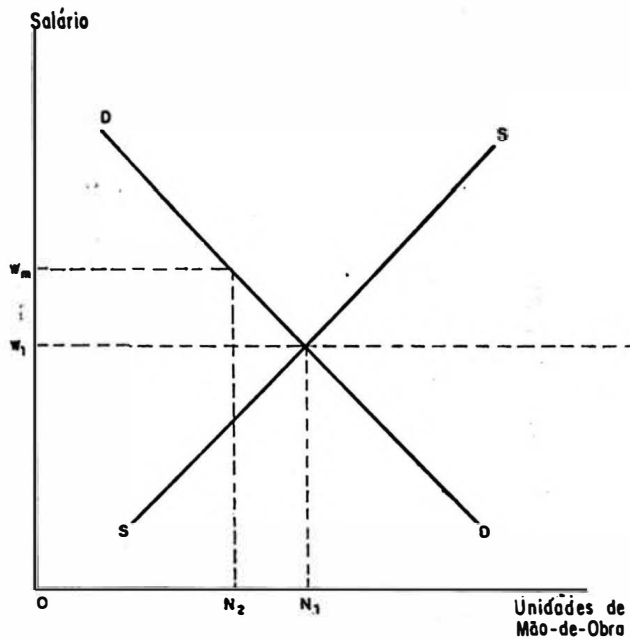
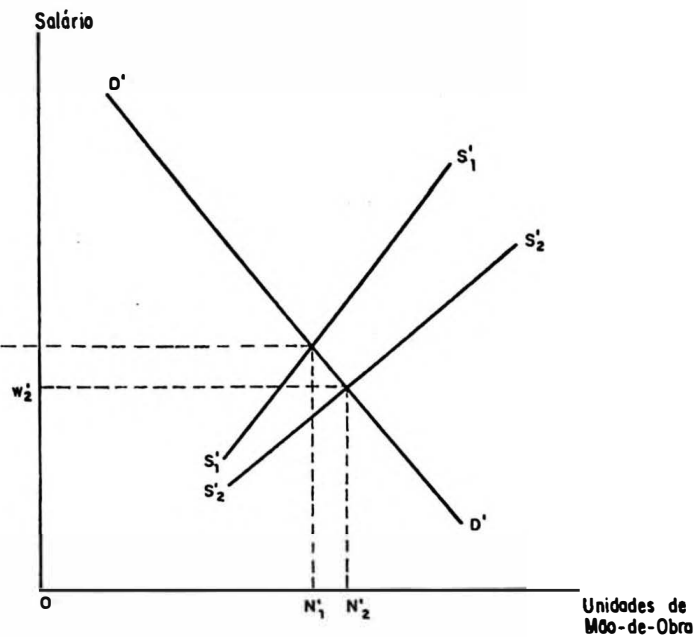


Diagrama 7.2 (b)



pende da elasticidade da oferta de mão-de-obra. Se a oferta de mão-de-obra tiver uma elasticidade nula, o que implicaria ofertas paralelas aos eixos verticais do Diagrama 7.2, a redução de emprego no painel (a) seria idêntica à expansão do emprego no painel (b), e disso também resultaria um salário médio, tomando-se w_m e w'_m , idêntico ao salário que prevaleceria em concorrência na situação anterior. Conforme Welch assinala, o salário mínimo nesse caso equivaleria a um imposto, pago por aqueles que tiveram seu salário reduzido em benefício dos que viram seus ganhos elevados como resultado da legislação. Por outro lado, quando a oferta de mão-de-obra não tem elasticidade nula, isto é, a quantidade ofertada se contrai com uma redução dos salários, a expansão do emprego no setor não coberto será inferior à contração ocorrida no setor coberto, tal como mostrado no mesmo diagrama. Em outras palavras, como resultado de um menor salário no setor não coberto, alguns trabalhadores deslocados do setor coberto deixariam a força de trabalho. O resultado global seria, então, uma redução de emprego e um salário médio, nos dois setores, superior ao que prevalecia na situação antes da introdução do salário mínimo.

VII.3 — O Efeito de Impostos

Impostos afetando a mão-de-obra e a sua remuneração podem apresentar diversas naturezas. Num sentido amplo, tributos calculados sobre produção, vendas, propriedade, renda e lucro também têm o seu efeito, mesmo que de forma indireta, e poderiam ser incluídos no conjunto desses impostos. A discussão que se segue é voltada, contudo, para o efeito de impostos que mais diretamente atingem a remuneração da mão-de-obra, sendo cobrados sobre a folha de salário das empresas e, geralmente, visam contribuir para o sustento de programas de previdência social, assistência médica e social e treinamento profissional, entre outras finalidades. Mais especificamente ainda, quando se trata de contribuições de previdência social, a discussão que se segue se refere apenas àquela

parte cobrada das empresas, já que, no caso dos trabalhadores, o entendimento dessas contribuições como imposto não seria um procedimento adequado.

A cobrança de impostos sobre salários tem uma tradição antiga e provavelmente isso decorre de facilidades encontradas na sua administração. Impostos sobre renda, vendas e produção apresentam uma margem de sonegação muito ampla, principalmente nos estágios iniciais do desenvolvimento capitalista em que predominam empreendimentos familiares de reduzida dimensão e onde a manutenção de registros que facilitam a administração do imposto é feita de forma precária. Todavia, quando existem relações de emprego assalariado, mesmo nessas circunstâncias é necessário um mínimo de documentação que comprove o pagamento de salários. Principalmente quando esses impostos estão ligados a um esquema de previdência social beneficiando o empregado, este acaba atuando como um fiscal no que toca ao recolhimento de contribuições por parte da empresa, pois esses esquemas costumam exigir do trabalhador alguma comprovação de que as contribuições foram recolhidas.

VII.3.1 — A Análise Clássica

Quaisquer que sejam os fatores explicativos da tradição da análise dos impostos sobre salários, o que se verifica é que também são antigas as referências à sua existência, juntamente com a preocupação quanto à análise de seu impacto sobre a remuneração recebida pelos empregados. Adam Smith, na sua análise geral dos efeitos dos impostos, já inclui o imposto sobre os salários, e a discussão se volta para aquilo que modernamente se denominou de incidência econômica dos impostos.³ O conceito de incidência emerge de uma preocupação em saber, em última análise, quem acaba suportando o ônus do imposto, independentemente da questão de quem faz o seu recolhimento aos cofres públicos. No caso

³ Veja-se Smith (1962, Vol. 2, pp. 346-7). Foi necessário recorrer a essa edição mais completa, pois aquela até aqui utilizada não cobria a discussão da incidência do imposto sobre salários.

em questão, o que se discute é se o imposto sobre os salários, independentemente de ser recolhido pelos trabalhadores ou pelas empresas, recai sobre um ou outro lado da relação do emprego. Se recolhido pelas empresas, questiona-se se seu ônus não é transferido aos trabalhadores, via menores salários recebidos pelos empregados. Se recolhido pelo empregado, indaga-se se, no final das contas, ele não acaba sendo pago pelas empresas, via acréscimo de salários.

A análise que Smith faz do efeito do imposto sobre os salários é bastante sumária, e ocupa apenas um pequeno trecho de *A Riqueza das Nações*. Quanto ao efeito sobre os salários, o resultado dependerá do efeito sobre a demanda de mão-de-obra (determinada pelo fundo de salários), relativamente ao custo dos itens que compõem o orçamento de subsistência do trabalhador. A conclusão de Smith (1962, Vol. 2, p. 346) é:

“Enquanto a demanda de mão-de-obra e o preço das provisões se mantêm os mesmos, um imposto direto sobre os salários não pode ter outro efeito senão elevá-los numa magnitude maior que o imposto.”

Smith raciocina com base num imposto 20% sobre o salário de subsistência, o que acaba exigindo um aumento de 25% desse salário para que um salário assim resultante produza o mesmo nível de subsistência anterior ao imposto. Em síntese, sua proposição é que o salário líquido do imposto não sofrerá alteração, o que pode ser entendido como o efeito de longo prazo.

No curto prazo, entretanto, Smith (1962, Vol. 2, p. 347) parece admitir que o efeito do imposto reduz a demanda de mão-de-obra, por meio de uma diminuição do fundo de salários, ou seja:

“Se os impostos diretos sobre os salários nem sempre têm ocasionado aumento proporcional desses salários é porque esses impostos geralmente têm causado uma considerável diminuição na demanda de mão-de-obra.”

Pode-se, então, concluir que o efeito nesse caso seria o de redução no salário líquido recebido pelo trabalhador. Se esse salário, numa

situação inicial, estivesse já ao nível de subsistência, isso acabaria por conduzir a um ajustamento de longo prazo por meio do mecanismo demográfico malthusiano.

As demais análises clássicas vão, de um modo geral, concordar com Smith quanto ao efeito sobre os salários, embora Ricardo se estenda na análise de curto prazo, procurando precisar melhor o efeito do imposto sobre o fundo de salários. As divergências vão se concentrar na questão da incidência do imposto sobre salários. A proposição de Adam Smith é que qualquer aumento de salários em decorrência do imposto será absorvido pelos consumidores e pelos proprietários de terra. Essa questão será deixada para análise posterior, quando forem apresentadas as críticas que Ricardo desenvolve a respeito da mesma.

Entre os economistas clássicos, Ricardo (1951, pp. 215-42) é o que dedica maior atenção à análise do efeito de um imposto estabelecido sobre os salários, dedicando ao assunto todo o Capítulo XVI de seus *Princípios*. Sua análise não só é mais extensa, como também é típica do seu procedimento de analisar o problema dentro de determinadas premissas, seguindo um encadeamento lógico até chegar a determinadas proposições, sem incorporar, à maneira de outros autores clássicos, maiores referências a fatos tomados como exemplos. Outro elemento que amplia o significado da análise de Ricardo é que ele já tinha à sua disposição análises desenvolvidas por outros autores. Nesse capítulo, seu ponto de partida é dado pelo que Buchanan e, principalmente, Adam Smith escreveram sobre o assunto. Deve ser ressaltado, todavia, que o Capítulo XVI não foi de fácil entendimento para este autor, e que a interpretação que se segue pode, mais que em outros casos, ser objeto de questionamento.

Na análise de Ricardo há que distinguir o curto do longo prazo e entender o efeito do imposto sobre os salários dentro das teorias utilizadas em cada caso, isto é, a teoria do fundo de salários e a teoria do salário de subsistência. A análise de longo prazo é de percepção mais fácil e é utilizada como ponto de partida. De início Ricardo (1951, p. 222) concorda com Adam Smith no sentido de que, com o trabalhador recebendo o salário de subsistência, no longo prazo a remuneração que o trabalhador recebe não pode

cair abaixo desse salário, em razão do que um imposto estabelecido pelo mesmo acabará sendo custeado integralmente pelo empregador.

Sua divergência face a Adam Smith ocorre no que se refere à incidência final do imposto. Para Adam Smith, o imposto sobre os salários acaba recaindo sobre a renda da terra, no caso do trabalho agrícola, e nos consumidores, no caso da indústria manufatureira, já que, num e noutro caso, os empresários procurariam transferir o custo do imposto. Não podendo fazê-lo aos trabalhadores, procurariam realizá-lo junto aos consumidores, no caso de produtos industriais, e aos proprietários da terra, no caso de produtos agrícolas. Nas próprias palavras de Smith (1962, Vol. 2, p. 347):

“O aumento que esse imposto poderia causar nos salários da indústria manufatureira seria adiantado aos trabalhadores pelos respectivos empregadores, os quais tanto teriam o direito como seriam obrigados a cobrá-los, com um lucro, no preço de suas mercadorias. O pagamento final desse aumento de salários, juntamente com o lucro adicional do industrial, recairia, portanto, sobre o consumidor. O aumento que esse imposto poderia causar nos salários agrícolas seriam adiantados ao trabalhador pelo empregador, o qual, para manter o mesmo número de trabalhadores, seria obrigado a empregar um capital maior. Para conseguir esse maior capital, juntamente com os lucros usuais, seria necessário que ele retivesse uma porção maior ou, o que dá no mesmo, o valor de uma porção maior do produto da terra, o resultado sendo que ele pagaria menos renda ao proprietário da terra. O pagamento final do imposto, portanto, caberia nesse caso ao proprietário, juntamente com os lucros adicionais do empresário que adiantou o seu valor aos trabalhadores. Em qualquer caso, um imposto direto sobre os salários dos trabalhadores deve, no longo prazo, ocasionar uma redução da renda da terra e um ... aumento do preço dos produtos manufaturados...”

Ricardo (1951, pp. 223-5) discorda dessa proposição quanto à incidência do imposto sobre salários, e sua argumentação se volta

separadamente para o caso da indústria e da agricultura. No caso da indústria, ele considera que os trabalhadores são também consumidores, e que a transferência dos impostos aos preços implicaria novamente a necessidade de maiores salários para manter o nível de subsistência, gerando nova pressão sobre os preços num processo interminável. No caso da agricultura, sua objeção quanto à incidência do imposto sobre a renda da terra, via uma menor renda paga pelos seus usuários, ou via maiores preços de produtos manufaturados, decorre de sua visão a respeito de como essa renda é determinada. Uma breve digressão sobre esse assunto torna-se necessária.

Para Ricardo (1951, Cap. II, pp. 67-84) a renda da terra tem uma determinação diversa daquela da remuneração do capital e do trabalho. Ele isola a renda como sendo a compensação, paga ao seu proprietário, pelo uso de seus "poderes indestrutíveis". Num determinado momento, terras de diferente qualidade estão ocupadas com atividade produtiva, de tal forma que as terras de melhor qualidade são ocupadas prioritariamente. Com a expansão da produção, terras adicionais são tomadas da natureza e, não havendo maiores restrições à sua ocupação, elas não recebem nenhuma renda. Contudo, Ricardo (1951, p. 72) ainda afirma:

"Quando a terra de qualidade inferior passa a ser cultivada, o valor de troca do produto 'in natura' ("raw produce") aumentará, dada a exigência de mais trabalho para produzi-lo."

E é este custo de produção, na margem, que determina o valor de troca das mercadorias. Dado que, nessa margem, a renda da terra é nula, ela não entra no cálculo desse custo marginal que determina o valor das mercadorias. A ocupação de terras de qualidade inferior gera renda para as terras de melhor qualidade anteriormente ocupadas, mas a renda tem um papel passivo ao ser dissociada do custo de produção. Daí a conclusão de Ricardo (1951, p. 74): "O preço dos cereais não é alto porque uma renda é paga, mas essa renda é paga porque o preço dos cereais é alto."

Essas considerações são suficientes para entender as conclusões de Ricardo (1951, p. 225) quanto à incidência do imposto sobre salários não poder recair sobre a renda:

“... dado que parcela do capital é empregada na exploração da terra que não recebe renda e dado que o resultado obtido por esse capital é que regula o preço dos produtos ‘in natura’, nenhuma dedução pode ser feita da renda; e, conseqüentemente, ou o empresário agrícola deixará de ser compensado pelo imposto sobre os salários ou, se isso for feito, essa compensação deve ser feita por um aumento do preço do produto ‘in natura’.”

A partir daí ele volta à argumentação de que esta última hipótese é implausível, já que, se houver transferência aos preços, acaba que ninguém paga o imposto. Como os assalariados não podem pagar, pelo limite inferior dado pelo salário de subsistência, e os proprietários de terra também não pagam, dada a maneira pela qual a renda da terra é determinada, o resultado é que o imposto acabará sendo custeado por uma redução dos lucros.

Quanto aos efeitos de curto prazo, analisados em termos da teoria do fundo de salários, a proposição é que também os salários deverão crescer como resultado do estabelecimento do imposto, mas não necessariamente numa magnitude idêntica ao valor desse imposto, tal como no efeito de longo prazo. A idéia inicial é uma distinção entre o fundo de salários, dado pelo nível de acumulação de capital atingido num determinado momento, e a taxa com a qual esse fundo aumenta, determinada pelos lucros dos que empregam esse capital. Ao recolher os impostos custeados pelos lucros, o governo criaria um fundo adicional que, acrescido ao existente, seria responsável pelo aumento de salários no curto prazo, dada a magnitude da força de trabalho existente. O argumento é sintetizado por Ricardo (1951, pp. 220-1) no seguinte trecho:

“Se o (preço do) trabalho não aumentasse quando os salários fossem tributados, haveria um grande aumento da con-

corrência pelo uso da mão-de-obra, porque os *proprietários do capital*, que nada pagariam desse imposto, continuariam dispondo dos mesmos fundos para empregar a mão-de-obra; por outro lado o governo, ao receber os impostos, teria um fundo *adicional* para a mesma finalidade. O governo e os proprietários do capital passam então a concorrer na contratação do trabalho e a conseqüência é um aumento do seu preço. O mesmo número de trabalhadores serão então empregados mas eles o serão a salários maiores.” [Grifos nossos, para destacar que o fundo do governo é considerado adicional.]

Dado que a descontinuidade da produção é um dos elementos que respondem por aquilo que a teoria do fundo de salários tem de substância, a distinção entre o fundo existente e os acréscimos trazidos pelo lucro, cuja tributação dá origem aos fundos do governo, apresenta uma dificuldade importante. A não ser que o governo tributasse apenas no final do ciclo produtivo, é evidente que o fundo existente num determinado momento acabará sendo afetado pela tributação que, assim sendo, não terá condições de gerar um “fundo adicional” nas mãos do governo. Ricardo (1951, p. 222) parece perceber essa dificuldade, pois qualifica sua observação anterior quanto à expansão do fundo de salários:

(os impostos) comumente ou diminuem o capital ou retardam a sua acumulação. Ao diminuírem o capital eles tendem a reduzir o fundo destinado à manutenção dos trabalhadores e, portanto, diminuem também a sua demanda em termos reais. Portanto, os impostos, na medida em que comprometem o capital do país, diminuem a demanda de mão-de-obra e assim a conseqüência provável, mas não necessária ou decorrente, é que os salários aumentariam, mas não numa magnitude idêntica à do imposto.”

Nesse trecho fica evidente que, no curto prazo, o fundo constituído pelo governo com a arrecadação de impostos não vem apenas dos lucros, retardando a acumulação de capital, mas também

deste último, com transferência de parte dos fundos privados para o governo.

John S. Mill, por sua vez, não se detém em extensas considerações a respeito dos impostos sobre salários. Tal como Smith e Ricardo, sua colocação admite que, no curto prazo, o salário líquido do imposto poderá sofrer uma redução, mas, no longo prazo, o salário de subsistência prevalecerá com a população sofrendo um processo de ajustamento, caso o efeito de curto prazo seja uma depressão dos salários por um período de tempo considerável. Na questão da incidência, Mill adere à colocação de Ricardo de que os impostos recaem sobre os lucros. Todavia, procura colocar em destaque que as análises de Ricardo e Smith se referem ao trabalho não-qualificado.

Quanto ao trabalho qualificado, ele coloca a idéia de que a incidência recai sobre o próprio trabalhador. A maneira como Mill (1857, p. 396) elabora seu argumento é interessante, porque revela uma vez mais sua visão da existência de grupos não competitivos no mercado de trabalho, dando razão aos que vêem em sua análise as raízes das idéias de segmentação:

“Eu já assinalei que, no presente estágio em que a educação popular é baixa, todos os níveis mais elevados de trabalho mental ou qualificado recebem um preço de monopólio, excedendo os salários dos trabalhadores comuns numa proporção muito além daquela que seria justificável pelos gastos, dificuldades e perda de tempo exigidos na obtenção de qualificação. Qualquer imposto cobrado sobre esses ganhos, que venha a mantê-los acima (ou não abaixo) da sua justa proporção, recai sobre aqueles que pagam esse imposto; eles não têm nenhuma maneira de transferi-los para o custeio de qualquer outra classe.”

Essas considerações sobre o efeito de curto e longo prazo na análise clássica do efeito dos impostos sobre os salários, quanto ao nível destes últimos, podem ser resumidas com o auxílio do Diagrama 7.3. O seu painel (a) refere-se à situação de curto prazo

Diagrama 7.3(a)

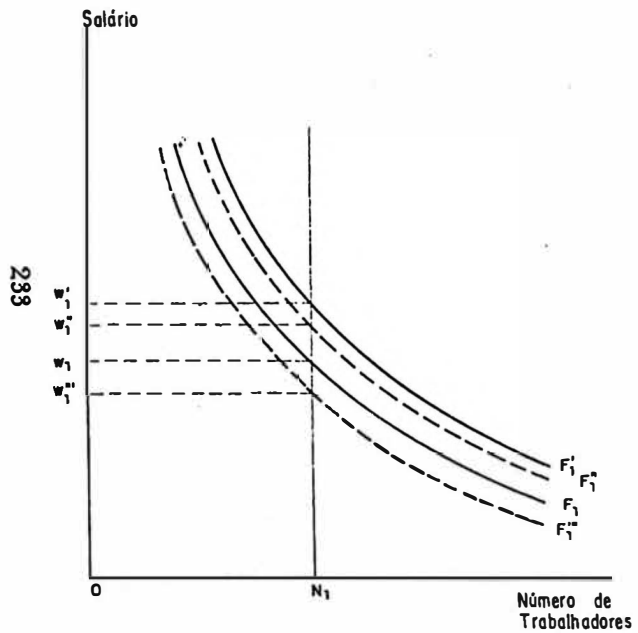
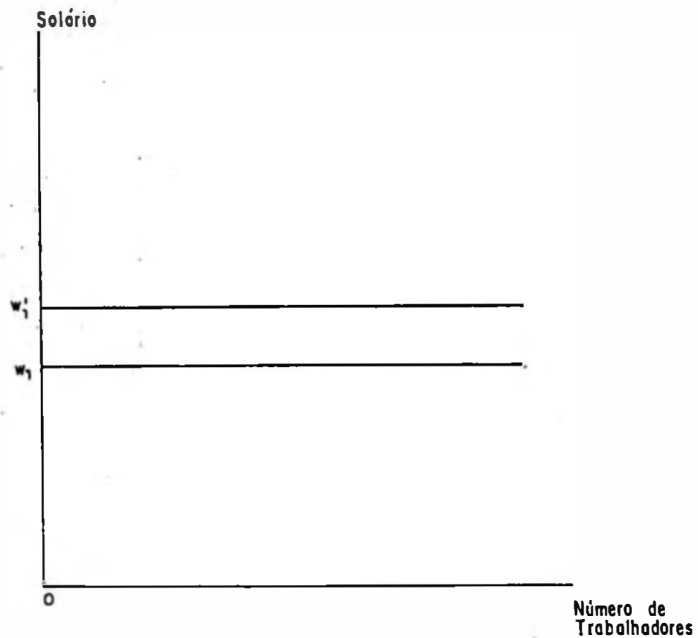


Diagrama 7.3(b)



e à teoria do fundo de salários, enquanto o painel (b) procura descrever a situação de longo prazo, no contexto da teoria do salário de subsistência.

Numa situação inicial admite-se que o salário se encontra ao nível w_1 nos dois painéis, sendo o fundo de salários dado por F_1 e a força de trabalho por N_1 . Se o estabelecimento de impostos permitisse a elevação do fundo para F'_1 , os salários cresceriam de w_1 para w'_1 , sendo a diferença entre esses dois valores representativa da magnitude do imposto. Dentro das considerações de Ricardo, o mais provável, contudo, é que os recursos governamentais venham não apenas dos lucros, mas também dos fundos já existentes, em razão do que os fundos totais cresceriam apenas até atingir o nível F''_1 , com o salário, inclusive impostos, sendo fixado em w''_1 . Descontando desse último valor a magnitude do imposto, o salário líquido recebido pelos trabalhadores ficaria ao nível w'''_1 , significando que os fundos privados foram reduzidos de F_1 para F'''_1 .

A redução dos salários líquidos pode ocorrer mesmo sem a diminuição do fundo privado F_1 , bastando que a tributação estabelecida pelo governo impeça o seu crescimento, via incorporação de lucros, ao mesmo tempo em que ocorre um crescimento da população, deslocando N_1 para a direita, como resultado de um padrão de crescimento demográfico determinado no passado. A redução dos salários abaixo do nível de subsistência w_1 , se prolongada, daria origem a um ajuste demográfico, reduzindo o crescimento da população, ou o próprio nível absoluto desta, até que o salário se fixasse novamente ao nível de subsistência. O efeito de longo prazo, representado no painel (b), aponta sempre na manutenção do salário de subsistência, com os salários crescendo de w_1 para w'_1 de forma a compensar os trabalhadores pelo pagamento do imposto.

VII.3.2 — A Análise Neoclássica

A análise neoclássica do efeito dos impostos, em particular da sua incidência, é bastante extensa e metodologicamente sofisticada para dificultar qualquer tentativa de apresentá-la sob forma sintetizada. O contexto básico é sempre o de procurar analisar

como trabalhadores e empresas reagem ao estabelecimento de impostos dentro dos objetivos contemplados em cada caso, ou seja, maximização da utilidade ou de lucros (ou minimização de custos), respectivamente. Além disso, a idéia subjacente ao conceito de incidência, voltada para saber, em última análise, quem arca com o ônus do imposto, coloca restrições importantes quanto à utilização de esquemas de equilíbrio parcial, voltados para a análise de fenômenos em mercados isolados, e recomenda o recurso à análise de equilíbrio geral. Neste caso, procura-se verificar, por exemplo, se um imposto sobre os salários, total ou parcialmente suportado pelas empresas, na análise isolada do mercado de trabalho, não é transferido aos preços, e daí aos consumidores, e novamente aos assalariados, via suas repercussões no mercado de bens e serviços.

O que se segue nesta subseção procura dar um quadro muito limitado da análise da incidência do imposto sobre os salários na análise neoclássica. Sua finalidade é mais a de firmar a idéia subjacente ao conceito de incidência e colocar em destaque a natureza das questões envolvidas na análise do problema. Uma visão mais pormenorizada dos detalhes considerados por essa análise deve ser procurada em tratados voltados especificamente para a mesma.⁴

Além dessas limitações de caráter mais geral, a análise que se segue se ocupa de dois casos bem específicos. Admite-se que uma empresa se vê face à instituição de um imposto a ser pago em termos de uma certa proporção dos salários de seus empregados. A demanda de mão-de-obra da empresa é representada pelos valores que a produtividade marginal dos empregados assumirá para diferentes níveis de emprego. Face ao imposto a ser pago, um novo perfil da demanda se estabelece, já que, para cada nível de emprego, do valor da produtividade marginal que a empresa está disposta a pagar como salário ela descontará o imposto cobrado sobre o valor dos salários.

O impacto sobre os salários dependerá da posição da oferta face ao novo perfil assumido pela demanda de mão-de-obra. A partir

⁴ Para uma análise neoclássica de diversos aspectos do problema da incidência, veja-se Musgrave (1959, Caps. 10-16).

daqui, a discussão será feita em termos dos dois painéis apresentados pelo Diagrama 7.4. Em ambos os casos, o efeito do imposto do lado da demanda é representado com o seu deslocamento de D_1 para D_2 . Para maiores níveis de salário, a distância entre as duas se amplia em termos absolutos, dado que o imposto é proporcional aos salários. No painel (a), a oferta de mão-de-obra tem uma elasticidade nula com relação aos salários, não reagindo face a alterações dos mesmos. O resultado é que o estabelecimento do imposto reduz o salário recebido pelos trabalhadores de w_1 para w_2 , mantendo-se o mesmo nível de emprego. Em outras palavras, o ônus do imposto recai exclusivamente sobre os trabalhadores, e admite-se que este é um efeito de curto prazo, onde a rigidez típica das relações de emprego se refletirá na ausência de reação por parte dos empregados.

No painel (b), a oferta reage a variações dos salários. Antes do estabelecimento do imposto, prevalece o emprego de N_1 unidades de mão-de-obra ao salário w_1 . Estabelecido o imposto, o emprego se reduz para N_2 , e o salário, do ponto de vista da empresa, é w_2^e , que, descontado do imposto, resulta num salário igual a w_2^b do ponto de vista do trabalhador. Relativamente ao salário que prevalecia anteriormente, verifica-se que o ônus do imposto é repartido entre a empresa e os trabalhadores numa proporção que depende dos perfis assumidos pela oferta e pela demanda de mão-de-obra. O salário pago pela empresa é superior a w_1 , enquanto que o salário recebido pelo empregado é inferior ao mesmo valor.

Embora o esquema apresentado no Diagrama 7.4 tenha sido apresentado como um quadro bem simplificado da análise neoclássica da incidência, deve ser ressaltado que análises empíricas que adotam esse enfoque não chegam a se distanciar em grande medida das considerações envolvidas nesse diagrama. De um modo geral o conhecimento das elasticidades da oferta e da demanda, que determinam o resultado da incidência, é de difícil determinação empírica, em razão do que as análises acabam por admitir algum valor para essas elasticidades com base em suas considerações

Diagrama 7.4 (a)

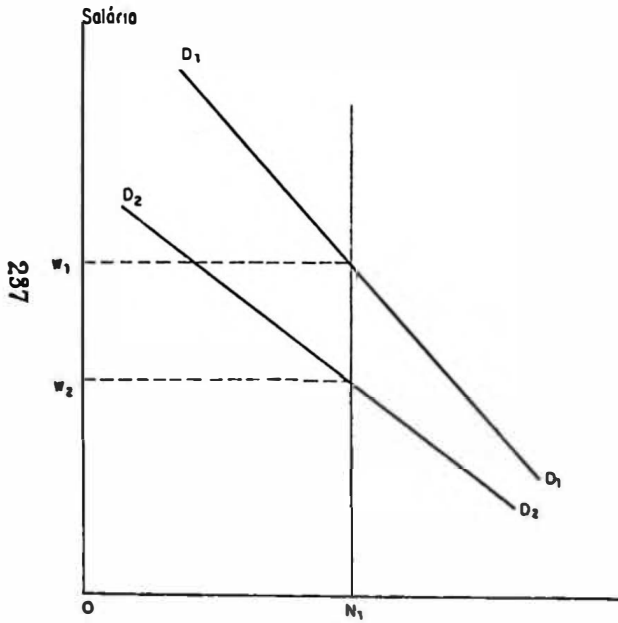
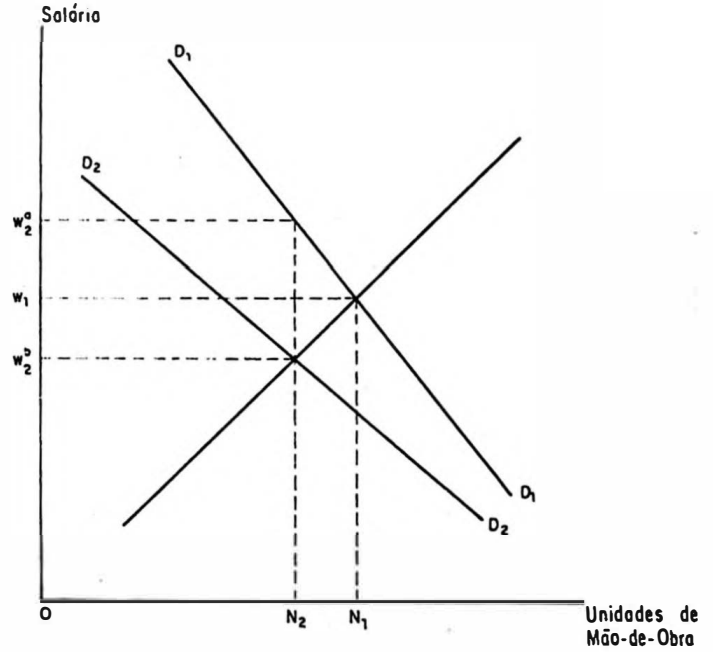


Diagrama 7.4 (b)



quanto à sua plausibilidade *a priori*.⁵ Típica desse procedimento é a hipótese de que a oferta é totalmente inelástica no curto prazo, do que resulta a afirmação de que a incidência recai sobre os trabalhadores, nos termos do painel (a) do diagrama acima. A análise também é usualmente feita em termos de equilíbrio parcial, dadas as dificuldades empíricas de sua análise em termos de equilíbrio geral. Quando disponíveis, adicionam-se informações a respeito de como o dispêndio público se reverte em benefício dos trabalhadores que respondem pelo ônus do imposto, o que dá uma idéia melhor do seu impacto redistributivo. No caso específico em que o dispêndio público se reverte especificamente em transferências de recursos para os trabalhadores, a análise dessas transferências pode ser realizada dentro do mesmo esquema, sendo considerada como se fosse um “imposto negativo”.

Pode-se agora comparar as análises clássica e neoclássica do imposto sobre salário, conforme sintetizadas pelos Diagramas 7.3 e 7.4, respectivamente. No curto prazo, ambas análises admitem uma oferta de mão-de-obra com elasticidade nula, e o resultado só difere no que toca à magnitude da incidência do imposto sobre os salários. No modelo clássico, conclui-se que os assalariados poderão pagar uma parte do imposto; na análise neoclássica, esse pagamento responde pela totalidade do imposto. Isso decorre do diferente significado da demanda de mão-de-obra em cada caso, e serve para ilustrar as diferenças entre os painéis (a) dos dois diagramas. No primeiro, a “demanda” de mão-de-obra emerge do fundo de salários, com o valor dos salários sendo obtido a partir da divisão desse fundo pela força de trabalho existente. No segundo, a demanda representa a resposta das empresas face a alterações do custo da mão-de-obra, e mostra os vários níveis de emprego associados a diversas taxas de salário.

Essa análise neoclássica de equilíbrio parcial pode ser entendida como desprezando o efeito dos gastos governamentais resultantes da arrecadação do imposto, ou admitindo que a realização desses

⁵ Veja-se, por exemplo, Pechman e Okner (1974).

gastos se processa de tal forma que o resultado final continua sendo um imposto, ainda que descontado do efeito desses gastos. Na análise clássica, a forma como a demanda de mão-de-obra é construída acaba conduzindo à discussão do efeito dos gastos governamentais resultantes do produto do imposto. Note-se que, se esse produto não se constituísse num fundo *adicional* à disposição do governo, resultando apenas da transferência de fundos privados, o resultado das duas análises seria o mesmo, com o imposto recaindo sobre os trabalhadores, a menos que o governo os empregasse exclusivamente na contratação de mão-de-obra transferida do setor privado.

Enquanto no curto prazo a diferença entre as duas análises emerge da diferente fundamentação dada à demanda de mão-de-obra, no longo prazo a diferença essencial está no perfil assumido pela oferta de trabalho. No modelo clássico ela é infinitamente elástica ao nível do salário de subsistência, com a inflexibilidade desse nível respondendo pelo resultado de que o estabelecimento de um imposto acaba não recaindo sobre os trabalhadores, e sim sobre os lucros dos empresários. Dado esse perfil da oferta, o papel da demanda é irrelevante no que tange ao efeito sobre os salários, importando apenas no que se refere ao nível de emprego. Na análise neoclássica, o painel (b) do Diagrama 7.4 mostra uma oferta que se encontra numa situação intermediária entre os casos em que é infinitamente elástica ou tem elasticidade nula. Embora essa análise admita que o caso de elasticidade nula possa ser válido no curto prazo, entende-se que, no médio e longo prazo, a oferta seria sensível aos salários. Usualmente sugere-se também que o caso de elasticidade nula no curto prazo, ainda que aplicável a trabalhadores vistos como indivíduos, não seria plausível no caso em que a oferta fosse avaliada em termos de horas trabalhadas, caso em que a oferta seria sensível aos salários, mesmo no curto prazo. Em qualquer caso, com uma oferta sensível aos salários mas sem ser infinitamente elástica com relação aos mesmos, tanto o efeito do imposto sobre os salários como a sua incidência passam a depender também da demanda de mão-de-obra.

VII.4 — O Salário Social

Para colocar esse conceito, pode-se partir de uma situação imaginária em que se consideram dois países e se procura comparar o padrão de vida de seus trabalhadores, bem como a maneira pela qual é feito o custeio desse padrão de vida. No primeiro desses países, constata-se que o padrão de vida é bem superior ao do segundo, muito embora a remuneração paga pelos empregadores não apresente diferenças importantes entre os dois países, ainda que avaliada em termos reais. Prosseguindo na análise, verifica-se que os trabalhadores do primeiro país recebem uma série de bens e serviços do governo, sob a forma de assistência médica, subsídios à alimentação, habitações a preços também subsidiados, dentre outros itens de seu orçamento doméstico. Verifica-se também que são esses itens recebidos do governo que explicam as diferenças de padrão de vida entre os trabalhadores dos dois países.

Isso coloca uma série de questões analíticas. Duas delas serão objeto de discussão no que se segue nesta seção. Em primeiro lugar, fica evidente a necessidade de um conceito para fins de referência ao montante de bens e serviços que os trabalhadores do primeiro país recebem do governo. O salário social procura justamente preencher essa lacuna. Em segundo lugar, cabe discutir a maneira pela qual esse salário social é custeado pelo governo. Ainda que aparentemente os bens e serviços sejam fornecidos de forma gratuita, é preciso levar em conta que o governo retira esses recursos daqueles que pagam impostos, e cabe, então, verificar, em última análise, quem responde pelo seu custeio. Esta questão pode ser sintetizada pela referência ao conceito de incidência dos impostos cobrados pelo governo, o que foi objeto de considerações na seção anterior.

O salário social não é ainda um conceito bem sedimentado na literatura, em razão do que é necessário precisar um pouco mais o seu

significado. Ele pode ser entendido como uma extensão do conceito de salário indireto, relacionado com uma série de benefícios recebidos pelo trabalhador da própria empresa: assistência médica, refeições no próprio local de trabalho, fornecimento de meios de transporte, etc. A concessão desses benefícios pode ser entendida como resultado de reivindicações dos trabalhadores, mas certamente sua adoção apresenta vantagens para a própria empresa. Em geral eles atuam no sentido de consolidar os mercados internos, reduzindo o absentismo e a rotatividade, evitando também maiores interrupções na jornada de trabalho que provavelmente ocorreriam se o trabalhador tivesse que atender algumas dessas necessidades fora do âmbito da empresa.

Do salário indireto ao salário social, desenvolve-se um processo em que dois elementos desempenham um papel essencial. O primeiro resulta da consideração do trabalhador em termos de sua unidade familiar, do que decorre uma série de necessidades, cujo atendimento deve ser feito fora da empresa. É claro que, em princípio, isso poderia ser feito simplesmente por algum tipo de salário indireto, com as empresas realizando pagamentos correspondentes a entidades privadas que atendessem a essas necessidades. Aí entra o segundo elemento. Ainda que num grau que apresenta muitas diferenças entre países, muitos desses serviços passaram à área do setor público e, em lugar do salário indireto, há o pagamento de impostos que custeiam esses serviços. Do salário indireto passa-se então ao salário social.

Para entender por que em alguns países algumas das chamadas necessidades sociais (educação, saúde, assistência social, etc.) são organizadas em maior grau pelo setor público, seria necessário recorrer a uma análise que foge ao escopo deste texto. Nessa opção entre setor público e privado, pesa uma série de fatores econômicos, políticos e sociais, atuando histórica e especificamente em cada caso. Essa opção tem, contudo, importantes implicações para

a análise da questão salarial que devem ser apontadas. Comparando-se, por exemplo, os Estados Unidos e a Inglaterra, verifica-se que, no primeiro caso, a participação do setor privado em atividades como educação, saúde e habitação é muito maior que na Inglaterra, onde uma maior parte desses serviços é provida pelo setor público. Não é surpreendente, portanto, a constatação de que, enquanto as análises de salários nos Estados Unidos enfatizam os salários indiretos, na Inglaterra se fala também em salário social, e é evidente que a emergência desse conceito neste último país está ligada ao peso com que o governo participa no atendimento das necessidades de caráter social.

Nem todo o dispêndio público que se reverte em algum tipo de benefício para os trabalhadores deve ser incluído no conceito de salário social. Quando o governo, por exemplo, constrói uma estrada, só muito indiretamente os benefícios decorrentes poderão ser associados com o padrão de vida do trabalhador. Além disso, esse tipo de dispêndio beneficia a comunidade como um todo, e não seria apropriado atribuí-lo apenas aos trabalhadores. Consideradas essas dificuldades, é conveniente definir o salário social como compreendendo os benefícios, em dinheiro ou em espécie, que o trabalhador recebe *diretamente* do governo. Assim colocado, o conceito fica mais claro, principalmente por duas razões. Em primeiro lugar, uma série desses benefícios está ligada a esquemas de previdência e assistência social sustentados com contribuições dos trabalhadores e das empresas, e que geralmente são limitados aos que trabalham na condição de assalariados. Em outras palavras, prevalece o chamado princípio da contribuição, somente tendo direito aos benefícios os que contribuem diretamente para o seu custeio. Em segundo lugar, mesmo naqueles casos onde não prevalece o princípio da contribuição, sendo os benefícios oferecidos à comunidade em geral e custeados a partir de impostos e taxas recolhidos pelo governo e sem destinação específica, a utili-

zação desses serviços costuma ser desprezada pelas classes de maior nível de renda, em razão do que tendem a reverter de maneira particular aos que trabalham na condição de assalariados.

Em se tratando de um conceito pouco elaborado do ponto de vista teórico, e ainda não utilizado freqüentemente em análises empíricas, é claro que sua aplicação a determinadas situações continuará envolvendo uma certa arbitrariedade a respeito do que é computado como salário social. O que se pretende aqui é apenas destacar a sua relevância nas situações onde o governo desempenha um papel maior no provimento direto de algumas das necessidades das famílias.

Menção foi feita acima no que toca à importância desse conceito nas comparações entre países, onde simples comparações de salários recebidos dos empregadores podem esconder diferenças importantes do padrão de vida dos trabalhadores a que, em cada caso, se referem esses salários. A nível teórico, sua importância fica bem caracterizada, principalmente nas análises que se voltam para o conceito clássico de salário de subsistência ou para o conceito marxista de custo de reprodução da força de trabalho. Isto pode ser demonstrado com algumas breves considerações que incorporam esses dois conceitos.

Começando pelo primeiro, pode-se afirmar que, quando o governo desempenha um papel importante no provimento da subsistência dos trabalhadores, a remuneração que estes recebem dos empregadores subestima a magnitude do salário de subsistência. Isso porque, nessas circunstâncias, este último pode ser entendido como a soma do salário que recebe do empregador mais o salário social recebido do governo.

As implicações não se limitam, contudo, ao problema da medição. Para ilustrar esse ponto, pode-se voltar à análise do impacto do imposto sobre salários dentro do modelo clássico, em seus as-

pectos de longo prazo. Na seção anterior, foi visto que a proposição que emerge dessa análise é que o imposto será custeado pelos lucros dos empregadores, não recaindo sobre os salários, já que estes se fixam ao nível de subsistência e não podem ser contraídos. Todavia, se o governo reverte o produto do imposto diretamente aos trabalhadores, passando a custear alguns itens de seu orçamento de subsistência, nesse caso o salário que o empregado recebe do empregador seria menor que o da situação antes do imposto, visto que parte da subsistência do empregado passaria a ser provida pelo governo. Fica evidente que, nessas circunstâncias, a análise clássica estaria a exigir modificações, pelo menos nos conceitos envolvidos. Uma alternativa, já apontada anteriormente, seria redefinir a análise do imposto em termos líquidos, descontando-se o componente de salário social que revertesse para os trabalhadores. Isto equivaleria a redefinir o salário de subsistência de forma a incorporar tanto a remuneração recebida do empregador como os itens do orçamento de subsistência cobertos pelo salário social.

Outra implicação interessante diz respeito às análises do processo de acumulação de capital, também nas linhas da análise clássica, que vê essa acumulação como dependente da capacidade de o sistema econômico gerar um excedente acumulável medido pelo que é produzido em excesso dos gastos com a subsistência da força de trabalho. Com os salários fixados a esse nível, se sua elevação não for compensada por ganhos de produtividade, o resultado será uma diminuição da capacidade de acumulação do sistema. Em outras palavras, o governo expande o salário social, procurando elevar os padrões de subsistência além dos níveis considerados usuais e, se isso é feito sem uma compensação do lado da produtividade, o resultado é o comprometimento da capacidade de acumulação do sistema. Algumas análises recentes das perspectivas de expansão do capitalismo chamam a atenção para este ponto. Aglietta (1979), por exemplo, em sua análise do capitalismo ame-

ricano, destaca que a expansão dos gastos sociais do governo é um dos elementos que estariam a comprometer a acumulação de capital nos Estados Unidos. Sua análise é de linhas marxistas, não fugindo, entretanto, dos elementos essenciais da análise clássica. Em lugar do salário social como adicional ao salário recebido do empregador, recorre-se ao conceito de custo *social* de reprodução da capacidade de trabalho que incorpora esses dois conceitos, sendo a capacidade de acumulação determinada pelo excedente (mais-valia) gerado pelo sistema produtivo relativamente ao referido custo social.

Quarta Parte

OS SALÁRIOS NOMINAIS E OS ASPECTOS MACROECONÔMICOS

OS SALÁRIOS NOMINAIS E OS ASPECTOS MACROECONÔMICOS

VIII.1 – Introdução

A discussão apresentada até aqui neste texto foi voltada para a determinação do salário-base da estrutura salarial e dos diferenciais que se fixam a partir desse salário. Em outras palavras, tratou-se da discussão dos salários em termos relativos, podendo o seu nível absoluto ser inferido, em termos reais, a partir do nível do salário-base. Alternativamente, dentro da estrutura ocupacional, uma determinada ocupação poderia ser isolada, e o seu salário real analisado separadamente. Na análise neoclássica, por exemplo, os perfis assumidos pelas curvas de oferta e de demanda se combinatoriam para a determinação desse salário.

Esse tipo de análise ignora, contudo, o fato de que, na realidade, os salários são expressos em unidades monetárias, por exemplo, cruzeiros por hora trabalhada. Isso não traz maiores problemas para a avaliação do salário real nessas circunstâncias, já que ele poderia ser computado a partir de uma comparação entre o salário nominal e os preços de um conjunto de bens e serviços, ou seja, avaliando-se o poder aquisitivo do salário nominal. A questão que se coloca é a de saber em que medida a fixação dos salários em termos nominais traz consigo problemas analíticos específicos para a análise dos salários reais quando essa análise se processa ao longo do tempo, e não apenas comparando-se indivíduos ou as respectivas ocupações. Ao longo do tempo, nada garante que os salários nominais acompanhem as variações dos preços, de modo a manter

constante o valor do salário real. Ainda que as variações de salários nominais e preços não sejam independentes, tanto os primeiros como os segundos costumam variar ao longo do tempo segundo taxas diversas, com correspondentes variações no nível dos salários reais. Apenas para fixar a natureza dos temas a serem discutidos neste capítulo, pode-se adiantar um pouco na discussão e colocar uma das situações típicas em que isso ocorre. Qualquer pessoa que já tenha trabalhado na condição de assalariado sabe que, dada a natureza dos contratos de trabalho, o valor dos salários nominais tende a ser rígido por um determinado período de tempo durante o qual, contudo, os preços sofrem variações que conduzem a movimentos no salário real independentemente de variações no salário nominal.

Vista de outra forma, a análise dos capítulos anteriores pode ser também entendida como voltada para os diferenciais de salários e para os níveis de salários reais para os quais estes tenderiam, numa situação em que forças específicas atuando sobre os salários nominais e os preços seriam responsáveis por oscilações do salário real em torno dessa tendência. A nível teórico, pode-se imaginar também uma situação em que as variações de preços e de salários nominais não alterariam a estrutura de diferenciais de salários entre ocupações. Nesse caso, pode-se dizer que a análise dos capítulos anteriores se aplicaria à análise desses diferenciais em termos de *cross-sections* entre ocupações; a análise do nível absoluto dos salários reais, entretanto, continuaria a ser afetada dentro dessa *oss-section* pelo particular nível assumido pelos salários nominais e preços e, ao longo do tempo, por suas variações.

A incorporação, na análise, das variações dos salários nominais e dos preços ao longo do tempo — um procedimento convencional — também será adotada neste capítulo: salvo menção em contrário, admite-se que, no curto prazo, a estrutura salarial não sofre alterações importantes, e que o interesse se concentra em conceitos agregados, típicos da análise macroeconômica: o nível geral de salários nominais e o nível geral de preços. Assim como este último corresponde, na análise macroeconômica, a um conceito síntese da variação dos diversos preços dos bens e serviços, sem maior atenção para o que ocorre com os preços relativos desses bens e servi-

ços, o nível geral de salários nominais procura sintetizar as variações dos salários nominais com desprezo das variações dos diferenciais de salários.

Em essência, portanto, este capítulo será voltado para os fatores determinantes do nível geral de salários nominais, dentro de uma perspectiva macroeconômica e de curto prazo, este último entendido no sentido usual de que se trata de uma situação em que a economia tem uma dada capacidade produtiva limitada por uma dada tecnologia e uma dada disponibilidade de fatores de produção, variando a produção pelo grau de utilização desses fatores, e não por variações na sua quantidade disponível.

Este capítulo foi estruturado em três seções, além desta introdução. A Seção VIII.2 trata de análise dos salários nominais dentro do medelo clássico; a Seção VIII.3 analisa como esses salários são vistos pela análise neoclássica. Na Seção VIII.4 discute-se a análise keynesiana quando voltada para o tema de interesse deste capítulo.

VIII.2 — A Análise Clássica

De início, vale repetir aqui o que se entende por análise clássica e em que medida esse entendimento diverge de algumas versões encontradas na literatura. Por análise clássica, entende-se a visão dos economistas clássicos e da respectiva escola clássica que, conforme mencionado no Capítulo III, cobre os autores que vão de Adam Smith a John Stuart Mill. A partir daí surge o marginalismo que desemboca na análise neoclássica, com o marco inicial mais importante desta última dado pela obra de Marshall.

Quando se recorre aos textos de macroeconomia, é comum encontrar referências ao "modelo clássico" que, todavia, é um híbrido de idéias clássicas e neoclássicas. A raiz dessa confusão é certamente a menção que Keynes (1949, p. 3, esp. nota 1) faz ao apresentar sua *Teoria Geral* como crítica ao que chama de "teoria clássica", mas que, na sua definição, incorpora não apenas a tradição de Smith a Mill, inclusive seus predecessores, mas se estende a Marshall, Edgeworth e Pigou, abrangendo, assim, autores que

modernamente são classificados como pioneiros da escola neoclássica. Keynes reconhece que seu conceito de “teoria clássica” é discutível, mas seu procedimento consagrou o uso da expressão clássica, nos livros-textos de macroeconomia, como referência a análises que também incorporam as idéias neoclássicas. Entende-se aqui que Keynes estava se referindo à sua visão do que era tradicional ou ortodoxo na época, sem, contudo, particularizar os clássicos a que se refere este texto.¹

Com relação ao mercado de trabalho, essa distinção entre clássicos e neoclássicos é importante, porque o que se encontra comumente nos livros-textos de macroeconomia, como descrição desse mercado na “análise clássica”, é essencialmente a visão neoclássica do mesmo, com a demanda de mão-de-obra determinada pela produtividade marginal do trabalho, e com a oferta representada por uma curva positivamente inclinada que, sob circunstâncias especiais, emerge da opção entre renda e lazer. Como foi visto no Capítulo III, a análise de curto prazo que os economistas clássicos fazem do mercado de trabalho é baseada na teoria do fundo de salários na qual a demanda não se prende a considerações quanto à produtividade marginal dos trabalhadores, enquanto que a oferta destes é mais adequadamente descrita, nesse curto prazo, por uma situação em que sua elasticidade é nula. Ainda que elasticidades positivas não comprometam os resultados da análise, a interpretação dessa elasticidade positiva nos termos neoclássicos incorpora elementos que não foram tratados explicitamente pelos economistas clássicos.

Dado que se entende que a análise clássica se distingue da neoclássica em aspectos importantes, e que é interessante separá-las, o leitor deve ser advertido de que o tratamento que se segue nesta seção procura ser mais fiel aos autores clássicos, e não corresponde

¹ Numa conhecida análise da obra de Keynes, Hicks (1937, pp. 147-59) assinala que Keynes toma como típica de sua “economia clássica” os últimos trabalhos de Pigou, confirmando, assim, que, em grande parte, a obra de Keynes é uma crítica do enfoque neoclássico. Nesse artigo Hicks sempre coloca entre aspas os “clássicos” a que se refere Keynes. Subjacente a essa confusão está também a circunstância de que a expressão neoclássico ainda não era difundida na época de Keynes.

em alguns aspectos ao “modelo clássico” ou tradicional da maioria dos textos de macroeconomia que seguem a tradição keynesiana de juntar traços das duas análises num único pacote.

A determinação dos salários nominais na análise dos clássicos é simplesmente uma extensão da teoria quantitativa da moeda, da análise do nível geral de preços ao nível geral de salários. Essa teoria propõe que o nível geral de preços é proporcional à quantidade de moeda ou meios de pagamento existentes, dado o nível de renda real da economia e um valor para a chamada velocidade-renda da moeda. Nesse contexto, a moeda é utilizada apenas para fins de transação, e a velocidade-renda indica o número de vezes que os meios de pagamento giram por unidade de tempo permitindo a transação de bens e serviços num valor superior ao desses meios de pagamento. Essa velocidade é admitida como constante no contexto da teoria, ao ser apontada como dependente de costumes e aspectos estruturais e institucionais da economia, cujas alterações ocorrem gradualmente, sendo desprezadas no curto prazo. A quantidade de moeda que os agentes econômicos retêm para transação, a frequência com a qual as transações são feitas e a amplitude do sistema bancário são alguns dos elementos que pesam na determinação do valor dessa velocidade.

Os clássicos não deixaram de fazer uma distinção entre salários nominais e reais, mas concentraram sua atenção na análise destes últimos, aos quais se referem seus conceitos de preço natural e preço de mercado. Na análise dos salários nominais, a moeda era vista como um padrão de referência, sofrendo variações de valor como um outro bem qualquer, por circunstâncias ligadas ao lado de sua oferta, ou à maneira em que era “produzida”. Smith (1962, Vol. 2, Cap. 5, pp. 26-41) faz simples referência à distinção entre salários nominais e reais, e passa diretamente à análise destes últimos. Ricardo (1951, pp. 164 e 47-51), entretanto, coloca explicitamente a proposição de que os salários nominais se alterarão com variações na oferta de moeda, mantendo-se inalterados, entretanto, os salários reais:

“Uma queda no valor da moeda, em consequência de um influxo de metais preciosos das minas ou do abuso do sistema

bancário, é uma outra causa do aumento do preço dos alimentos; mas isso não modificará a quantidade produzida. O número de trabalhadores permanecerá inalterado da mesma forma que a demanda pelos mesmos; pois não haverá nem um aumento nem uma diminuição do capital. A quantidade de provisões a ser atribuída aos trabalhadores depende da demanda e da oferta dessas provisões, em termos comparativos, juntamente com a demanda e oferta de mão-de-obra, nos mesmos termos; a moeda é apenas o meio pelo qual essa quantidade é expressa; como nenhuma dessas quantidades é alterada, a remuneração real dos trabalhadores não sofrerá alteração. Os salários monetários crescerão mas isso apenas permitirá aos trabalhadores se suprirem da mesma quantidade de provisões anterior.”

A posição de Mill é a mesma, e já fica clara pelo título que atribui à primeira seção do Capítulo XXVI, onde trata do assunto: “Troca e Moeda não Alteram a Lei dos Salários”. A argumentação de Mill (1857, pp. 695-6) é colocada nos seguintes termos:

“É evidente, em primeiro lugar, que a lei dos salários não é afetada pela existência ou inexistência de troca ou moeda. Os salários (reais) dependem da proporção entre população e capital...

Os salários monetários compõem-se de dois elementos: primeiro, os salários reais ou salários em espécie... e, segundo, os preços monetários dos bens (que constituem o salário real).

... pode-se supor, e isso é possível, que a moeda se mantém como um padrão invariável, com nenhuma alteração ocorrendo nas condições em que o meio de troca é produzido ou obtido. Se a moeda em si mesma não é sujeita a nenhuma variação no custo, o preço monetário do trabalho é uma medida exata do custo da mão-de-obra e pode ser usado como um símbolo adequado para expressá-lo.” [As expressões entre parênteses foram acrescentadas para facilitar o entendimento do texto.]

Com base em afirmações desse tipo, o salário nominal é visto simplesmente como uma dimensão monetária do salário real, e determinado da mesma maneira que os preços dos bens e serviços em geral são determinados dentro da teoria quantitativa da moeda. Genericamente isso se aplica tanto no caso de salários estabelecidos pela teoria do fundo de salários ou pela teoria do salário de subsistência. Para ilustrar a aplicação da teoria quantitativa da moeda, será tomado o primeiro caso, imaginando-se uma situação onde o nível de produto e renda real é dado pelo emprego da força de trabalho disponível. A proporção entre o fundo de salários e número de trabalhadores determina o valor do salário real. A determinação dos salários nominais pela teoria quantitativa da moeda é apresentada no Diagrama 8.1. No seu painel (a), mostra-se a proporcionalidade entre moeda (M) e preços (p) dados o nível de renda real (Y) e a velocidade-renda da moeda (\bar{V}). Fixado um valor para a quantidade de moeda (M_1), chega-se ao nível de preços (p_1). No painel (b), o salário nominal é representado por w , e a proporcionalidade entre salário nominal e os preços é fixada pelo nível de salário real dado pela teoria do fundo de salários. Quando esse salário se encontra no nível $(w/p)_1$, dado o nível de preço p_1 do painel (a), chega-se ao valor w_1 para o salário nominal. O painel (b) também mostra que, dado um mesmo nível de preços, um aumento do salário real para $(w/p)_2$ conduzirá a um aumento do salário nominal de w_1 para w_2 .

Como as situações indicadas pelos subscritos 1 e 2 poderiam ser analisadas na ordem inversa, isso indica que, nesse esquema, pressupõe-se uma flexibilidade dos salários nominais tanto para cima como para baixo. A inflexibilidade dos salários nominais, principalmente no caso de reduções, é uma questão que ocupa parcela importante do debate entre Keynes e os "clássicos", principalmente pelas suas implicações sobre a determinação do nível de emprego, o que será discutido nas seções seguintes, entendendo-se que essa discussão é mais pertinente com relação a um mercado de trabalho com as características do neoclássico. No contexto de curto prazo, em que a discussão se desenvolve, a análise clássica se prende à teoria do fundo de salários, onde os salários reais são determinados pela proporção entre o fundo de salários e a

Diagrama 8.1 (a)

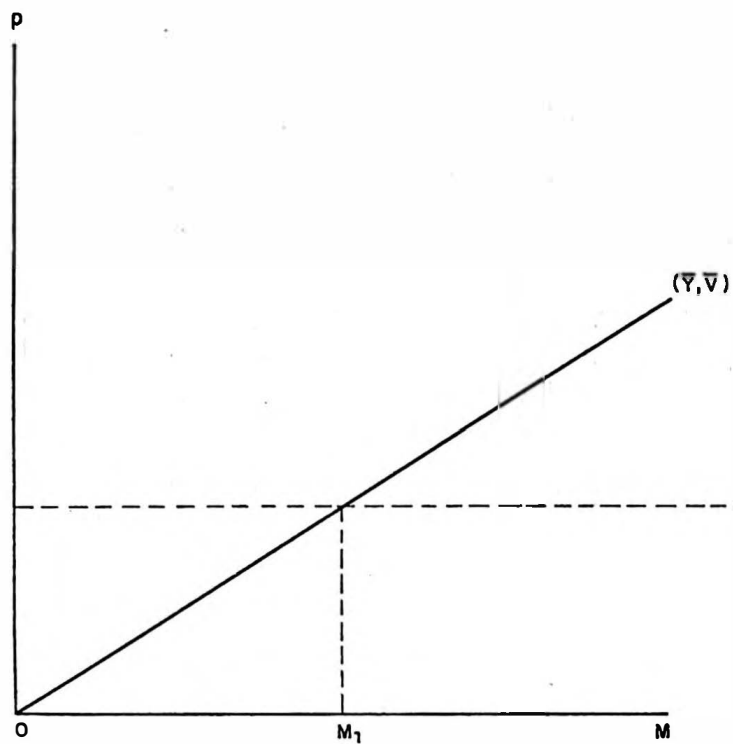
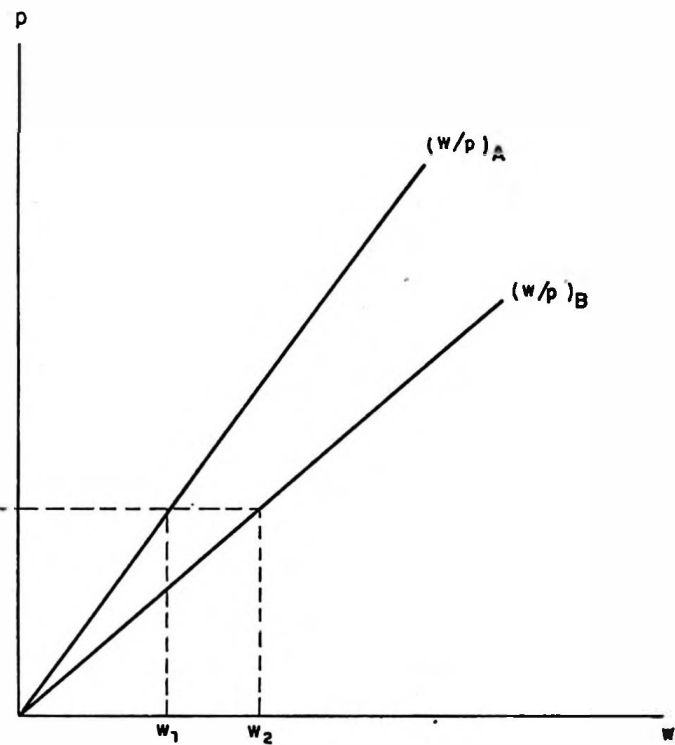


Diagrama 8.1 (b)



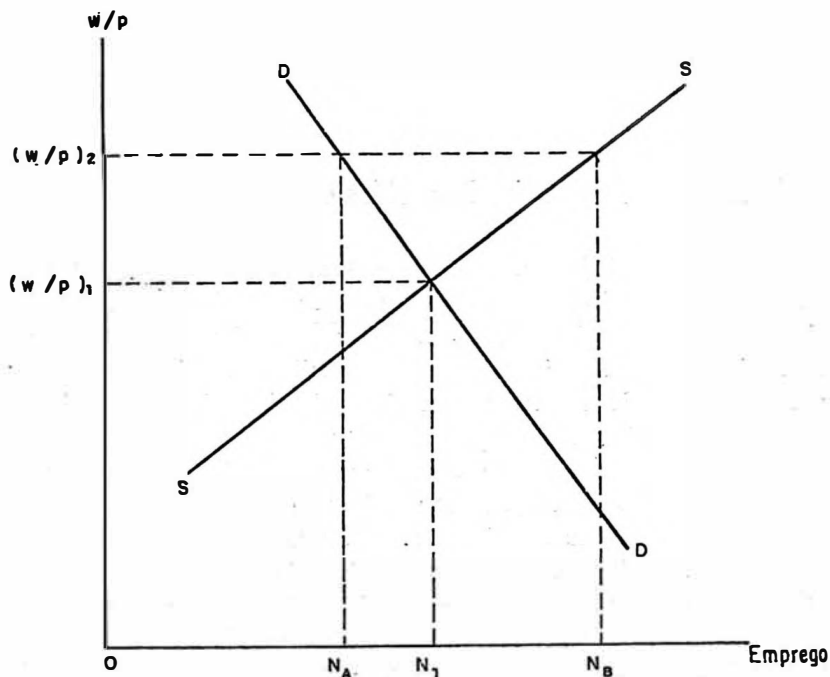
“população” (força de trabalho) existente, o que, como já foi visto, dá a entender uma oferta de mão-de-obra mais próxima do caso de elasticidade nula. O raciocínio subjacente à teoria quantitativa da moeda pressupõe uma flexibilidade dos salários nominais, e essa flexibilidade não é, por si mesma, objeto de considerações específicas. Num caso da ação dos sindicatos, que pode ser entendida como uma força impedindo a flexibilidade dos salários nominais para baixo ou tentando a sua alteração para cima de forma autônoma, o efeito mais provável, como foi visto no Capítulo VI, é de uma inflexibilidade parcial, com a mão-de-obra não beneficiada pela ação sindical tendo que contentar-se com um salário menor, já que, nas condições da época, a escolha entre trabalhar e não trabalhar era muito limitada. Isso leva à conclusão de que, nessas circunstâncias, a não ocorrência de desemprego é mais determinada pela inflexibilidade do emprego em si mesma do que pela inflexibilidade dos salários como seu condicionante.

VIII.3 — A Teoria Neoclássica

Quando formulada em modelos macroeconômicos, a teoria neoclássica do mercado de trabalho é simplesmente uma extensão das elaborações construídas ao nível microeconômico de decisões ao nível de empresas e indivíduos ou famílias. Isso implica adotar um modelo onde a demanda é determinada pela produtividade marginal do trabalho e de perfil negativamente inclinado, enquanto que a oferta emerge da opção entre trabalho e lazer, dando origem a uma função que convencionalmente responde positivamente a variações no salário real. A construção desse modelo, inclusive da maneira pela qual curvas individuais são agregadas, já foi objeto de considerações no Capítulo IV, e não é necessário repeti-las aqui. Para discutir a questão do salário nominal, note-se que, tal como na análise clássica, a formulação neoclássica do mercado de trabalho é voltada para o salário em termos reais. A identificação do salário nominal dentro da visão neoclássica do

mercado de trabalho pode ser feita com base no Diagrama 8.2, onde são apresentadas as curvas de oferta e demanda que resultam dessa visão, adotando-se a mesma notação do diagrama anterior que permite colocar o salário nominal em termos explícitos, ou seja, designado pela letra w . O eixo horizontal refere-se ao nível de emprego, expressão consagrada nas análises macroeconômicas para referência quantitativa ao fator trabalho, sendo a situação representativa de uma análise de curto prazo, onde o trabalho é o único fator variável, tomando-se como dados a tecnologia e a disponibilidade de capital.

Diagrama 8.2



Nesse diagrama, o equilíbrio do mercado é dado pelo emprego de N_1 unidades de mão-de-obra ao salário real $(w/p)_1$. Nas análises microeconômicas, a questão do salário nominal não é levada em consideração; entretanto, quando o raciocínio subjacente ao mesmo diagrama se estende ao nível macroeconômico, essa questão não pode ser desprezada. Nesse caso, o que a análise neoclássica admite é que o relevante continua sendo o salário real, e que o salário nominal simplesmente se ajustará ao nível adequado que seja consistente com o pleno emprego no mercado de trabalho. Implícita nessa colocação está a idéia de flexibilidade do salário nominal. Suponhamos que o salário nominal esteja num nível tal que o salário real seja $(w/p)_2$, e, conseqüentemente, haveria um excesso de oferta de mão-de-obra, com a demanda disposta a assimilar N_2 unidades de mão-de-obra e a oferta oferecendo uma quantidade maior, dada por N_B . Com a flexibilidade dos salários, a operação do mercado conduziria a uma queda dos salários nominais (e reais), restaurando-se a situação de equilíbrio original.

A inflexibilidade dos salários nominais, determinada, por exemplo, pela atuação dos sindicatos ou pela existência de contratos rígidos, não deixa de ser reconhecida como um fenômeno plausível. Entretanto, a análise neoclássica enfatiza que o seu efeito, se conduzir a um salário real maior que o de equilíbrio de mercado, seria a ocorrência de desemprego. A forma como esse desemprego é vista emerge da maneira como a oferta de mão-de-obra é encarada na análise, ou seja, emergindo da livre opção entre trabalhar e não trabalhar, tal como influenciada pelo nível do salário real. A rigor, só existe desemprego involuntário numa situação em que o lado da oferta de mão-de-obra gostaria de oferecer uma quantidade maior de trabalho ao nível do salário real vigente.² Disso decorre que, se o mercado de trabalho está em equilíbrio, a situação é de pleno emprego; se esse nível de equilíbrio se alterar em decorrência de decisões voluntárias de cada lado do mercado, muda-se também o nível de pleno emprego. Como será visto posteriormente, esse conceito de pleno emprego é diverso daquele estabelecido pela

² Sobre os conceitos neoclássicos de pleno emprego e desemprego involuntário, veja-se Patinkin (1965, Cap. 13, pp. 313-34).

análise keynesiana, e decorre da maneira diferente com que esta focaliza o mercado de trabalho.

Em termos de política econômica, segue-se da visão neoclássica do mercado de trabalho que, se a sociedade não se conformar com a presença do desemprego involuntário, causado pela inflexibilidade dos salários nominais, ela deve tomar medidas visando a eliminação de suas causas, impedindo a atuação das forças, tais como os sindicatos e a existência institucional de contratos rígidos, que impedem o livre funcionamento do mercado em concorrência, que é o quadro em que a análise se desenvolve.

Estritamente dentro desse quadro, a determinação dos salários nominais na análise macroeconômica neoclássica continua se constituindo, tal como na análise clássica, num fenômeno essencialmente monetário. Todavia, a determinação dos salários nominais não é feita com base numa simples aplicação mecânica da teoria quantitativa da moeda, tal como na análise apresentada na seção anterior. Ao contrário, além de voltada para uma concepção diversa do funcionamento do mercado de trabalho em termos reais, a análise neoclássica da determinação dos salários nominais se distingue da dos clássicos segundo dois elementos essenciais. O primeiro é que, mesmo ao aplicar a teoria quantitativa da moeda, sem fugir do resultado obtido pelos clássicos, isto é, a regra de proporcionalidade entre quantidade de moeda e nível de preços e salários nominais, o mecanismo que conduz a esse resultado é apresentado de forma mais elaborada. Em segundo lugar, num estágio posterior, a própria idéia de proporcionalidade entre essas variáveis é abandonada, demonstrando-se que, sob particulares condições, a quantidade de moeda altera não apenas o nível de salário nominal, mas chega a afetar o próprio nível de salário real.

Esses dois aspectos característicos da análise neoclássica representam estágios na maneira pela qual ela evoluiu ao longo do tempo. O primeiro decorre de desenvolvimentos realizados por alguns dos pioneiros da análise neoclássica, principalmente Walras, Marshall, Wicksell e Pigou.³ Nessa formulação, o efeito de um

³ Para maiores detalhes quanto a esse estágio, veja-se Patinkin (1965, Cap. 8, pp. 162-95).

aumento dos meios de pagamento continua conduzindo a aumento dos preços e dos salários nominais na mesma proporção, mas atuando por meio do seguinte mecanismo: a ampliação da oferta de moeda faz com que os indivíduos se vejam com um maior volume de liquidez que o desejado relativamente ao nível usual de dispêndio. Isso conduzirá a um aumento do nível planejado de dispêndio, exercendo pressão sobre os preços e salários, até que o aumento desses, de forma proporcional, restaure a mesma situação inicial, em termos reais. Vista de outra forma, essa análise enfatiza o impacto sobre o dispêndio do chamado “efeito liquidez real”, que tem lugar quando os indivíduos passam a ter uma quantidade de moeda que, em termos reais, difere daquela normalmente desejada em função de um dado nível de dispêndio.

Nesse estágio da análise, percebeu-se a existência de um elo entre a disponibilidade monetária em termos reais, a demanda de bens e serviços, os preços e os salários nominais. Contudo, por muito tempo a determinação dos valores de equilíbrio do lado real da economia (produto, emprego e preços relativos, tal como o salário real) continuou, assim como na análise clássica, a ser vista de forma independente do lado monetário. Em outras palavras, determinados os valores de equilíbrio das variáveis reais, a introdução da moeda não teria papel ativo na determinação desses valores, com o nível de preços e de salários nominais ajustando-se de tal forma a manter os valores de equilíbrio atingidos pelo lado real de forma isolada.

Entretanto, a simples identificação do “efeito liquidez real” foi importante para o desenvolvimento do segundo estágio da análise, realizado principalmente por Patinkin (1965, esp. Caps. 8-12, pp. 162-312). A argumentação desenvolvida por Patinkin é bastante extensa e formal, e será feita referência aqui apenas às suas implicações mais importantes, no que se refere ao objeto deste capítulo. Ele adota uma técnica de análise diferente daquela de equilíbrio parcial empregada pelos clássicos e pelos primeiros neo-clássicos que identificaram o efeito liquidez real, excetuando-se Walras, pois foi este que estabeleceu as bases da análise de equilíbrio geral adotada por Patinkin. Nessa análise, os lados monetário e real da economia são vistos de forma integrada, especifi-

cando-se funções de comportamento para os mercados de bens e serviços, de trabalho, de títulos e de moeda. O elo de ligação entre esses mercados é dado pela hipótese de que se trata de uma economia em que a moeda não é apenas uma unidade de medida, com quantidades da mesma sendo retidas pelos agentes econômicos para outras finalidades, além do seu simples uso em transações. Isso dá origem a uma demanda de moeda como tal, com ocorrência de substituição entre moeda, bens e serviços e títulos, comunicando-se esses ajustamentos com o mercado de trabalho, na medida em que a demanda de mão-de-obra é uma demanda derivada da de bens e serviços. Nessa formulação, o "efeito liquidez real" afeta a demanda de títulos, de moeda e de bens e serviços e, conseqüentemente, a demanda de mão-de-obra.

No modelo construído por Patinkin, o efeito de variações na quantidade de moeda sobre os salários nominais e, eventualmente, sobre os salários reais, vai depender da presença ou não de títulos públicos, da circunstância de esses títulos serem indexados ou não, e da maneira pela qual a quantidade adicional de moeda é introduzida na economia, isto é, se é um caso de um simples aumento da quantidade nominal de moeda, se essa quantidade é introduzida por um acréscimo monetário do dispêndio governamental, ou se as variações da mesma são o resultado de operações de mercado aberto, envolvendo compras ou vendas de títulos governamentais. As diversas possibilidades em que essas circunstâncias se combinam produzem resultados diversos que não serão explorados aqui. O importante a ressaltar é a própria diversidade desses resultados, ou seja, sob determinadas circunstâncias, a regra de proporcionalidade continua valendo, enquanto que, em outras, isso não ocorre, i.e., variações da quantidade de moeda não afetam preços e salários nominais na mesma proporção, em conseqüência do que os salários reais acabam sendo alterados. Essencialmente, esse resultado ocorre porque a presença do efeito liquidez real nos vários mercados às vezes provoca reajustes na maneira pela qual títulos, moeda e bens e serviços compõem o conjunto que corresponde ao equilíbrio simultâneo dos vários mercados. Esses reajustes ocorrem paralelamente a alterações dos preços relativos dos componentes desse conjunto, o que é uma outra maneira de dizer que deixa

de valer a regra de proporcionalidade entre moeda e todos os preços em termos absolutos.

A análise neoclássica dos salários nominais, em sua versão mais moderna, pode ser então resumida em duas proposições. A primeira é a idéia de que, desprezada a atuação de fatores responsáveis pela inflexibilidade dos salários nominais, estes se ajustarão de forma a atingir um nível consistente com o pleno emprego no mercado de trabalho, dado pela intersecção das curvas de oferta e demanda formuladas em termos de salários reais, tal como no Diagrama 8.2. A segunda é que a análise coloca ênfase especial no papel desempenhado pela oferta de moeda, sendo esta apontada como afetando não apenas o nível de salários nominais, mas também os próprios salários reais, na medida em que o nexo da oferta de moeda com os preços e os salários deixa de seguir relações de proporcionalidade.

VIII.4 — Keynes e os Salários Nominais

Uma das grandes contribuições da obra de Keynes foi a de trazer à tona a discussão sobre os salários nominais. Conforme será visto, essa contribuição reside mais em esclarecer alguns aspectos do papel dos salários nominais numa economia do que em analisar os fatores determinantes desses salários. Nessas condições, parte do que se segue nesta seção constitui, num certo sentido, um desvio relativamente à análise desta última questão. Entende-se, entretanto, que a compreensão do papel dos salários nominais é uma parte importante da análise dos seus fatores determinantes. Ao fazer a análise desse papel, Keynes toca numa série de pontos pertinentes à própria determinação dos salários nominais, e certamente contribui para esclarecer alguns dos pontos que deveriam integrar uma análise teórica voltada especificamente para a mesma. Além disso, a sua análise apresenta uma visão bem peculiar da determinação do salário real a nível agregado, ainda que em circunstâncias bastante específicas, a serem esclarecidas a seguir.

VIII.4.1 — Demanda Agregada, Nível de Emprego e Salários Reais

No que diz respeito ao mercado de trabalho, Keynes apresenta inicialmente uma crítica voltada para a versão neoclássica do mesmo, naquilo que toca à oferta de mão-de-obra. Logo no início da *Teoria Geral*, Keynes (1949, Cap. 2, pp. 4-22) volta-se para o exame do que chama de postulados I e II da teoria “clássica” do emprego. O primeiro (“O salário é igual ao produto marginal do trabalho”) pode ser entendido como uma adaptação de um conceito que emerge da análise clássica: o de rendimentos decrescentes. Como foi visto no Capítulo IV, a teoria neoclássica chega à mesma proposição, desde que retirada de uma construção teórica mais sofisticada.

Keynes (1949, p. 17), além de não oferecer objeções ao postulado I, também é explícito, ao contrário, ao afirmar sua concordância e a incorporação do mesmo na sua análise:

“Ao enfatizar o ponto em que discordamos relativamente ao sistema clássico, não devemos esquecer um ponto de acordo importante. Isso porque manteremos o primeiro postulado tal como apresentado, sujeito apenas às mesmas qualificações que a teoria clássica lhe oferece... Portanto, eu não estou disputando esse fato vital que os economistas clássicos afirmaram (corretamente) como incontestável. Num dado estágio de organização, equipamento e técnica, o salário real recebido por uma unidade de trabalho tem uma correlação unívoca (inversa) com o volume de emprego. Assim, se o emprego aumenta, então, no curto prazo, a recompensa por unidade de mão-de-obra em termos de bens de salário deve, em geral, cair, com conseqüente aumento de lucros.” [Grifo e expressões entre parênteses do texto original.]

As críticas de Keynes (1949, p. 5) são voltadas especificamente para o postulado II, assim apresentado: “A utilidade do salário, quando um dado volume de mão-de-obra é empregado, é igual à desutilidade marginal do mesmo nível de emprego”. Esta é outra

forma de colocar, na linguagem da época, a oferta de mão-de-obra nos termos em que emerge da análise neoclássica, refletindo a opção voluntária entre trabalhar ou não trabalhar em função dos valores assumidos pelo salário real.

As críticas que Keynes oferece à concepção neoclássica da oferta de mão-de-obra, negando que a mesma seja função do salário real, podem ser resumidas em duas colocações mais importantes. Em primeiro lugar, voltando-se para um tema em destaque na época, a idéia de que um excesso de oferta no mercado de trabalho poderia ser eliminado com uma redução dos salários nominais (e reais), ele assinala que a experiência demonstra que a oferta de mão-de-obra reage diferentemente a uma variação do salário real, dependendo da maneira como essa variação se processa: se por uma variação do salário nominal ou se por uma variação dos preços que determinam o salário real, isto é, dos preços dos bens de salário. A primeira influência seria a mais relevante: os trabalhadores não se conformariam com uma queda do salário nominal, e apenas neste último caso a redução do volume de trabalho oferecido seria concebível; todavia, se os preços aumentassem, com o salário nominal permanecendo inalterado, o mais provável é que a oferta não reagisse. Isso significa, em outras palavras, que os trabalhadores sofreriam de “ilusão monetária”, reagindo a valores nominais e não a valores reais, expressão essa freqüentemente utilizada como síntese dessa primeira crítica de Keynes quanto à oferta neoclássica de mão-de-obra.

A segunda crítica se constitui no abandono da idéia de que é a interação entre oferta e demanda, dentro do mercado de trabalho, que determina o nível dos salários reais. Na sua argumentação, Keynes parece sugerir que se trata de uma dificuldade operacional, existente quer no ajustamento do salário real, quer no ajustamento do salário nominal a um dado nível de emprego, ao longo da curva de oferta de mão-de-obra. Nas próprias palavras de Keynes (1949, p. 13) :

“Ao admitir que a barganha salarial determina o salário real, a escola clássica colocou uma premissa que não é válida. Isso porque pode não haver *nenhum* método acessível aos tra-

balhadores como um todo pelo qual eles podem trazer o equivalente do nível geral de salários nominais, em termos de bens de salários, em sintonia com a desutilidade marginal do volume de emprego corrente. Pode não existir nenhum mecanismo pelo qual os trabalhadores como um todo podem conduzir seu salário *real* a um dado valor fazendo revisões das negociações *nominais* com os empresários." [Grifos do texto original.]

Em síntese, Keynes está dizendo que, mesmo que os trabalhadores não sofressem de "ilusão monetária", não haveria mecanismos capazes de permitir-lhes um comportamento condizente com uma função oferta sensível a variações dos salários reais. É importante adicionar que Keynes (1949, p. 14) qualifica seu resultado afirmando que a insensibilidade da oferta com relação a uma queda de salários reais tem limites, podendo essa reação ocorrer se a queda atingir "um grau extremo". A análise de Keynes, deve ser enfatizado, não só é uma análise de curto prazo, como se refere a uma situação em que variações de preços e, principalmente, de salários nominais são de pequena magnitude, não atingindo esse "grau extremo". Não cabe imaginar aqui um valor para esse limite. Trata-se de um exercício teórico sob a premissa de que a "ilusão monetária" e a dificuldade de negociar salários em termos reais se fazem presentes, de tal forma que a reação da oferta de mão-de-obra é desprezada da análise do salário real e da determinação do nível de emprego.

Se o lado da oferta de mão-de-obra é desprezado, o mesmo ocorrendo, em consequência, com a determinação do salário real pela interação da demanda com a oferta de mercado, como fica a determinação desse salário na análise de Keynes? Ainda no início do seu livro, depois da crítica à análise "clássica", Keynes (1949, p. 13) conclui afirmando que "são outras forças que determinam o nível geral de salários reais". Antes de entrar no exame dessas outras forças, pode-se desde já antecipar que, ao reter o postulado I, ou seja, a demanda de mão-de-obra do que chamaremos de análise tradicional (com raízes tanto na análise clássica como na neoclássica), só restavam a Keynes duas alternativas: ou explicar o salário real e, a partir daí, chegar ao nível de emprego, ou explicar o nível de emprego e, então, o salário real. O que distingue Keynes

é a adoção da segunda alternativa, estendendo-se em considerações sobre os determinantes do nível de emprego da economia, podendo-se inferir, a partir deste, um valor para o nível geral de salários reais.

Na análise do nível de emprego, Keynes enfatiza o papel desempenhado pela função de demanda agregada da economia. Essa análise é bastante conhecida, estando incorporada em diversos livros-texto de uma forma que nos parece satisfatória, e serão revistos aqui apenas os seus aspectos mais essenciais.⁴ Tomando-se o caso de uma economia sem transações com o exterior e deixando também à parte os impostos e as despesas governamentais, essa função é dada pela soma das funções de consumo e investimento do setor privado da economia. Quanto à função consumo, na análise de Keynes ela é apresentada como dependente do nível de renda e da “propensão a consumir” da sociedade, sendo especificados tanto a renda como o consumo em termos reais.⁵ Dado um nível de renda, a propensão a consumir determina o que será gasto em consumo e o que será poupado.

Quanto aos gastos de investimentos, estes seriam condicionados, segundo Keynes (1949, esp. Cap. 11, pp. 135-46), pela relação entre a “eficiência marginal do capital” e a taxa de juros. O primeiro conceito equivale à taxa de retorno *esperada* de um investimento relativamente ao seu custo. A eficiência marginal do capital reflete assim as *expectativas* dos empresários quanto a essa taxa de retorno. Keynes propõe uma relação inversa entre o nível de investimento e a eficiência marginal do capital. Isso porque um aumento dos investimentos expande a oferta de capital na atividade em que o particular tipo de investimento foi realizado, pressionando para baixo o seu rendimento esperado. Por outro lado, o aumento dos investimentos faz crescer a demanda de máquinas, equipamentos, edifícios e outros bens de investimento, tendendo a aumentar o custo

⁴ Alguns dos livros-texto que podem ser consultados a respeito são os de Ackley (1978), Dernburg e McDougal (1963) e Shapiro (1966). O assunto ocupa parte extensa da *Teoria Geral*. Veja-se Keynes (1949, Caps. 3-18, pp. 23-256).

⁵ Veja-se Keynes (1949, Caps. 8-10, pp. 89-131). Mais especificamente, além de função da renda, a função consumo que emerge da análise é tal que a propensão média a consumir (C/Y) é maior que a marginal (dC/dY), e esta menor que a unidade.

de sua aquisição. Em outras palavras, as empresas atuam ofertando e comprando e, ao expandirem o investimento, vêem-se face a pressões que tendem a diminuir o rendimento do que oferecem e a aumentar o preço daquilo que compram.

Dessa relação inversa entre nível de investimentos e eficiência marginal do capital decorre uma relação inversa entre investimentos e taxa de juros, dado que na primeira os investimentos serão realizados até o ponto em que a eficiência marginal do capital iguala a taxa de juros do mercado financeiro, o que reflete o custo de obtenção de recursos para a realização do investimento.

Segue-se, dessas observações sobre os determinantes da demanda agregada, que ela será uma função estável do nível de renda se não houver alterações da propensão a consumir, da eficiência marginal do capital e da taxa de juros. Estabelecidos esses condicionantes da demanda agregada, pode-se passar agora ao papel que ela exerce na determinação do nível de emprego.

Suponhamos, a título de exemplo, que os empresários tenham a expectativa de vender uma produção correspondente ao valor de 1.300, mas compreendendo 1.000 de bens de consumo e 300 de bens de investimento. A produção disso corresponde à oferta agregada da economia e gera um nível de renda também de 1.300. Pode acontecer, entretanto, que, do lado da demanda agregada, os consumidores resolvam gastar apenas 900 em bens de consumo, poupando um valor igual a 400. O resultado é que os empresários verão suas expectativas de vendas frustradas em 100 de bens de consumo, os quais passarão a ser estocados. Ainda que esses estoques se constituam numa forma de investimento, eles não foram planejados, e o nível de renda de 1.300 não é um nível de renda de equilíbrio, no sentido de que não corresponde a um equilíbrio entre oferta e demanda agregada no que se refere à composição entre poupança e consumo, do lado do dispêndio, e aquilo que é oferecido do lado da oferta.

Se a demanda não alterar a composição do dispêndio de forma a satisfazer a expectativa do lado da oferta, o resultado no exemplo em discussão será a progressiva acumulação de estoques do lado da produção. Isso levará os empresários a cortar a produção de bens de consumo reduzindo o nível de renda até uma situação

em que o equilíbrio seja estabelecido, situação esta que pode ser resumida na igualdade entre investimentos planejados e a poupança gerada pelo nível de renda.

Dessa discussão decorre que o comportamento da demanda agregada é fundamental na determinação do nível de renda e, portanto, de produção e emprego. Keynes coloca sua argumentação como uma crítica a um outro aspecto da "análise clássica": a idéia de que a oferta gera a sua própria demanda e que é conhecida como "Lei de Say". Mais especificamente, a idéia criticada era a de que o nível de emprego seria determinado no mercado de trabalho pela interação entre a oferta e a demanda. Dado um estoque de capital e as condições técnicas de produção, este nível de emprego geraria um certo nível de produção, um correspondente nível de renda e uma demanda que automaticamente absorveria o volume produzido.⁶

Com os elementos até aqui apresentados, já se pode distinguir em que medida a análise de Keynes se distingue dessa colocação, e como se chega à determinação dos salários reais. A proposição de Keynes pode ser resumida da seguinte forma: no curto prazo, o nível da demanda agregada, tal como determinado pela propensão a consumir, pela eficiência marginal do capital e pela taxa de juros, determinará, por sua vez, o nível de produção e emprego até que o pleno emprego da capacidade produtiva da economia seja atingido.⁷ Nada garante, entretanto, que esse nível de pleno em-

⁶ Veja-se Keynes (1949, esp. Caps. 2 e 3, pp. 4-34). A aderência dos economistas clássicos à "Lei de Say" e o papel que a mesma representa na estrutura lógica da "análise clássica" a que se refere Keynes são pontos controvertidos. A este respeito, veja-se a discussão em Patinkin (1965, pp. 645-50).

⁷ Para Keynes, o pleno emprego pode ser entendido como uma situação em que não há desemprego involuntário. Do ponto de vista do mercado de trabalho, este se refere a uma situação em que trabalho adicional seria oferecido ao mesmo salário nominal, se houvesse aumento de preços e, portanto, queda do salário real. Isto quer dizer que a oferta de mão-de-obra não caminha ao longo de uma curva positivamente inclinada relativamente ao salário real e, portanto, a definição reflete a crítica de Keynes quanto a essa oferta. O pleno emprego é atingido quando a queda do salário real atinge tal ponto que a oferta de mão-de-obra passa a responder da forma convencional, desde que a demanda intercepte a curva de oferta quando ou depois que ela se torna positivamente inclinada. Veja-se Keynes (1949, pp. 15-6 e 26).

prego será atingido, com a oferta e a demanda agregada podendo ficar em equilíbrio numa situação de desemprego.

Como Keynes retém a demanda de mão-de-obra em sua forma tradicional, segue-se que o salário real será determinado pela relação que essa demanda estabelece entre o nível de emprego e o salário real. Antes de discutir como se processa o ajustamento entre salários nominais e preços que conduz a esse resultado, convém resumir a discussão da determinação do salário real feita até aqui, para o que se recorrerá ao Diagrama 8.3. Esse diagrama é composto de três painéis. No painel (a), mostra-se a determinação do nível de equilíbrio da renda e produção. No eixo vertical são colocados os componentes da demanda agregada, em termos reais: consumo (C) e investimento (I). No eixo horizontal, coloca-se a renda ou produto (Y). O perfil da função consumo emerge das considerações anteriores sobre a propensão marginal a consumir. Para simplificação, o investimento é admitido como independente do nível de renda e apenas se adiciona à função consumo, deslocando-a paralelamente para cima. A linha referida por $S = I$ representa os pontos onde há equilíbrio entre oferta e demanda agregadas, ficando então estabelecido que o nível de equilíbrio é dado por Y_1 .

O painel (b) mostra a relação entre a produção e o nível de emprego (N), e reflete as condições de produção da economia no curto prazo, sendo o trabalho o único fator variável e, dada uma tecnologia de produção, ocorrendo a operação dos rendimentos decrescentes. Nesse painel, o resultado é que o nível de emprego correspondente a Y_1 será dado por N_1 . Finalmente, o painel (c) apresenta a demanda de mão-de-obra retida por Keynes, onde há uma relação inversa entre emprego e salários reais. Dado N_1 , essa relação determina que o nível de salário real consistente com a mesma é $(w/p)_1$.⁸

Com os salários reais ajustando-se ao nível de emprego, pode-se indagar como é feito esse ajuste, se via preços ou via salários nominais. Vale lembrar aqui que o quadro idealizado por Keynes é um

⁸ Em defesa desta interpretação, recorde-se o texto de uma citação de Keynes já apresentada anteriormente (p. 264), onde ele diz que, se o emprego aumenta, o salário real cai, com o grifo sendo colocado pelo próprio Keynes.

de curto prazo em que o salário nominal é dado ou sujeito a variações que não acompanham o nível de preços, e sobre as quais nos estenderemos posteriormente. Suponhamos inicialmente que ele seja dado. Como será visto mais adiante, é esse o contexto em que a análise do Diagrama 8.3 se sustenta sem maiores qualificações, pois alterações do salário nominal podem por si mesmas, na análise de Keynes, alterar o perfil da demanda agregada, afe-

Diagrama 8.3 (a)

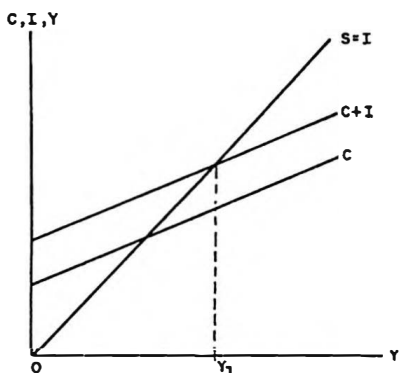


Diagrama 8.3 (c)

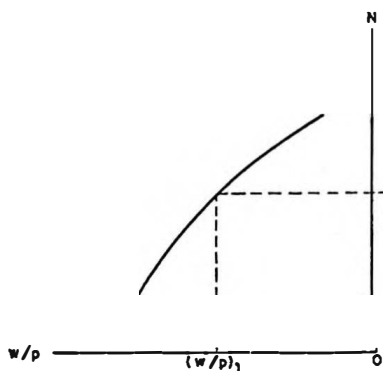
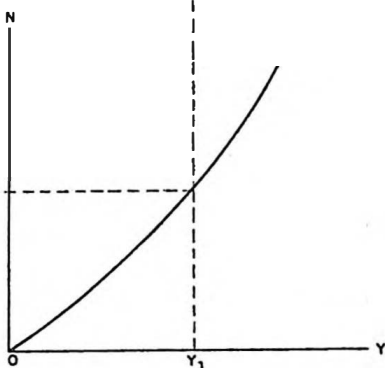


Diagrama 8.3 (b)



tando o nível de emprego e, a partir daí, os salários reais. Em outras palavras, se os salários nominais estão se alterando, não se pode dizer que os salários reais estão sendo dados por um nível de emprego exogenamente determinado, pois as variações do salário nominal poderiam afetar o próprio nível de emprego.

Com o salário nominal dado, uma alteração da demanda agregada, causada, digamos, por um aumento da eficiência marginal do capital, conduzirá ao aumento do nível de emprego, produção e renda, mas também conduzirá a um aumento de preços que reduzirá o salário real no painel (c), permitindo, assim, o ajuste entre emprego e salários reais ao longo da curva apresentada nesse painel. Esse aumento de preços decorre da própria natureza dessa curva, que, dada a relação entre produtividade e custos, implica que o crescimento da produção ocorra a custos marginais crescentes. Em outras palavras, dado o salário nominal, as empresas só expandirão a produção se os preços aumentarem de forma a cobrir os custos dessa expansão, que são crescentes em função de uma produtividade marginal do trabalho, que, por sua vez, é decrescente.

VIII.4.2 — Salários Nominais, Nível de Emprego e Salários Reais

Pode-se passar agora a um tema que ocupa um capítulo específico da *Teoria Geral* de Keynes (1949, Cap. 19, pp. 257-71), ou seja, a análise do papel dos salários nominais, voltada para a discussão do impacto sobre o nível de emprego resultante da uma redução dos salários nominais. A redução dos salários nominais é discutida como uma proposta de política econômica, visando o crescimento do nível de emprego. Destaque-se também que a relação entre variações de salários nominais e variações de salários reais poderá ser inferida da análise da relação entre os salários nominais e o nível de emprego, já que é este último que determina o nível de salários reais.

Começando então pela relação entre salários nominais e o nível de emprego, o que se verifica é que a ênfase de Keynes na análise dessa relação também emerge de sua crítica da "análise clássica".

Na sua forma mais simples, a argumentação criticada sugere que a redução dos salários nominais reduzirá custos de produção e preços com a demanda absorvendo um maior nível de produção e gerando um maior nível de emprego. Para Keynes, esse raciocínio é falho, na medida em que ignora o duplo caráter de uma alteração dos salários nominais: se de um lado sua redução diminui custos, de outro lado ela reduz a renda monetária dos trabalhadores e, conseqüentemente, o próprio dispêndio monetário; além disso, mesmo os gastos de consumo de outras classes sociais e os gastos de investimento podem sofrer alteração, se for possível identificar alguma dependência dos mesmos relativamente aos salários nominais dos trabalhadores. Assim sendo, como é típico da análise de Keynes, a análise do efeito da alteração dos salários nominais sobre o nível de emprego é realizada procurando-se inicialmente o seu efeito sobre os componentes da demanda agregada.

Dados os fatores determinantes dessa demanda agregada, a análise se concentra no impacto de alterações nos salários nominais sobre a propensão a consumir, sobre a eficiência marginal do capital e sobre a taxa de juros. Keynes menciona sete repercussões de uma redução dos salários nominais, procurando verificar, em cada caso, se é possível chegar a uma presunção quanto ao seu efeito favorável ou desfavorável sobre a expansão do emprego. Essas repercussões são as seguintes:⁹

a) Com a queda dos salários nominais, caem também preços, daí sucedendo uma redistribuição de renda entre assalariados e outros fatores cuja remuneração nominal não caiu, e entre empresários e os *rentiers* que recebem renda nominal fixa. Dado que esses grupos têm diferentes propensões a consumir, o resultado poderá ser uma alteração da propensão quando vista em termos agregados. Keynes acha que o resultado final é incerto, mas que, provavelmente, é desfavorável em termos de emprego, pesando nisso, sobretudo, o efeito da perda de renda dos trabalhadores para os demais fatores, que tende a reduzir a propensão a consumir em

⁹ Veja-se Keynes (1949, pp. 262-9).

termos agregados, já que, no caso dos assalariados, essa propensão é relativamente maior.

b) Numa economia aberta, a redução dos salários nominais favoreceria a balança comercial e estimularia os investimentos, com efeitos favoráveis sobre o nível de emprego.

c) Haveria também uma redução das relações de troca nessa economia aberta, reduzindo-se a renda real (do ponto de vista internacional), com exceção do caso dos empregados novos, este último efeito tendendo a aumentar a propensão ao consumo. Keynes não elabora mais que isto quanto a este item e, como será visto em seguida, acaba adotando o quadro mais simples de uma economia sem transações com o exterior.

d) Menciona-se aqui o efeito decorrente das expectativas: se a expectativa é de uma redução de salários nominais relativamente a níveis futuros, o efeito é favorável sobre a eficiência marginal do capital sobre o consumo e, portanto, sobre o emprego; todavia, se a expectativa é de reduções adicionais no futuro, o resultado seria o contrário. Esta idéia é importante no contexto da análise elaborada em outro capítulo da *Teoria Geral* de Keynes (1949, Cap. 11, pp. 135-46, esp. p. 141), onde se volta especificamente para os fatores determinantes da eficiência marginal do capital. O nível esperado dessa eficiência poderia ser reduzido se os empresários esperassem novas reduções de salário no futuro, pois, nesse caso, o investimento realizado hoje teria que competir com investimentos realizados a um custo menor no futuro. Além disso, a produção futura seria realizada a custos menores, aumentando o rendimento esperado das futuras inversões.

e) Ao reduzir custos, preços e rendas monetárias, a diminuição do salário nominal reduziria a demanda de moeda para fins de transação, com efeitos favoráveis sobre a taxa de juros, os investimentos e o nível de emprego. Mas isso ignora o efeito das expectativas. Se é esperado que preços e salários aumentarão no futuro,

o efeito favorável será mais forte no curto que no longo prazo; se novas quedas são esperadas, o descontentamento popular pode causar problemas políticos, aumentando a demanda de moeda, e podendo até mesmo anular ou reverter o efeito inicial e favorável sobre a taxa de juros.

f) Já que os empresários podem raciocinar isoladamente sem levar em conta a demanda agregada, a redução dos salários nominais pode ser avaliada simplisticamente como favorável, aumentando a confiança dos empresários e incentivando-os a investir. Todavia, os trabalhadores também podem ter a mesma concepção isolada e entender que a redução dos salários nominais é necessariamente desfavorável, gerando pendências trabalhistas que podem anular a primeira reação favorável dos empresários. O resultado final é incerto.

g) A queda de preços que inicialmente se segue à redução dos salários nominais aumenta o valor real do endividamento das empresas, e pode também anular uma eventual satisfação das mesmas com relação à redução dos salários.

Avaliando todas essas repercussões, Keynes restringe em seguida suas considerações adicionais a uma economia fechada e apenas aos eventuais efeitos favoráveis sobre o nível de emprego, ou seja, os decorrentes do aumento da eficiência marginal do capital, via atuação das expectativas referidas no item (d) acima, e da redução da taxa de juros, nos termos do item (e) subsequente. Nessas considerações adicionais, ele acaba optando pela idéia de que, na situação de depressão à qual se refere, o mais adequado seria deixar os salários rígidos e não aplicar uma política voltada para sua flexibilidade (para baixo). Para cada um desses itens, Keynes desenvolve uma argumentação onde os efeitos favoráveis são reavaliados por um exame adicional das repercussões de uma redução dos salários nominais.

No que concerne ao efeito da redução dos salários nominais sobre a eficiência marginal do capital, Keynes (1949, p. 265) adiciona que o efeito favorável só ocorreria no caso de "uma redução acentuada dos salários reais a um nível tão baixo que ninguém acreditaria na sua manutenção por um período indefinido", o que

“só poderia ser obtido por decreto e dificilmente seria exequível num sistema de livre negociação de salários”. A redução gradativa dos salários nominais conduziria a uma diminuição da confiança dos empresários quanto ao comportamento futuro dos salários, pela razão já apontada quanto ao exame do item (d) acima, frustrando-se, assim, o efeito favorável sobre o nível de emprego, via ampliação dos investimentos.

No que se refere ao efeito favorável de uma redução da taxa de juros, decorrente da menor necessidade de liquidez associada à redução dos salários nominais, Keynes assinala que o seu efeito seria semelhante ao de uma expansão dos meios de pagamento, via compra de títulos em operações de mercado aberto.¹⁰ Como tal, seria sujeito às mesmas restrições que coloca quanto à eficácia da política monetária para restaurar o nível de pleno emprego da economia. Essas restrições constituem outro aspecto importante da *Teoria Geral*, podendo-se dizer que a diferença essencial entre a análise macroeconômica neoclássica e a keynesiana reside na maneira diversa com que cada uma encara a eficácia da política monetária: a primeira afirmando-a e a segunda negando-a. Na análise de Keynes a negação é proposta em função da colocação de que os livros-textos consagraram como “armadilha da liquidez”. A idéia é que a taxa de juros pode atingir um ponto muito baixo com os títulos existentes, gerando um rendimento irrisório a um risco relativamente elevado. Nessas condições, os que aplicam nesses títulos podem chegar a uma situação em que se verão induzidos a substituí-los por moeda independentemente de posteriores reduções na taxa de juros. Ao aumentarem a oferta de títulos, eles pressionarão seus preços para baixo (e a taxa de juros para cima), ou estes serão mantidos no seu nível inicial, mas, de qualquer forma, impedindo que se concretize a tentativa de elevar os seus preços (e reduzir a taxa de juros), contemplada por uma política monetária expansionista que vise retirar a economia de uma depressão.

¹⁰ No que se segue nesta subseção, as variações da oferta de moeda dentro da análise de Keynes serão sempre entendidas como originadas dessas transações. Se a oferta de moeda varia em função do dispêndio governamental, a demanda agregada é diretamente afetada, impedindo a análise do efeito da moeda por si mesma.

O que se verifica, portanto, é que, ao reexaminar com mais detalhe as circunstâncias em que o efeito da redução de salários nominais sobre o nível de emprego se afigurava favorável, Keynes conclui que esse impacto é, na realidade muito duvidoso, não se podendo descartar até mesmo a possibilidade de o nível de emprego sofrer uma redução, em lugar de um aumento. Segue-se, pelo efeito do nível de emprego quanto aos salários reais, que a redução dos salários nominais não traria necessariamente uma redução dos salários reais; se houvesse redução do nível de emprego, em lugar de queda haveria aumento dos salários reais, o que se segue nos termos do mecanismo anteriormente descrito.

Essas colocações acabam conduzindo àquilo que sintetiza as implicações da análise de Keynes em termos de política econômica: dado que nada garante que a redução dos salários nominais levará à expansão do nível de emprego, e levando em conta, ainda, a inviabilidade política de tal medida, bem como a instabilidade de preços que decorre de salários nominais flexíveis, é preferível adotar uma política de salários nominais estáveis no curto prazo e atacar o problema do nível de emprego com políticas alternativas. Face à apontada ineficácia da política monetária, ele sugere, quanto a isso, as medidas de ordem fiscal: redução de impostos e/ou expansão dos gastos governamentais, a primeira estimulando os gastos de consumo e investimento e a segunda somando-se à demanda agregada como uma componente adicional.

É importante observar que a análise apresentada nesta subseção é voltada para a variação dos salários nominais como alternativa de política econômica. Isso implica, de um lado, que se trata de uma variação autônoma ou exógena dos salários nominais e que, de outro, quando Keynes opta pela estabilidade desses salários, essa opção é feita em termos de política econômica. Esta observação é importante porque freqüentemente a idéia de estabilidade dos salários nominais é colocada como se fosse uma premissa da análise de Keynes, o que, conforme se argumentará a seguir, não é válido.

Em outros trechos da *Teoria Geral*, Keynes aceita que, ao longo do ciclo, os salários nominais sofrem alterações, e é interessante indagar por que isso ocorre, qual a natureza dessas variações, e o que acontece com os salários reais nesse caso. Os dois trechos a se-

guir mostram que variações dos salários nominais são contempladas dentro da análise de Keynes (1949), tanto na fase de expansão como na de contração do nível de emprego, e que essas variações ocorrem com movimentos de sentido contrário do salário real:

“Que a unidade salarial tende a subir antes de o pleno emprego ser atingido, isso exige pouco comentário ou explicação. Dado que cada grupo de trabalhadores ganhará, ‘ceteris paribus’, por um aumento em seus próprios salários, há naturalmente por parte de todos os grupos uma pressão nessa direção, que os empresários têm mais condição de satisfazer quando estão fazendo melhores negócios” (p. 301).

“... poderá ser verificado, eu acho, que a alteração dos salários reais, associada a uma mudança nos salários nominais, em lugar de ser usualmente na mesma direção, é quase sempre na direção oposta. Quando os salários nominais estão subindo, pode-se dizer, será verificado que os salários reais estão caindo. Isto porque, no curto prazo, queda dos salários nominais e aumento dos salários reais provavelmente devem, em cada caso e por razões independentes, acompanhar a queda do emprego; os trabalhadores estão mais dispostos a aceitar cortes de salários quando o emprego está caindo mas os salários reais inevitavelmente estarão aumentando nas mesmas circunstâncias em razão do crescente retorno marginal relativamente ao capital aplicado, que ocorre quando a produção diminui” (p. 10).

Essas alterações de salários nominais que ocorrem ao longo do ciclo econômico têm uma natureza diferente daquela examinada por Keynes como alternativa de política econômica. Elas não são autônomas, mas sim decorrentes de alterações do nível de emprego, causadas por variações da demanda agregada, qualquer que seja a sua origem. Sua ocorrência se verifica em função das condições do mercado, e podem ser entendidas dentro da análise usual de oferta e demanda. Quanto aos movimentos de sentido inverso previstos para os salários nominais e reais, isso se segue porque os salários nominais neste caso não estão variando autonomamente, e seguem

a mesma direção da variação do nível de emprego, enquanto que este, por sua vez, conduz a variações de sentido contrário nos salários reais pelas razões já apontadas.

Fica claro, portanto, que não corresponde à realidade a idéia de que, na análise keynesiana, os salários nominais são rígidos, diversas vezes propalada em versões interpretativas dessa análise. Se a argumentação de rigidez aparece enfatizada em alguns trechos, isso é feito em maior grau no caso de *redução* dos salários nominais, mas nem aqui o é em termos contundentes.¹¹ A flexibilidade para cima é contemplada com naturalidade e, de um modo geral, está claro que Keynes não fala de salários nominais rigorosamente rígidos, mas sim que eles são mais estáveis que os salários reais.¹²

Essas variações do salário nominal, induzidas por variações no emprego, trazem à tona uma complicação analítica. Se variações autônomas do salário nominal podem afetar o nível de emprego, não haveria um efeito semelhante no caso das variações induzidas, desencadeando, assim, um processo em que variações provocadas pelo nível de emprego afetariam os salários nominais, que, por sua vez, afetariam o nível de emprego, e assim sucessivamente? A respeito desta questão, cabem algumas observações. Em primeiro lugar, a natureza da variação dos salários nominais é diferente do caso em que ela ocorre de forma autônoma. Em razão disso, não nos parece adequado analisar seu efeito nas mesmas linhas em que Keynes coloca a análise das variações autônomas. Um exemplo ilustra este ponto. O crescimento autônomo dos salários nominais aumentaria custos, preços e rendas monetárias, expandindo a demanda de moeda para fins de transação com reflexos desfavorá-

¹¹ A este respeito, veja-se o texto da citação anterior, onde é dito que "... os trabalhadores estão mais dispostos a aceitar cortes de salários quando o emprego está caindo..."

¹² Veja-se Keynes (1949, pp. 296 e 301, esp. p. 232), onde ele afirma: "O fato de que os salários tendem a ser viscosamente presos (*sticky*) em termos de moeda, com o salário nominal mais estável que o salário real, tende a limitar a propensão da unidade salarial a cair em termos monetários." Note-se que *sticky* em inglês não quer dizer rigidez absoluta, conforme o próprio trecho esclarece.

veis sobre a taxa de juros. Outra coisa é um aumento concedido numa situação em que preços estão aumentando mais que salários nominais, a produção se expandindo e o lucro aumentando.

Uma segunda observação se prende à relação entre variações dos salários nominais e mudanças na eficiência marginal do capital. Como foi visto, essa relação desempenha um papel importante na determinação dos efeitos da variação autônoma dos salários nominais. Se uma expansão do nível de emprego decorre de uma melhor expectativa quanto à eficiência marginal do capital, pode-se admitir que os empresários, na avaliação dessas expectativas, levaram em conta o efeito de variações dos salários nominais induzido pela expansão dos investimentos que daí resultariam. Nessas condições, se essa expansão é realizada, é porque os resultados da alteração dos salários nominais não pesaram a ponto de impedi-la.

Em terceiro lugar, cabe assinalar que, embora não tenha se estendido nessa questão, Keynes, de início, parece adotar o ponto de vista de que essas variações induzidas teriam essa característica, isso é, seriam secundárias no sentido de serem incapazes de reverter o efeito inicial que conduziu à variação da demanda agregada. Assim, ao se referir rapidamente sobre o assunto, Keynes (1949, p. 301) diz que “uma proporção de qualquer crescimento da demanda efetiva provavelmente será absorvido pela tendência crescente da unidade salarial”. Todavia, além de não se deter na análise dessa proporção, Keynes (1949, pp. 301-2) simplesmente diz que as variações de salários nominais induzidas por variações do emprego “podem ser importantes” e, em seguida, abandona o assunto, dizendo que ele não é “passível de generalização teóricas mais imediatas”.

Admitindo, portanto, que Keynes aceita uma flexibilidade limitada dos salários nominais induzida por variações da demanda agregada, pode-se concluir que podem ser influenciados por alterações nos diversos elementos que atuam sobre a demanda agregada: a eficiência marginal do capital, a propensão a consumir, o dispêndio governamental, as exportações, a propensão a importar e a taxa de juros. O efeito de modificações nos cinco primeiros é imediato; as alterações na taxa de juros serão deixadas para análise

posterior, quando for examinada a relação entre moeda e salários nominais.

VIII.4.3 — Outras Fontes de Variação dos Salários Nominais

Antes de prosseguir no exame de outras circunstâncias em que o nível geral de salários nominais pode ser alterado, cabe enfatizar que a análise de Keynes é a nível agregado, e só a esse nível valem suas considerações sobre a relação entre salários nominais e salários reais, que depende, como visto, do que ocorre com o nível de emprego. Ao nível desagregado, a proposição de Keynes (1949, p. 14) é que a barganha que se desenvolve no mercado com relação aos salários nominais tem o papel de determinar a *distribuição* da massa de salários reais entre os diversos grupos de assalariados presentes nesse mercado, com o nível médio (por unidade de mão-de-obra) desses salários reais sendo determinado ao nível macroeconômico, nos termos da análise anteriormente apresentada. Assim, embora os grupos atuando no mercado de trabalho não tenham condições de negociar o nível absoluto do seu salário real, eles podem contemplar, nessas negociações, pelo menos o salário relativo, ou seja, sua posição na hierarquia salarial. Dado que essa posição, num dado momento, é determinada pelo salário nominal, e tendo em vista a importância que essa hierarquia tem no contexto social, desenvolve-se um elemento de resistência quanto a reduções do salário nominal, que seria um dos condicionantes da dificuldade de seu ajustamento a mudanças do salário real, impedindo, assim, a operação do mecanismo de ajustamento da análise tradicional.

Keynes não chega a discutir explicitamente a atuação dos sindicatos no sentido de gerar pressões autônomas, visando aumentos de salário nominal. Ele concentra sua atenção na atitude defensiva dos mesmos, visando evitar cortes de salários nominal. Pode-se, entretanto, inferir que, se um sindicato é suficientemente poderoso para melhorar sua posição em termos relativos, outros sindicatos tentarão manter sua posição, e isso poderá gerar uma pressão autô-

noma sobre o nível geral de salários nominais. *Mutatis mutandis*, seu efeito sobre o nível de emprego, os preços e os salários reais pode ser examinado à luz do que foi discutido anteriormente quanto ao impacto de uma redução autônoma dos salários nominais. Dada a incerteza no que toca ao efeito sobre o nível de emprego, não é possível concluir nada no que toca aos efeitos sobre os preços e salários reais. Note-se, entretanto, que, ainda que os sindicatos não tenham condições de atuar sobre o salário real agregado que resulta do processo de reajustamento, pode ser diferente o efeito sobre o salário real de cada grupo ao nível desagregado. Suponhamos que o resultado da pressão dos sindicatos tenha sido uma expansão da demanda agregada e do nível de emprego, com conseqüente queda do salário real a esse nível. Pode ter acontecido, entretanto, que algum grupo tenha conseguido um aumento de salário real em termos relativos ou absolutos mesmo nessas circunstâncias, com alteração da hierarquia salarial entre uma situação e outra.

Prosseguindo sob a premissa de que, na análise de Keynes, os salários nominais apresentam uma flexibilidade, ainda que limitada, é importante discutir o papel da moeda em seu efeito sobre os salários nominais, principalmente com o propósito de compará-lo com o que emerge das análises clássica e neoclássica. Recorde-se inicialmente o esquema básico de Keynes, que é uma situação antes do pleno emprego, e que variações do nível de emprego serão determinadas pelo que ocorre com a demanda agregada. Como o nível de emprego é que condiciona os salários reais, e pode também afetar os nominais, é preciso verificar inicialmente qual o impacto de, digamos, uma expansão da oferta da moeda sobre o nível de emprego.

No esquema de Keynes esse efeito dependerá do efeito inicial sobre a taxa de juros. Se a economia estiver numa situação caracterizada pela "armadilha de liquidez", a taxa de juros permanecerá inalterada, conforme assinalado anteriormente. Visto de outra maneira, o que acontece é que a quantidade adicional de moeda será absorvida pela demanda de liquidez para fins especulativos, dado que a aplicação em títulos apresenta uma remuneração muito baixa

para compensar o risco envolvido na aplicação. Esperando que no futuro a taxa de juros será mais favorável, os aplicadores simplesmente trocarão títulos pela quantidade adicional de moeda colocada pelo governo via operações de mercado aberto. Como essa moeda será retida para fins especulativos, ela não será gasta e, portanto, não haverá nenhum efeito sobre a demanda agregada, preços e salários reais ou nominais. Essa conclusão é radicalmente diferente daquelas obtidas pelas análises clássica e neoclássica das seções precedentes, onde a variação da oferta de moeda tem pelo menos um efeito sobre as magnitudes nominais. Dada a singularidade desse resultado, a situação de “armadilha de liquidez” é aquela que usualmente é apontada como tipicamente keynesiana.

Fora da “armadilha de liquidez”, mas sempre antes do pleno emprego, o aumento da oferta de moeda deverá reduzir a taxa de juros, expandir os investimentos, e aumentar o nível de emprego, o que pressionará salários nominais e preços para cima, estes últimos numa proporção maior, caindo assim os salários reais. A conclusão, portanto, é de umnexo entre a oferta de moeda e os salários nominais, mas diferente daquele das análises clássica e neoclássica, dada a diferença quanto à premissa de pleno emprego e quanto aos mecanismos pelos quais a moeda atua. Chegando-se ao pleno emprego, no esquema keynesiano, a expansão da oferta de moeda poderia conduzir a uma redução da taxa de juros, embora apenas de caráter temporário. Qualquer expansão da demanda agregada ao nível de pleno emprego resultaria em aumento de preços, o que acabaria por reduzir o valor real da moeda até que o equilíbrio entre oferta e demanda de moeda fosse restabelecido. Isso ocorreria quando os preços aumentassem na mesma proporção da expansão da oferta de moeda, pois só assim o equilíbrio entre oferta e demanda (em termos reais) seria restaurado ao nível inicial da taxa de juros. Dado que o nível de emprego ficaria no mesmo nível anterior, e face à proporcionalidade entre salários nominais e preços fixada pela produtividade marginal do trabalho a esse nível, os salários cresceriam na mesma proporção dos preços. O resultado seria então idêntico ao da análise clássica.

O que se verifica, portanto, é que a relação entre moeda e salários nominais muda radicalmente quando se compara a análise keynesiana com a clássica e com os primórdios da neoclássica. Nos casos limites da primeira, com salários rigorosamente rígidos e/ou numa situação de “armadilha de liquidez”, a moeda não tem nenhum papel na determinação dos salários nominais, podendo, entretanto, afetar pelo menos os salários reais fora dessa “armadilha”. No segundo caso, os salários nominais são determinados pela moeda, e esta não tem nenhum papel na determinação dos salários reais. A análise neoclássica mais moderna e a keynesiana, fora dos casos extremos, se equivalem, no sentido de que a quantidade de moeda pode influenciar tanto magnitudes reais como nominais, ainda que os mecanismos e a natureza dos efeitos sejam diferentes num e noutro caso.

Voltando aos aspectos mais gerais da contribuição de Keynes quanto aos salários nominais, é inegável que, em grande parte, ela é original, e que coloca uma série de questões importantes, ainda que não seja satisfatória sob vários aspectos, tratando superficialmente uma série de questões e com a análise frequentemente não indo além de identificar possibilidades, sem conclusões definitivas.¹³ Note-se que o tema é extremamente complexo e, até hoje, o chamado “problema do salário nominal” se constitui num desafio para a análise econômica. Assinale-se também que, se sua intenção era a de mostrar que o desemprego não decorre apenas da inflexibilidade dos salários nominais, que a idéia de redução destes envolvia dificuldades até então não identificadas, e que o exame crítico das mesmas, ainda que conduzindo a resultados incertos, era suficiente para tornar tal idéia não recomendável, não há dúvida de que seu objetivo foi alcançado. O que não é pouco.

13 Num conhecido artigo, Tobin (1947) faz um exame crítico da análise keynesiana do efeito de variações do salário nominal, e coloca em destaque algumas das suas dificuldades analíticas. Depois procura apresentar uma análise do mesmo tema, com maior rigor analítico, mas sem fugir essencialmente do enfoque keynesiano. Os resultados a que chega, contudo, não eliminam a incerteza quanto à direção do efeito sobre o nível de emprego.

BIBLIOGRAFIA

- ACKLEY, Gardner. *Macroeconomics: theory and policy*. New York, Macmillan, 1978.
- ADDISON, John T., e SIEBERT, W. Stanley. *The market for labor: an analytical treatment*. Santa Monica, California, Goodyear Publishing Co., 1979.
- AGLIETTA, Michel. *A theory of capitalist regulation (the US experience)*. London, NLB, 1979.
- BAER, W., e KERSTENETZKY, I., eds. *Inflation and growth in Latin America*. Homewood, Illinois, 1964.
- BECKER, Gary S. *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. New York, Columbia University Press, 1964.
- . *Economic theory*. New York, Alfred Knopf, 1971.
- BLAUG, Mark. *Economic theory in retrospect*. 3.^a ed.; Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
- BLUESTONE, Barry. The tripartite economy: labor markets and the working class. *Poverty and Human Resources*, pp. 15-35, jul./ago. 1970.
- BOWLES, Samuel. *Schooling in capitalist America*. New York, Basic Books, 1975.

- CAIN, Glen G. The challenge of segmented labor market theories to orthodox theory: a survey. *Journal of Economic Literature*, 14 (4) :1.215-57, dez. 1976.
- CARTTER, Allan M. *Theory of wages and employment*. Homewood, Richard D. Irwin, 1959.
- CODDINGTON, A. *Theories of the bargaining process*. London, Allen and Unwin, 1968.
- DERNBURG, Thomas F., e McDOUGAL, Duncan M. *Macroeconomics*. 2.^a ed.; New York, McGraw-Hill, 1963.
- DOERINGER, Peter B., e PIORE, Michael J. *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, D. C. Heath, 1971.
- _____. Unemployment and the dual labor market. *The Public Interest*, 38:66-79, 1975. Reproduzido em KING, J. E., ed. *Readings in labour economics*. Oxford, Oxford University Press, 1980.
- DORE, Raymond. The late development effect. *IDS Communication*, 103. University of Sussex, Institute of Development Studies, 1972.
- EDWARDS, Richard C., REICH, Michael, e GORDON, David. Introduction. In: EDWARDS, Richard C., REICH, Michael, e GORDON, David, eds. *Labor market segmentation*. Lexington, D. C. Heath, 1975.
- EMMANUEL, A. *Unequal exchange: a study of the imperialism of trade*. New York, Monthly Review Press, 1972.
- ENGELS, Frederick. Introdução ao trabalho de MARX, Karl. [Wage labor and capital.] In: MARX, Karl, e ENGELS, Frederick. *Selected works*. Moscou, Progress Publishers, 1969. Vol. I.
- FEI, J. C. H., e RANIS, Gustav. *The development of the labor surplus economy: theory and policy*. Homewood, Irwin, 1964.
- FLEISHER, Belton M. *Labor economics*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1967.

- FRIEDMAN, Milton. Some comments on the significance of labor unions for economic policy. In: WRIGHT, David McCord, ed. *The impact of the union*. New York, Kelley & Millman, 1956.
- GARRATY, John A. *Unemployment in history*. New York, Harper and Row, 1979.
- GORDON, David M. *Theories of poverty and underemployment*. Lexington, D. C. Heath, 1972.
- GORDON, Robert J. *Macroeconomics*. Boston, Little, Brown & Co., 1978.
- HAQ, Mahbud ul. A third world view. *Economic Impact*, 3:37-9, 1978.
- HARRISON, Dennet. *Education, training and the urban ghetto*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1972.
- HART, Keith. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11 (1):61-89, 1973.
- HICKS, John R. Mr. Keynes and the "classics": a suggested interpretation. *Econometrica*, 5:147-59, abr. 1937.
- . *Theory of wages*. London, Macmillan, 1964.
- KALECKI, Michal. Classes struggle and the distribution of national income. In: *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1971.
- KEYNES, John M. *The general theory of employment, interest and money*. London, Macmillan, 1949.
- KING, J. E. The macroeconomics of the labor market — introductory note. In: KING, J. E., ed. *Readings in labour economics*. Oxford, Oxford University Press, 1980.
- LEGGETT, John C. *Class, race and labor: working-class consciousness in Detroit*. London, Oxford University Press, 1968.

- LEWIS, W. Arthur. Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School of Economics and Social Studies*, 22 (2) :139-91, 1964. Reproduzido em AGARWALA, A. N., e SINGH, S. P., eds. *The economics of underdevelopment*. Oxford, Oxford University Press, 1958.
- MALTHUS, Thomas R. *An essay on the principle of popularization and a summary view of the principle of population*. Ed. Antony Plew. Harmondsworth, Inglaterra, Penguin Books, 1970.
- MANDEL, Ernest. The final shaping of the theory of wages. In: *The formation of the economic thought of Karl Marx*. London, Monthly Review Press, 1971.
- MARSHALL, Alfred. *Principles of economics*. London, Macmillan, 1966.
- MARX, Karl. *Capital*. New York, International Publishers, 1967. Vol. I.
- _____. Wage labor and capital. In: MARX, Karl, e ENGELS, Frederick. *Selected works*. Moscou, Progress Publishers, 1969a. Vol. I.
- _____. Inaugural address of the Working Men's International Association. In: MARX, Karl, e ENGELS, Frederick. *Selected works*. Moscou, Progress Publishers, 1969b. Vol. II.
- _____. Wages, prices and profits. In: MARX, Karl, e ENGELS, Frederick. *Selected works*. Moscou, Progress Publishers, 1969c. Vol. II.
- _____. Marginal notes to the Programme of the German Worker's Party (critique of the Gotha Programme). In: MARX, Karl, e ENGELS, Frederick. *Selected works*. Moscou, Progress Publishers, 1969d. Vol. III.
- _____. *Grundrisse*. London, Penguin Books, 1973.
- MAZUMDAR, Dipak. The urban informal sector. *World Development*, 4 (8) :655-79, ago. 1976.

- MCCARTHY, W. E. J. Principles and possibilities in British trade union law. In: MCCARTHY, W. E. J., ed. *Trade unions*. London, Penguin, 1972.
- MILL, John S. *Principles of political economy*. 4.^a ed.; Londres, John W. Parker, 1857.
- _____. Resenha bibliográfica do livro de THORNTON, William T. [On labour: its wrongful claims and rightful dues, its actual present and possible future.] *Fortnightly Review*, maio 1869.
- _____. *Principles of political economy*. Ed. J. M. Robson. Toronto University Press, 1965. Collected Works, Vol. III.
- MOSER, Caroline O. N. Informal sector of petty commodity production: dualism or dependence in urban development. *World Development*, 6 (9/10):1.041-64, set./out. 1978.
- MUSGRAVE, Richard A. *The theory of public finance*. Tóquio, McGraw-Hill-Kogakusha, 1959.
- NUN, J. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5 (2) :178-236, 1969.
- OIT – Organização Internacional do Trabalho. *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Genebra, 1972.
- OI, Walter Y. Labor as a quase-fixed factor. *Journal of Political Economy*, 70 (6) :538-55, dez. 1962.
- PARSLEY, C. J. Labor unions effects on wage gains: a survey of the recent literature. *Journal of Economic Literature*, 18:1-31, mar. 1980.
- PATINKIN, Dom. *Money, interest and prices*. 2.^a ed.; New York, Harper and Row, 1965.
- PECHMAN, Joseph, e OKNER, Benjamin A. *Who bears the tax burden?* Washington, The Brookings Institution, 1974.
- PERLMAN, Richard. *Labor theory*. New York, Wiley, 1969.

- PIGOU, A. C. Mill and the wages fund. *Economic Journal*, 57:171-80, 1949.
- PIORE, Michael J. On-the-job training in the dual labor market. In: WEBER, Arnold R., CASSELL, Frank, e GINSBERG, Woodrow L., eds. *Public-private manpower policies*. Madison, University of Wisconsin, Industrial Relations Research Association, 1969.
- _____. Notes for a theory of labor market stratification. In: EDWARDS, Richard C., REICH, Michael, e GORDON, David M., eds. *Labor market segmentation*. Lexington, D. C. Heath, 1975.
- QUIJANO, A. The marginal pole of the economy and the marginalized labour force. *Economy and Society*, 3 (4) :393-428, nov. 1974.
- REDER, Melvin W. Wage differentials: theory and measurement. In: *Aspects of labor economics*. New York, National Bureau of Economic Research, 1962. Reproduzido em BURTON JR., John F., BENHAM, Lee K., VAUGHN III, William M., e FLANAGAN, Robert J., eds. *Readings in labor market analysis*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.
- REES, Albert. The effects of unions on resource allocation. *Journal of Law and Economic*, 6:69-78, out. 1963. Reproduzido em BURTON JR., John F., BENHAM, Lee K., VAUGHN III, William M., e FLANAGAN, Robert J., eds. *Readings in labor market analysis*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.
- _____. *The Economics of trade unions*. Oxford University Press, 1967.
- RICARDO, David. *On the principles of political economy and taxation*. Ed. Piero Sraffa. Cambridge University Press, 1951.
- ROSDOLSKY, Roman. A critical assessment of Marx's theory of wages. In: *The making of Marx's Capital*. London, Pluto Press, 1977.
- ROSS, Arthur M. *Trade union policy*. Berkeley, University of California Press, 1948.
- ROTHSCHILD, K. W. *Teoria dos salários*. São Paulo, Editora da USP, 1971.

- ROWTHORN, Bob. Marx's theory of wages. In: *Capitalism, conflict and inflation*. London, Lawrence and Wishart Ltd., 1980.
- SAMUELSON, Paul. Economic theory and wages. In: WRIGHT, David McCord, ed. *The impact of the union*. New York, Kelley & Millman, 1956.
- SETHURAMAN, S. V. The urban informal sector: concept, measurement and policy. *International Labor Review*, 114 (1) :69-81, jul./ago. 1976.
- SHAPIRO, Edward M. *Macroeconomic analysis*. New York, Harcourt, Brace & World, 1966.
- SMITH, Adam. *The wealth of nations*. London, J. M. Dent & Sons Ltd., 1962. Vol. 2.
- . *The wealth of nations*. Ed. Andrew Skinner. Harmondsworth, Inglaterra, Penguin Books, 1979.
- STREETEN, Paul, e BURKI, Shahid Javed. Basic needs: some issues. *World Development*, 6 (3) :411-21, 1978.
- SUNKEL, O., MAYNARD, G., SEERS, D., e OLIVERA, J. H. G. *Inflación y estructura económica*. Buenos Aires, Paidós, 1973.
- TAUSSIG, F. W. *Wages and capital*. New York, D. Appleton and Company, 1906.
- THURLOW, Lester D. Education and economic inequality. *The Public Interest*, 28:66-81, 1972.
- . *Generating inequality*. New York, Basic Books, 1975.
- TOBIN, James. Money wage rates and employment. In: HARRIS, Seymour, ed. *The new economics*. New York, Alfred A. Knopf, 1947. Reproduzido em MUELLER, M. G., ed. *Readings in macroeconomics*. New York, Holt, Rinehart & Winston, 1966.
- TOKMAN, Victor E. An exploration into the nature of informal-formal sector relationships. *World Development*, 6 (9/10) :1.065-75, set./out. 1978.

WACHTEL, Howard M. Capitalism and poverty in America: paradox or contradiction. *American Economic Review*, 62 (2):187-94, maio 1972.

_____ Class consciousness and stratification in the labor process.
In: EDWARDS, Richard C., REICH, Michael, e GORDON, David, eds. *Labor market segmentation*. Lexington, D. C. Heath, 1975.

WEISS, Leonard W. Concentration and labor earnings. *American Economic Review*, 56 (1):96-117, mar. 1966. Reproduzido em BURTON JR., John F., BENHAM, Lee K., VAUGHN III, William M., e FLANAGAN, Robert J., eds. *Readings in labor market analysis*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.

WELCH, Finis. Minimum wage legislation in the United States. *Economic Inquiry*, 12 (3):285-318, set. 1974.

**Composto e impresso no
Centro de Serviços Gráficos
do IBGE, Rio de Janeiro, RJ**

PNPE: OUTRAS PESQUISAS CONCLUÍDAS

**A IMIGRAÇÃO ESTRANGEIRA PARA O BRASIL
NO PERÍODO: 1873/1932 — Elisa Reis**

**AS CAUSAS DA EVOLUÇÃO RECENTE DA POSSE
DE BENS DURÁVEIS NO BRASIL — João Saboia**

**CARACTERÍSTICAS E NATUREZA DO CRESCI-
MENTO INDUSTRIAL: 1906/1914 — Maria Tereza
Versiani**

**ESTRUTURA INDUSTRIAL NO BRASIL — Sérgio
Buarque de Hollanda Filho**

**INFLAÇÃO E BALANÇO DE PAGAMENTOS —
Francisco Lopes e André Lara Resende**

**SALÁRIO E PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA
DE TRANSFORMAÇÃO: 1970/1976 — Paulo Baltar
e Paulo Renato Souza**

**URBANIZAÇÃO E CUSTOS NUMA ECONOMIA
EM DESENVOLVIMENTO: O CASO DE MINAS
GERAIS — Afrânio Andrade e Roberto Monte-Mór**

**A INFLAÇÃO BRASILEIRA NO PÓS-GUERRA —
Fernando Holanda Barbosa e Antonio Carlos Porto
Gonçalves**

**ENERGIA E ECONOMIA: UM MODELO INTE-
GRADO — Eduardo Modiano**

**INFLAÇÃO E NÍVEL DE ATIVIDADE NO
BRASIL — Francisco Lopes**

**REFORMA FINANCEIRA INTERNA E ABER-
TURA FINANCEIRA AO EXTERIOR NA AMÉ-
RICA LATINA — Edmar Bacha e Carlos Díaz
Alejandro**

SÉRIE PNPE

- 1 – FUNDAMENTOS DA POLÍTICA PÚBLICA – Jorge Vianna Monteiro
- 2 – OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA – Roberto Macedo
- 3 – ANÁLISE MATEMÁTICA: UM TEXTO PARA ECONOMISTAS – Antonio Salazar Pessoa Brandão
- 4 – LIVRO-TEXTO DE PROGRAMAÇÃO LINEAR – Edgar A. Lanzer
- 5 – MOEDA E SISTEMA FINANCEIRO NO BRASIL – André Franco Montoro Filho
- 6 – ANÁLISE MACROECONÔMICA: UMA PERSPECTIVA BRASILEIRA – Edmar L. Bacha

