

Salário e emprego em economias atrasadas

Coleção Teses

Salário e emprego em economias atrasadas

Paulo Renato Costa Souza

Campinas
Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP
Instituto de Economia – IE
1999

Obra publicada pelo Instituto de Economia da UNICAMP.

© *Paulo Renato Costa Souza*

Projeto Gráfico-visual/Editoração/Normalização
Célia Maria Passarelli Quitério
Neide Pereira Baldovinotti

Revisão técnica
Marco Antonio Macedo Cintra

Revisão
Isabel Petronilha Costa

Capa
João Baptista da Costa Aguiar

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – CEDOC
do Instituto de Economia da UNICAMP

331.1109172 Souza, Paulo Renato Costa
So89s Salário e emprego em economias atrasadas/Paulo Renato Costa
Souza. Campinas, SP: UNICAMP.IE, 1999. (Coleção Teses).

Originalmente apresentada como Tese de Doutorado ao
Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP (1980).

ISBN 85-86215-23-6

1. Economia. 2. Áreas subdesenvolvidas. 3. Mercado de
trabalho. 4. Salários. I. Título. II. Série.



Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia (www.eco.unicamp.br)

☐ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 788.5708 📠 (019) 289.1512 ✉ public@eco.unicamp.br
13083-970 – Campinas, São Paulo – Brasil

Para Giovanna

*"Hay un asunto en la tierra
Más importante que Dios:
Y es que 'naide' escupa sangre,
P a que outro viva mejor".*

Athaulpa Yupanqui
"Las Preguntitas"

Sumário

Prefácio.....	11
Introdução.....	15
1 Principais teorias sobre a determinação da taxa de salários.....	23
1.1 A oferta e demanda de mão-de-obra: breve nota sobre a teoria neoclássica.....	25
1.2 A determinação dos salários pelo custo de reprodução da força de trabalho.....	33
1.3 As teorias dos dois limites para a fixação dos salários.....	40
2 Esboço de uma interpretação alternativa sobre a determinação dos salários.....	59
2.1 Pressupostos teóricos.....	60
2.2 A determinação dos salários.....	64
3 A determinação da taxa de salários em economias atrasadas.....	79
3.1 Taxa de salários e excedente de mão-de-obra.....	79
3.2 Os salários e as rendas dos ocupados nas formas de organização não tipicamente capitalistas.....	99
Apêndice 1: Nota sobre a controvérsia sobre a marginalidade.....	108
Apêndice 2: Formas primitivas de organização da produção em Marx.....	112

4	Funções da pequena produção na acumulação capitalista.....	115
4.1	Pequena produção mercantil e custo de reprodução da força de trabalho.....	116
4.2	Formas de organização não tipicamente capitalistas e “escassez de capital”.....	132
5	Emprego e salários no Brasil – 1950/70.....	143
5.1	Industrialização e geração de empregos no Brasil: 1950/70.....	146
5.2	Salários industriais no Brasil.....	160
5.3	Emprego e renda na pequena produção mercantil urbana.....	171
	Bibliografia.....	185

Prefácio

Esta tese é o resultado de quase dez anos de trabalho sobre o tema; uma espécie de resumo de minhas conclusões. Nela, reconheço a contribuição de todos os trabalhos que realizei desde que “Don” Aníbal Pinto me incumbiu de escrever algumas páginas sobre os salários nas empresas públicas, como parte de um estudo que a Divisão de Desenvolvimento da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina – realizava no segundo semestre de 1970.

Logicamente isso tudo não foi premeditado ou planejado. Até meados de 1977 não me passava pela cabeça a possibilidade de retomar a vida acadêmica, sequer de continuar minha formação que havia chegado até o Mestrado realizado em 1969 e 1970 na ESCOLATINA, no Chile. Quando decidi deixar as Nações Unidas e regressar ao Brasil em fins de 1977, já tinha grande parte do trabalho “braçal” realizada sob a forma de *papers*, artigos e relatórios do PREALC – Programa Regional do Emprego para a América Latina. Era uma espécie de “quebra-cabeças” desarmado, conjunto de membros e órgãos de um corpo ainda desarticulado. O problema é que não sabia como armá-lo, apesar de contar com boa parte das peças de que necessitava.

Tampouco foi planejada a maneira pela qual fui construindo cada um desses pedaços. Nos primeiros anos de trabalho no PREALC, nos dedicamos a uma espécie de “mapeamento”

estrutural da situação do emprego na América Latina, deixando de lado eventuais preocupações teóricas e evitando prudentemente as políticas sobre a marginalidade, que tinham tido seu auge no fim da década anterior. Ao mesmo tempo em que contribuíamos com nova informação sobre as características do problema do emprego, do desemprego em vários países, Ernesto Kritz, Jaime Mezzera, Joseph Ramos, Sergio Maturana, Michel Bouvier, Andrés Bianchi e eu nos “empapávamos” dessa mesma realidade.

Depois vieram os trabalhos mais importantes e específicos, já com alguma pretensão teórica, sobre o mercado de trabalho urbano, especialmente o seu segmento “informal”. Nesta etapa Victor Tokman e Emilio Klein foram meus parceiros indispensáveis.

Quando cheguei a Campinas em janeiro de 1978 trazia tudo isto na minha bagagem e mais um artigo sobre diferenciais de salários no Brasil, escrito em Princeton no ano anterior e um rascunho de uma tentativa de arrumação do “quebra-cabeças”.

A primeira providência foi submeter tudo à discussão com meus novos colegas em uma série de seminários. Vivi então uma das mais gratas experiências de minha vida profissional. Em primeiro lugar porque todos os que ali estávamos – Maria da Conceição Tavares, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, João Manuel Cardoso de Mello, Maria Hermínia Tavares de Almeida, Claudio Leopoldo Salm, Paulo Eduardo Baltar e José Francisco Graziano da Silva – nos despojamos de preconceitos e nos jogamos com verdadeiro *fair-play* num processo de intensa e enriquecedora discussão. Como resultado, ninguém saiu do seminário exatamente com as mesmas idéias de quando havia entrado.

Em segundo lugar porque afortunadamente me encontrei com um conjunto de cientistas sociais de excelente nível teórico

que, além disso, tinham uma proposta teórica própria. O “pensamento de Campinas” tinha já coberto algumas partes essenciais da teoria econômica, bem como tinha avançado bastante na formulação das especificidades do desenvolvimento capitalista “tardio”. Mais importante ainda, estas diversas partes sem dúvida guardam coerência e compatibilidade entre si. Uma das áreas ainda não exploradas era a de emprego e salários. Apesar disso estavam subjacentes em vários trabalhos alguns filões a serem seguidos.

Neste clima decidimos organizar um programa integrado de pesquisas sobre o mercado de trabalho no Brasil, em torno do qual nos aglutinamos os professores e os alunos interessados na matéria. Como produto de tudo isto e dos cursos que freqüentei no programa de doutoramento na UNICAMP pude, finalmente, chegar a armar meu “quebra-cabeças”. A presente tese tem justamente esse caráter: de armar e articular minha concepção sobre o funcionamento do mercado de trabalho, especialmente o urbano, no caso específico das economias atrasadas.

Além de todas as pessoas que já mencionei acima, devo anotar as valiosas contribuições que recebi de Wilson Cano, Mário Possas, Sérgio Silva e Paulo Vieira da Cunha. Na equipe de pesquisa sobre o Mercado de Trabalho recebi contribuições de muitas pessoas, mas quero destacar especialmente aqueles com quem mais diretamente trabalhei: os pesquisadores Gustavo Zimmermann, Laís Abramo e os alunos estagiários Cinthia Costa Neves, Sven Blickstad, Frank Osaka, Jorge Nicolau e Paulo de Oliveira Gonçalves. Candida Maria Teixeira foi eficiente, como sempre, na datilografia da presente versão.

Devo acrescentar um agradecimento especial ao Programa Nacional de Pesquisa em Economia - PNPE - administrado pelo IPEA. Dentro dos critérios vigentes até fins de 1979, este Programa

deu o apoio financeiro necessário para a realização do Programa de Pesquisas sobre o Mercado de Trabalho no Brasil, pelo DEPE, sem o qual teria sido impossível a sua realização, bem como a elaboração da presente tese e de três ou quatro mais que vêm a caminho.

Antes de “entrar na matéria”, contudo, não posso deixar de destacar meu profundo e especial reconhecimento a duas pessoas que foram particularmente importantes na minha “reciclagem” acadêmica e na conformação das idéias centrais da presente tese. Refiro-me a Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, meu orientador, e a Maria da Conceição Tavares. Os méritos da presente tese devem ser creditados a nós três; os defeitos ficam por minha conta.

Atlântida, RS, janeiro de 1980.

Introdução

Este é um livro sui generis. É difícil afirmar categoricamente que se trata de um livro teórico, mas certamente não é empírico, apesar de ser ilustrado com dados sobre a economia brasileira.

Esta dificuldade de definição deriva, em parte, de sua própria concepção e, em parte, foi produto das lacunas na teoria disponível que puseram obstáculos a sua elaboração, obrigando-me a alguns desvios importantes em relação ao projeto original.

Como mencionei no Prefácio, tratei de “armar o quebra-cabeças” do funcionamento do mercado de trabalho em economias capitalistas atrasadas. Portanto, mais que ocupar-me com temas específicos, procurei estabelecer as conexões fundamentais entre a estrutura do emprego assalariado, a taxa de salários, a ocupação nas formas não tipicamente capitalistas de organização, a renda destes últimos e os movimentos de mão-de-obra de uma atividade à outra. O tratamento específico de cada uma destas partes foi objeto de outros trabalhos que elaborei, ou nos quais colaborei.¹

Dentro deste espírito, pretendia, no primeiro capítulo, fazer uma revisão breve das teorias de determinação dos salários nas economias capitalistas em geral, procurando enfatizar o papel do sistema econômico neste processo. Os capítulos seguintes procurariam mostrar sua pertinência e especificidade nas economias

¹ Veja-se, a propósito, minha coletânea de artigos: Emprego, salários e pobreza (1980) e vários trabalhos publicados pelo PREALC sobre o tema do emprego em países latino-americanos.

atrasadas e a maneira pela qual poderia ser entendido o problema do emprego em organizações não tipicamente capitalistas.

Porém, não encontrei um corpo teórico que desse conta satisfatoriamente do problema geral da determinação dos salários. Isso me obrigou a aprofundar um pouco mais a questão que seria objeto do Capítulo 1, desdobrando-a em dois capítulos. Grande foi a tentação de abandonar o projeto original e concentrar a tese na dimensão teórica do problema. Disciplinei-me e resisti à tentação, procurando manter intacto o projeto original, sem deixar de atender à exigência de, ao menos, esboçar uma possível alternativa teórica dentro do contexto do primeiro capítulo.

O resultado aí está; creio que tem o mérito de procurar “fechar” totalmente o modelo, oferecendo uma explicação “globalizante” para o funcionamento do mercado de trabalho em economias atrasadas. Reconheço, contudo, que a complexidade do tema e a originalidade de certas colocações, em relação ao corrente na literatura econômica, aconselhariam a um tratamento mais detalhado do que se apresenta neste texto. Também reconheço que cada um dos capítulos poderia ser em si mesmo objeto de uma tese. Creio, contudo que, no atual contexto, a solução encontrada foi a melhor possível, pois um aprofundamento em uma só das questões levantadas poderia gerar um grau de incompreensão ainda maior do que no presente caso, devido à falta de nexos com as outras partes.

A solução adotada justifica-se também dentro do espírito que imprimimos ao programa de pesquisas do DEPE. De fato, na área de “mercado de trabalho” estávamos desenvolvendo uma série de pesquisas, algumas das quais transformadas em teses, cobrindo aspectos complementares. Creio que o livro de Cláudio Salm, *Escola e Trabalho* (1980), e a tese de Paulo Eduardo Baltar² sobre

² N. do editor: Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica. Campinas: Unicamp. IE, 1985.

diferenciações salariais na indústria, constituem, junto com a presente, um todo, integrado e compatível.

O problema da determinação dos salários incorpora uma noção que me parece original na literatura econômica: a da vinculação entre taxa e estrutura de salários.³

Esta noção permite tratar as duas questões de modo interdependente, dentro do setor industrial. No contexto geral da economia, por sua vez, ressalta a importância da taxa de salários da indústria como uma variável que tem um certo efeito “propagador” sobre o resto. As leis de determinação da taxa e da estrutura salarial são endógenas ao setor industrial, para o que se destaca o papel tanto da estrutura produtiva como da estrutura sindical.

Procuro manter presente, em todos os seus desdobramentos, a idéia de que a determinação da taxa de salários é um problema teórico único no capitalismo. Suas leis gerais de determinação são válidas para toda e qualquer economia capitalista, ainda que apresente algumas especificidades nas economias atrasadas.⁴

Minha concepção sublinha não só o caráter “integrado” do processo de acumulação capitalista (em oposição à visão dualista), mas também identifica as transformações nos diversos estratos

3 Este elemento é chave para o Capítulo 2 – “esboço de uma interpretação alternativa” – e está inspirado em trabalhos anteriores tanto próprios, quanto de outros colegas vinculados ao DEPE. Contudo, creio que pela primeira vez conseguimos (Maria da Conceição Tavares compartilhou esta dura tarefa comigo e Mário Possas foi nosso crítico exigente) dar uma “certa forma teórica” a várias coisas que estavam “pairando no ar”.

4 Incluo na categoria das economias capitalistas “atrasadas” todas as que ainda não atingiram a “maturidade” de seu desenvolvimento capitalista. Estão compreendidas nesse conceito economias de diversos graus de “desenvolvimento”, desde as que completaram a base técnica para a acumulação de capital, até as que não o fizeram. O conceito de atrasada, neste caso, aproxima-se grosseiramente da velha expressão “subdesenvolvida”. O grande problema é que esta última traz consigo toda uma concepção do “processo de desenvolvimento” que não está em sintonia com os pressupostos nos quais se move este livro. Deve-se observar também que a noção de economia “atrasada” é totalmente compatível com a de desenvolvimento capitalista “tardio” ou “retardatário” referida à experiência brasileira recente (Cardoso de Mello, 1975). Não adoto esta terminologia pois a mesma procura dar conta das especificidades do processo de desenvolvimento, enquanto eu procuro estabelecer algumas relações básicas de funcionamento do mercado de trabalho.

produtivos a partir da dinâmica e da racionalidade do núcleo verdadeiramente capitalista das economias nacionais. Não estamos, portanto, em presença de economias nas quais convivem vários “modos de produção”. Ao contrário, entendemos que o modo de produção capitalista comporta a existência de várias “formas de organização da produção” articuladas de acordo com as exigências da dinâmica da acumulação capitalista.

No aspecto específico do funcionamento do mercado de trabalho, não adoto a hipótese de absorção de mão-de-obra “*a la Lewis*” por parte do núcleo capitalista, mas concebo uma relação dinâmica entre as diversas esferas produtivas. O “espaço econômico” reservado às formas mais tradicionais de organização da produção se contrai e se reproduz ao sabor dos impactos que recebe em consequência da expansão mais ou menos rápida e diversificada do núcleo capitalista. Nestes espaços, o número de pessoas que devem buscar sua subsistência altera-se também ao compasso da acumulação capitalista. Ambos os processos, contudo, não têm por que serem “solidários” entre si. Os níveis médios de renda nestes estratos aproximam-se ou não do salário de base da economia, mas a relação teórica que existe entre essas magnitudes não é clara. No máximo, admitimos que o salário do núcleo capitalista – determinado endogenamente, de acordo com as necessidades do processo de acumulação e com o nível de organização da classe trabalhadora – fixa uma espécie de “farol” para as outras remunerações.

Apesar de reconhecer a articulação completa do sistema econômico, nossa visão aparta-se bastante dos autores que enfatizam as relações de superexploração entre as diversas esferas produtivas. A existência das formas mercantis simples é essencial para o processo de acumulação somente porque cumpre a (importante) função de produzir ou comercializar determinados

bens ou serviços, preenchendo “espaços” delimitados pelo núcleo capitalista. Não é certo, porém, que o dinamismo do sistema esteja de alguma forma baseado ou influenciado por esta relação. O núcleo capitalista não está obtendo uma taxa de mais-valia superior à “normal”, devido ao papel “rebaixador do custo de reprodução da força de trabalho”, que usualmente é outorgado à pequena produção, nem realizando uma acumulação mais rápida porque a pequena produção lhe está “poupando esforços”. Tanto o dinamismo como a distribuição da renda do núcleo capitalista dependem somente de suas condições próprias de funcionamento. A debilidade das outras formas de organização diante do mesmo capital explica, por sua vez, os baixos níveis de renda de seus ocupados.

O primeiro capítulo está dedicado à revisão crítica das principais linhas teóricas disponíveis sobre o problema da determinação dos salários nas economias capitalistas. Segundo entendo são três as matrizes teóricas mais importantes nessa matéria. Procuo mostrar as insuficiências de cada uma delas, mas especialmente procuro discutir a “teoria dos dois limites”, por ser a mais importante entre os economistas não ortodoxos. Em certo sentido é uma “discussão contra mim mesmo”, porque foi através da mesma que me inseri na questão.

O segundo capítulo constitui o “esboço de uma interpretação alternativa”. Nele recolho contribuições de vários autores que são referidos na primeira parte, especialmente a noção marxista da determinação do processo de incorporação do progresso técnico pela concorrência intercapitalista. Incorporo também na análise o modelo de determinação da renda e dos salários reais de Kalecki, bem como elementos da moderna teoria da organização industrial. O que permite “soldar” tudo, entretanto, é a concepção de uma taxa de salários como o piso salarial comum à indústria como um todo; esta noção é distinta, mas vinculada à de distribuição salarial,

conformando ambas o “padrão salarial”. São analisadas também as inter-relações entre o padrão salarial e o padrão de acumulação.

O terceiro capítulo retoma a problemática teórica da determinação dos salários, mostrando as especificidades das economias atrasadas. Em primeiro lugar, examino a única teoria atualmente disponível sobre a matéria – a de Lewis –, identificando no pensamento neoclássico a sua matriz teórica, ao contrário do que postulam seu autor e vários de seus seguidores. Em segundo lugar, analiso os problemas que se derivam da existência de um amplo excedente de mão-de-obra para a adoção de uma teoria da determinação salarial endógena ao núcleo capitalista da economia. Isto supõe uma interpretação particular da concepção de Exército Industrial de Reserva e dos determinantes dos movimentos de mão-de-obra entre diversas atividades. Finalmente, examino as vinculações entre a renda dos ocupados nas formas não tipicamente capitalistas de organização e a taxa de salários. Para tanto, devo examinar os determinantes específicos das primeiras e que se vinculam a uma certa tipologia das formas de organizações mercantis simples. O capítulo ainda contém dois apêndices. No primeiro, discuto minha própria concepção de Exército Industrial de Reserva à luz da formulação original de Marx, em contraste com as de alguns dos participantes da chamada “controvérsia sobre a marginalidade”. No segundo, resumo brevemente a descrição de Marx sobre as características de diversos tipos de organização não tipicamente capitalistas.

O quarto capítulo está consagrado a contrastar minha própria visão, resumida no capítulo anterior – sobre a natureza e as “funções” da produção não tipicamente capitalistas nas economias atrasadas – com as interpretações mais correntemente aceitas entre os analistas críticos no Brasil. Inicialmente, discuto a hipótese de

que a pequena produção cumpriria a função de “rebaixar” o custo de reprodução da força de trabalho, possibilitando ao núcleo capitalista da economia o pagamento de um salário mais baixo do que em sua ausência. Logicamente, o sistema beneficiar-se-ia neste caso de uma taxa de mais-valia superior à que seria “normal”. Procuo demonstrar a falácia do argumento em todos os casos possíveis: pequena produção rural e urbana em relação a salários agrícolas e urbanos. Na segunda parte do capítulo questiono a idéia de que a pequena produção cumpriria a importante função de “poupar esforços” ao capital, possibilitando-lhe uma taxa de acumulação superior também à que seria “normal”. O fato de produzir determinados bens e serviços, atuando subordinada aos interesses do capital, não significa que a pequena produção seja importante para que o processo de acumulação experimente um ritmo mais rápido do que ocorreria em sua ausência.

O quinto capítulo trata da evolução do emprego e dos salários na economia brasileira, especialmente no período 1950/70. Não pretendo “comprovar” empiricamente a concepção teórica esboçada nos capítulos anteriores; seu propósito é apenas o de ilustrar alguns aspectos antes discutidos, sem uma preocupação maior por estabelecer nexos de determinação empírica. Está dividido em três partes. Na primeira examino a evolução do emprego no período 1950/70 através de informações censais referentes aos principais estados e ao total do país, mediante uma metodologia de agregação que me permite distinguir o emprego “organizado” do “não organizado”. Na segunda descrevo a evolução dos salários industriais no período 1952/74, de forma a ilustrar algumas relações estabelecidas no segundo capítulo. Na terceira parte, finalmente, examino duas questões básicas referentes à

estrutura do emprego urbano, especialmente nos grandes centros do país: sua composição em termos ocupacionais e a renda média de cada um dos estratos. Nos estratos inferiores procurei distinguir os assalariados dos demais; o emprego “não tipicamente capitalista”, por sua vez, foi subdividido de acordo com a tipologia definida na segunda parte do terceiro capítulo.

1

Principais teorias sobre a determinação da taxa de salários

Todas as escolas de pensamento econômico têm sua própria interpretação sobre a natureza das leis de determinação dos salários. Nenhuma delas, contudo, a nosso juízo, logra dar conta do problema de uma maneira plenamente satisfatória. A intenção do presente capítulo não é a de revisar criticamente a história do pensamento econômico neste aspecto específico. Não podemos deixar de reconhecer, porém, que há determinados autores e escolas cuja contribuição ao tema é de fundamental importância, seja pelo seu valor em si, seja pela atenção que, merecida ou imerecidamente, receberam e recebem dos economistas em geral. Por outro lado, o fato de não reconhecermos um corpo teórico que isoladamente dê conta do problema da determinação dos salários, não significa que, na construção de nossa própria interpretação no próximo capítulo, deixemos de recolher elementos que estão presentes em vários autores importantes.

Uma olhada panorâmica na literatura econômica traz à luz duas vertentes explicativas básicas da determinação da taxa de

salários. A primeira tem sua essência na escolha individual. Como veremos em seguida, o arbítrio dos indivíduos e sua perfeita mobilidade no mercado de trabalho são a chave do sistema neoclássico de determinação dos salários, estando presente também uma suposta função de maximização de benefícios – monetários ou não.

Todos os demais corpos teóricos analisam o papel do **sistema econômico** na determinação de uma taxa de salários que seja adequada tanto à reprodução da força de trabalho quanto à acumulação de capital. Para nossos propósitos, distinguimos dois subgrupos nesta vertente. O primeiro, inspirando-se em Ricardo e Marx, identifica o salário com o “custo de reprodução da força de trabalho”. O segundo engloba contribuições de um conjunto muito heterogêneo de pensadores que se afiliariam a uma teoria que chamamos de “teoria dos dois limites”. Tal como ocorre com o primeiro caso, sua inspiração é também marxista e ricardiana, surgindo de interpretações divergentes sobre o pensamento original destes autores. Desde logo, devemos advertir, contudo, que apesar de ser esta a matriz teórica de muitos economistas (v.g. os “cambridgeanos”) a mesma não está explícita e completamente formulada em texto algum que seja de nosso conhecimento. Tivemos, portanto, de “armar” o modelo teórico, recolhendo contribuições de diversos autores.

Neste capítulo trataremos dessas três linhas interpretativas – que nos parecem as mais importantes – para o problema da determinação dos salários. Em primeiro lugar examinaremos a teoria convencional dos salários, que põe ênfase nos aspectos de oferta e demanda de mão-de-obra, e cuja expressão mais acabada é a escola neoclássica. Em segundo lugar, analisaremos a proposição de que os salários são determinados por uma tendência à igualação com o “custo de reprodução da força de trabalho” e, em terceiro

lugar, nos deteremos com mais vagar na “teoria dos dois limites”, por ser talvez a de maior aceitação entre todos os economistas não pertencentes à ortodoxia neoclássica.

Logicamente, cada uma das três correntes tem um sem-número de adeptos, muitos dos quais ofereceram contribuições enriquecedoras ao longo do tempo. Neste trabalho, contudo, resumimos os aspectos que nos parecem essenciais de cada teoria, procurando interpretar as concepções dos autores que originalmente formularam suas bases ou daqueles que mais tipicamente as expressaram.

1.1 A oferta e demanda de mão-de-obra: breve nota sobre a teoria neoclássica

A grande tentação de qualquer economista não neoclássico é a de criticar a teoria econômica convencional antes de expor seus próprios pontos de vista. Procurarei fugir dessa verdadeira armadilha por várias razões; no presente caso tal atitude é especialmente correta porque a crítica à teoria neoclássica dos salários é impossível fora de uma crítica **geral** à teoria neoclássica.

A crítica à teoria neoclássica é ao mesmo tempo fácil e difícil porque deve ser essencialmente dirigida às hipóteses fundamentais nas quais se baseia. Em outras palavras, aceitas as premissas (explícitas ou implícitas), a dedução dos postulados é um mero problema de lógica formal. A comprovação das hipóteses, por outro lado, não é uma simples questão empírica como o querem vários autores neoclássicos importantes, mas envolve a especificação dos elementos determinantes em relações empiricamente observadas.

Para não ir muito longe na busca de uma ilustração, basta mencionar um ponto central de toda a teoria neoclássica, particularmente importante para o problema dos salários: a noção de equilíbrio. Para os neoclássicos o sistema econômico tende permanentemente ao equilíbrio. Como explica Hicks, a igualação do salário à produtividade marginal não é uma relação que possa ser assumida ao pé da letra. O mercado de trabalho está em permanente movimento sempre na busca de um nível de equilíbrio o qual, também, está em constante alteração. Este contínuo movimento é a consequência de “mudanças nos determinantes últimos da atividade econômica (...), mudanças nos gostos, no conhecimento, nos recursos naturais, e na oferta e eficiência dos fatores de produção em geral” (Hicks, 1968: 18). Assim, a “produtividade marginal do trabalho está constantemente sendo alterada, os salários também e o que move o sistema é uma suposta tendência ao equilíbrio. Nesta noção está implícita, também, outra hipótese crucial da teoria neoclássica e que se refere à ausência de graus de precedência na determinação das variáveis macroeconômicas. De fato, “tudo depende de tudo”; no presente caso, ao mesmo tempo em que os salários devem igualar-se à produtividade marginal – o que poderia induzir os menos avisados a dizer que são “determinados” por ela – exercem influência nas decisões dos empresários quanto às técnicas a serem utilizadas ou aos setores nos quais investir, o que tem novas implicações sobre a produtividade marginal. Esta concepção de relações entre variáveis na forma de verdadeiras “avenidas de mão dupla”, freqüentemente conduz a problemas de indeterminação formal bastante sérios, como ficou evidente, por exemplo, na chamada “controvérsia cambridgeana sobre a função de produção”.

Não obstante evitarmos a crítica da teoria neoclássica, estamos “obrigados” a uma breve referência à mesma, tanto por sua importância em geral na economia atual, como principalmente

porque precisamos identificar claramente as matrizes teóricas das diversas concepções sobre a determinação dos salários em economias atrasadas. Está longe de nossa intenção, também, apresentar um resumo detalhado da teoria neoclássica. Para nossos propósitos, basta mencionar os aspectos que nos parecem essenciais na conformação das “curvas de oferta e de demanda” de trabalho.

A noção neoclássica de demanda por trabalho em termos macroeconômicos relaciona inversamente quantidades demandadas com o preço do fator, ou seja, a taxa de salários. Podemos chegar à mesma quer consideremos a possibilidade da agregação de “funções de produção microeconômicas”, na mais pura tradição marshalliana, quer trabalhemos com os supostos walrasianos de proporções fixas no âmbito da indústria. No primeiro caso, a própria noção de função de produção traz implícita a idéia de algum grau de substituição entre os “fatores” capital e trabalho. No segundo, o equilíbrio geral do sistema deve necessariamente garantir – via mobilidade do capital e do trabalho – a vigência de uma taxa de salários que iguale a oferta e a demanda de trabalho em nível macroeconômico. Como mostra Hicks, “a diferença entre a teoria da produtividade marginal e esta teoria da ‘produtividade líquida’ reside simplesmente numa diferença de hipóteses. A ‘produtividade líquida’¹ supõe que os métodos de produção são fixos; a produtividade marginal os supõe variáveis” (Hicks, 1968: 14). Portanto, em nível macroeconômico, uma hipótese de coeficientes fixos em todas as indústrias com mobilidade de “fatores” **equivale** à noção da existência de uma “envolvente” das técnicas, o que para todos os efeitos práticos não se distingue de uma função de produção agregada. Talvez por esta razão Ferguson inicie o capítulo macroeconômico de seu livro

¹ Hicks neste caso adota o conceito de salário como equivalente ao “produto líquido”, depois de deduzidos todos os demais custos de produção para distingui-lo do conceito de equivalência à produtividade marginal. Os dois conceitos estão extraídos de Marshall, mas o primeiro é compatível com a concepção walrasiana de equilíbrio geral com proporções fixas, enquanto o segundo não o é.

lamentando que, apesar de todos os avanços realizados pela microeconomia neoclássica nos últimos 50 ou 60 anos (sic), no plano macroeconômico os problemas de agregação obrigam à adoção de velhos supostos (v.g. maximização, perfeita substitutibilidade entre fatores, etc.)

“Ao passar das magnitudes microeconômicas para os correspondentes valores macroeconômicos, deve-se necessariamente usar algum método de agregação. Na ‘Introdução’ a este volume (...) foi estabelecido que o rigor da teoria do equilíbrio geral seria sacrificado pela simplicidade: nossa teoria macroeconômica é construída por analogia com a correspondente teoria microeconômica. Portanto, nós supomos que o sistema econômico agregado possui uma função de produção agregada; que há dois principais tipos de fatores homogêneos (capital e trabalho); que o sistema comporta-se ‘racionalmente’ (i.e. de modo a maximizar ou minimizar, sujeito a restrições) e que o sistema remunera cada fator de acordo com hipóteses competitivas. (...) devemos supor também que ‘a’ função agregada é homogênea de primeiro grau” (Ferguson, 1971: 215).

O problema da agregação da demanda por trabalho é uma das diferenças cruciais do sistema keynesiano de determinação dos salários em relação ao neoclássico. É importante observar que Keynes adota as hipóteses neoclássicas em nível microeconômico, pelas quais supõe que as empresas operam segundo critérios de maximização, que as levam a igualar o valor da produtividade marginal do trabalho com a taxa de salários nominal. A demanda global de trabalho, contudo, não depende da agregação *caeteris paribus* e estática das curvas individuais das empresas. Ao contrário, a demanda global de trabalho é determinada pelo princípio da demanda efetiva, em que o gasto agregado dos capitalistas e consumidores determina o nível de produção e de emprego.

A concepção neoclássica de equilíbrio no mercado de trabalho passa por cima da distinção entre salários nominais e salários reais. Para Keynes, ao contrário, negociado o salário

nominal, o real seria uma consequência a posteriori da operação do sistema econômico, dependendo do nível de produção, dadas a demanda efetiva e funções de produção com rendimentos decrescentes, em nível microeconômico.²

A crítica keynesiana a Pigou, movendo-se ainda no mundo neoclássico em muitos aspectos, foi capaz de mostrar o caráter incompleto e indeterminado do modelo neoclássico de equilíbrio no mercado de trabalho. O modelo necessitaria ter ao menos um dos elementos “dados”:

“Na realidade o livro (*Theory of unemployment*) (...) um estudo relativo ao volume tomado pelo emprego, dada a função de oferta de mão-de-obra, quando se acham satisfeitas as condições de pleno emprego. Ou podemos considerar esta obra como uma investigação não causal das relações funcionais determinantes dos níveis de salários reais que correspondera a qualquer volume dado de emprego” (Keynes, 1964: 262).

Podemos identificar dois elementos responsáveis por esta indeterminação. O primeiro seria a noção neoclássica da função de oferta de trabalho em termos de salários reais; o segundo se vincula à hipótese de que o sistema possui mecanismos que tenderiam permanentemente a garantir o pleno emprego e constitui uma crítica mais geral à teoria neoclássica.

A solução keynesiana, do ponto de vista da teoria dos salários, consistiu em “remendar” a versão neoclássica, separando os valores nominal e real, e em tomar a demanda efetiva e a taxa nominal de salários negociada institucionalmente como dados exógenos ao modelo de determinação. Novamente o modelo tem lógica formal, desde que seja aceita a teoria microeconômica de

2 “(...) no caso de variações no nível geral de salários, observaríamos, segundo penso, que a modificação dos salários reais que acompanha a dos salários nominais, longe de se apresentar ordinariamente no mesmo sentido, ocorre quase sempre em sentido oposto. (...) pois embora o trabalhador se mostre mais disposto a aceitar reduções de salário quando o emprego declina, os salários reais tendem inevitavelmente a crescer nas mesmas circunstâncias, dado o maior rendimento marginal de determinado capital de equipamento quando a produção diminui” (Keynes, 1964: 22).

demanda por trabalho como uma função da produtividade marginal do fator e, mais ainda, que a mesma possa ser, de alguma maneira, agregada em termos macroeconômicos.

Não obstante o anterior, a indeterminação da teoria neoclássica dos salários pode, em termos lógicos, ser deduzida também da necessidade de adotar a função de produção macroeconômica implícita ou explicitamente. Neste sentido creio que a crítica de Joan Robinson (1953), que mostrou a indeterminação do valor do capital, pode ser transposta da análise da teoria da distribuição para a teoria dos salários. Do ponto de vista da demanda de trabalho, a fixação de um valor real dos salários deve necessariamente exigir que se conheça o valor “real” do outro fator – o capital. O caráter tautológico da teoria neoclássica do capital é bastante conhecido e reconhecido pelos próprios neoclássicos.³

Devemos notar neste momento, no que respeita à função de demanda por trabalho, que existem corpos teóricos alternativos à teoria neoclássica, tanto do ponto de vista “microeconômico” quanto muito especialmente da própria concepção de separação (e portanto agregação micro-macro).⁴ Assim, por exemplo, Kalecki foi capaz de integrar a teoria da demanda efetiva com uma concepção totalmente diversa da keynesiana quanto ao funcionamento da firma. Kalecki supõe que as empresas tendem a operar sempre com margens flutuantes de capacidade ociosa, atuando portanto numa faixa em que os custos seriam constantes e não crescentes. Neste contexto é inconcebível a própria noção de “produtividade

3 “Se todos os processos de produção são caracterizados por proporções fixas e bens de capital heterogêneos não se pode legitimamente postular a priori uma relação unívoca entre intensidade de capital e relação de preços de fatores. (...) A questão não é saber se a crítica cambridgeana é teoricamente válida. Ela é. Melhor, a questão é empírica ou econométrica: há suficiente substitutibilidade no sistema para estabelecer os resultados neoclássicos?” (Ferguson, 1971: 265-6).

4 Para uma discussão deste aspecto veja-se especialmente Tavares (1974, 1979).

marginal” de qualquer “fator” como uma variável à qual se deve ajustar sua remuneração.

Por sua vez, a curva neoclássica de oferta de trabalho depende da vigência das hipóteses de perfeita mobilidade no mercado de trabalho e do comportamento maximizador do bem-estar dos indivíduos. Estes pesariam a utilidade ou “desutilidade” da aceitação de um certo emprego a uma dada taxa de salários. Os modelos neoclássicos mais simples incorporam entre os benefícios somente a renda monetária ou em espécie que o trabalhador conseguiria numa ocupação. Uma aplicação dessa teoria temos, por exemplo, nos modelos que procuram explicar as migrações rural-urbanas pelas diferenças de renda entre cidade e campo. As críticas a esta formulação procuraram enfatizar que a racionalidade dos indivíduos não pode ser simplificada e homogeneizada em função do rendimento monetário. Assim, por exemplo, um trabalhador autônomo pode simplesmente resistir à oferta de um emprego melhor remunerado porque prefere sua vida independente. A resposta neoclássica consistiu sempre em incorporar tais objeções à sua análise, atribuindo um valor a essa preferência não monetária. Na medida em que foi incorporando novas variáveis (v.g. “a probabilidade de ficar desempregado” no modelo Harris-Todaro de migração – 1970), a teoria foi perdendo seu poder explicativo e tornando-se tautológica: tudo o que não estava no modelo seria suscetível de ser incorporado com um certo valor econômico que é justamente o que a teoria procura explicar.⁵

Independentemente das considerações acima, contudo, queremos mostrar a importância para a teoria neoclássica da existência de um preço de oferta do trabalho que pode ser medido **em termos reais**. De fato, a “desutilidade marginal” não é um

⁵ Outra parte do corpo teórico neoclássico padece do mesmo mal qual seja, a teoria do capital humano. Ver, a propósito Cain (1976).

conceito monetário. Implica a noção de um certo desgaste (e desgosto) físico que deve ser recompensado em termos de coisas que tenham utilidade para satisfazer necessidades dos indivíduos. Em outras palavras, os indivíduos têm o poder de fixar seus preços de oferta de trabalho em termos reais. Esta concepção tem várias conseqüências importantes.

A primeira delas é que qualquer mecanismo institucional de negociação salarial pode ser um elemento perturbador do sistema se o mesmo introduzir alterações em relação às preferências individuais. Nota-se claramente a precedência do indivíduo sobre o sistema econômico e sobre suas instituições no estabelecimento dos seus parâmetros básicos.

A segunda é observada por Keynes, (1964: 263):

“Supor $n = x + y$ (ou seja, supor a oferta de mão-de-obra igual ao emprego global) significa naturalmente que a mão-de-obra está em condições de poder determinar o seu próprio salário real (...). Por outras palavras, supõe-se que a taxa de juros sempre se ajusta por si mesma à curva da eficiência marginal do capital, de modo a manter o pleno emprego”.

Isto é lógico desde que os indivíduos tenham o poder de fixar seu preço de oferta e o sistema possua mecanismos automáticos de ajustamento.

A terceira é a de que se esta hipótese é válida, o sistema econômico não é tão indeterminado no esquema neoclássico quanto o afirmamos antes. De fato, o nível do salário real (ou o preço de oferta do trabalho) seria uma espécie de parâmetro exógeno ao sistema que permitiria “fechar o modelo”. Deve-se notar que a crítica keynesiana à função de oferta de trabalho neoclássica vai diretamente a este ponto, ao mostrar que os trabalhadores negociam uma taxa de salários nominal e que está **fora de seu alcance** a determinação dos salários reais. Este ponto é retomado, com maior clareza, por Kalecki (1977a) e por Joan Robinson (1960). Pode-se

agora entender por que é tão cara ao pensamento neoclássico a idéia de que ambas as curvas de oferta e demanda de trabalho estão referidas ao salário real. Pigou chega mesmo a observar com certa satisfação que

“Com as grandes e rápidas alterações que tiveram lugar no valor do dinheiro durante e depois da Grande Guerra, a tendência popular a pensar em termos monetários foi grandemente enfraquecida e é agora comum nos acordos salariais assegurar, para o período do acordo, a variação das taxas monetárias de acordo com as alterações que venham a ocorrer no ‘custo de vida’” (Pigou, 1967: 308).

Estas observações nos permitem compreender como a teoria de determinação dos salários em economias atrasadas que postula pela constância do salário real (no nível da renda na economia de subsistência) não é mais do que um caso especial da teoria neoclássica.⁶ Enquanto a oferta de mão-de-obra é abundante, a desutilidade marginal do trabalho assalariado está representada pelo “custo de oportunidade” do trabalhador, ou seja, a renda que o mesmo deixa de obter na economia familiar de subsistência. No Capítulo 3 retornaremos a esse ponto.

1.2 A determinação dos salários pelo custo de reprodução da força de trabalho⁷

“O preço natural da mão-de-obra é o preço necessário que permite aos trabalhadores, um com o outro, subsistir e perpetuar sua raça, sem aumento nem diminuições” (Ricardo, 1973: 71).

6 Apesar de caso especial, seria o “melhor” caso, dado que a renda de subsistência ofereceria uma medida **real** do “preço de oferta do trabalho”.

7 Um razoável número de autores explícita ou – de modo especial – implicitamente adotam esta determinação como a teoria marxista “ortodoxa” dos salários. Em geral, contudo, é possível apenas encontrar aplicações deste tipo de interpretação e não a sua formulação teórica “pura”. A mesma está presente, por exemplo, nos autores que analisam os “fatores rebaixadores do custo de reprodução da força de trabalho”, procurando identificar nos mesmos algumas das causas dos baixos salários vigentes em economias atrasadas. No Capítulo 4 teremos oportunidade de analisar vários trabalhos de autores brasileiros em que esta interpretação é, implicitamente, adotada.

“Isso não quer dizer que o preço natural da mão-de-obra seja absolutamente fixo e constante. Num mesmo país varia em distintas épocas e difere bastante de um país a outro. Depende essencialmente dos hábitos e costumes da população” (p. 73-4).

“O preço de mercado da mão-de-obra é o preço que realmente se paga por ela, devido ao jogo natural da proporção que existe entre a oferta e a demanda; a mão-de-obra é cara quando escasseia e barata quando abunda. Por mais que o preço de mercado da mão-de-obra se desvie de seu preço natural, tende, do mesmo modo que os bens, a igualar-se com ele” (p. 71-2).

Nestes três parágrafos está sintetizada – melhor do que o faríamos – a essência do pensamento ricardiano sobre a determinação dos salários. A última condição (adequação do preço de mercado ao preço natural) é garantida pela adoção da lei malthusiana do crescimento da população: quando o preço de mercado é maior que o preço natural, a população aumenta fazendo baixar os salários e vice-versa.

O ajustamento entre crescimento da população e demanda por mão-de-obra (taxa de acumulação) que garante que os salários situem-se na sua taxa natural deve ser entendido como uma tendência a longo prazo. Ricardo concebia a economia operando a uma taxa pouco sujeita a flutuações de crescimento ao longo do tempo, o que tornava facilmente compatíveis as taxas de acumulação (crescimento da demanda por mão-de-obra) e de crescimento da população.

Marx retoma a problemática ricardiana ao tratar do Valor da Força de Trabalho. Sua concepção enfatiza mais do que a ricardiana o caráter histórico do custo de reprodução da força de trabalho, o qual corresponde ao valor de todos os meios de subsistência que constituem a “cesta” de consumo, que permite a reprodução do trabalhador e de sua família. A composição desta cesta não depende só dos bens e serviços estritamente necessários à subsistência física

do trabalhador e sua família, mas varia ao longo do tempo, dependendo,

“em grande parte, do nível de cultura de um país e sobretudo, entre outras coisas, das condições, dos hábitos e das exigências com que se tenha formado a classe dos trabalhadores livres. (...) Entretanto, em um país e uma época determinados, a soma média dos **meios de vida necessários** constitui um fator fixo” (Marx, 1966: 124 – Grifo no original).

Este conceito é sinônimo ou equivalente ao conceito de Valor da Força de Trabalho. É importante destacar o fato de que Marx vai além de Ricardo, distinguindo dois elementos que compõem o custo de reprodução da força de trabalho: um elemento “natural” e um elemento “histórico”.

Inspirados ora na concepção ricardiana, ora na marxista, muitos economistas retomam o conceito de “Custo de Reprodução da Força de Trabalho” como o elemento **determinante** da taxa de salários. Estas interpretações muito freqüentemente possuem um caráter tautológico que passa despercebido a seus autores.

O argumento pode ser resumido da seguinte forma: em cada momento histórico e em cada sociedade pode ser identificado um certo “Custo de Reprodução da Força de Trabalho” com um componente estritamente fisiológico e outro “histórico-moral”. Em cada momento, este valor é aquele que permite tanto a reprodução da força de trabalho quanto a do capital. O salário tende a flutuar em torno desse valor. Deduz-se daí uma certa “lei” pela qual o salário seria determinado pelas necessidades da acumulação.

Colocada a questão nestes termos, seu caráter tautológico aparece com bastante nitidez. O salário é determinado pelo Custo de Reprodução da Força de Trabalho e esse, por sua vez, é o valor dos bens que constituem a cesta de consumo dos trabalhadores em cada época histórica, o que depende – entre outras coisas – da evolução histórica dos salários.

Podemos exemplificar lembrando que, no processo de desenvolvimento do capitalismo nos países mais avançados, o padrão de acumulação e a evolução da luta sindical permitiram o crescimento dos salários reais, o que colaborou na transformação dos hábitos dos trabalhadores e incorporação em sua cesta de consumo de bens e serviços que não estavam previamente considerados. Assim, o automóvel, a televisão, etc., apesar de não serem indispensáveis à subsistência dos indivíduos, passaram a fazer parte do “custo de reprodução” da força de trabalho em países como os Estados Unidos ou a Alemanha.

Estritamente falando, podemos distinguir no conceito de “custo de reprodução da força de trabalho” dois elementos: a composição da cesta de consumo dos trabalhadores em termos do tipo e da quantidade dos bens que a integram, e o preço destes mesmos bens. Para nossos propósitos, desconsideraremos os aspectos monetários da questão e raciocinaremos simplesmente em termos do aspecto **real** do custo de reprodução da força de trabalho.

Em princípio, podemos distinguir duas fontes para a transformação histórica do custo de reprodução da força de trabalho. Podemos assumir que o processo de acumulação em si mesmo impõe a transformação dos hábitos da população, tornando indispensável o consumo de determinados bens e serviços ao longo do tempo. Para não ir muito longe basta observar como o tipo de desenvolvimento concentrado espacialmente condicionou a evolução urbana de forma a impor determinadas “necessidades” em termos de transporte para os trabalhadores. Por outro lado, podemos considerar, também, que as lutas reivindicatórias dos trabalhadores, ao longo do tempo, acumularam determinadas vitórias que tiveram como consequência a melhoria de seu nível de consumo.

Independentemente da origem das transformações dos “hábitos e costumes” da classe trabalhadora, o certo é que o sistema

econômico deve transmitir aos trabalhadores quais as alterações no seu padrão de consumo que a acumulação de capital requer. Este processo não se verifica, obviamente, pela ordenação do consumo via cartões de racionamento ou algo parecido. Essa série de “instruções” deve ser transmitida através do nível de rendimento em dinheiro entregue aos trabalhadores (salários) e da imposição de pautas de consumo derivadas do tipo de vida urbana criada pelo desenvolvimento do capitalismo e reforçada por meio da publicidade, das campanhas de venda, do crédito, etc. Em outras palavras, quer a variação secular de salários reais nas economias capitalistas avançadas tenha correspondido à sua lógica de acumulação, quer tenha sido o resultado da luta reivindicatória dos trabalhadores, ou ambas as coisas ao mesmo tempo, o fato é que foi (entre outras coisas) através da evolução dos salários, a longo prazo, que se modificou a cesta de consumo dos trabalhadores, ou seja, o “custo de reprodução da força de trabalho”. Assim, no que respeita à composição da cesta de consumo, a evolução dos salários é um dos elementos que indicam os rumos da evolução do “custo de reprodução da força de trabalho”, podendo, portanto, ser por este determinada.

A origem dessas confusões parece estar numa inadequada compreensão do contexto em que foram colocados os conceitos de “Preço Natural” do trabalho e de “Valor da Força de Trabalho” na formulação original de Ricardo e Marx, respectivamente.

No pensamento ricardiano, como já dissemos, era essencial a consideração da lei malthusiana de crescimento da população. É claro que este constitui um aspecto sumamente criticável de sua teoria. O caráter essencial da teoria da população malthusiana para que o modelo de determinação dos salários ricardiano tenha vigência, não passou despercebido para Kaldor (1956). De fato ele admite até mesmo que o “preço natural” não esteja atrelado à estrita

subsistência física da população. Ao contrário, a sua elevação ao longo do tempo seria um mecanismo que asseguraria um crescente “padrão de vida” para os trabalhadores. Não obstante,

“ele (Ricardo) conservou a noção do que em qualquer contexto social e cultural existe uma ‘**taxa natural de salários**’ na qual a população apenas poderia permanecer estacionária e da qual os salários podem afastar-se apenas temporariamente” (Kaldor, 1956: 85, nota 1).

Diante desta questão, tende-se a adotar a atitude bastante criticável do ponto de vista teórico de “esquecer” a parte mais vulnerável da teoria ricardiana, mantendo intacto o restante. Logicamente devem aparecer os problemas de indeterminação e de tautologia.

No caso de autores que buscam sua inspiração em Marx, parece-me que a confusão reside em uma transposição de argumentos. É preciso ter presente que Marx concebia a tendência à igualação entre salário e custo de reprodução da força de trabalho como uma parte essencial da Lei do Valor. Seu objetivo era mostrar como se verifica a **troca de equivalentes** e a **geração de mais-valia** dentro da Lei do Valor. Estava naquele momento, de fato, discutindo com os clássicos e, especialmente, com Smith e o próprio Ricardo, para demonstrar como a existência do lucro não é incompatível com a teoria do valor trabalho e como sua existência tampouco contraria a condição geral de equivalência no intercâmbio dentro do capitalismo. Os trabalhadores estariam recebendo o valor de sua mercadoria **força de trabalho** (através dos salários) ao mesmo tempo em que estariam criando um valor maior através de seu trabalho. Tal como está explícito em *O capital* (v. 1, cap. 17), o salário vem a ser, portanto, a forma exterior de manifestação do valor e do preço da força de trabalho.

Parece-nos, contudo, muito complicado tentar identificar neste contexto a lei marxista de **determinação** dos salários.

Tampouco é possível argumentar que o custo de reprodução da força de trabalho tenderia a estar sempre próximo ao mínimo de subsistência na teoria marxista, pois o próprio Marx tratou de desfazer esse equívoco em repetidas ocasiões.⁸ O importante para a lei do valor é que em cada momento histórico a força de trabalho tenha um valor determinado que seja menor do que o valor que ela é capaz de gerar. Parece fora de questão que o salário, no contexto da teoria do valor trabalho como remuneração da mão-de-obra, deva flutuar em torno desse valor. Portanto, se se quisesse estudar a determinação dos salários **através da lei do valor**, deveríamos estudar quais os determinantes das alterações no valor da força de trabalho de país a país e ao longo do tempo. Marx obviamente não se propôs a estudar os determinantes da **evolução** do valor da força de trabalho. Simplesmente argüiu pela sua existência como um dado próprio de cada país e de cada época histórica. Não basta, portanto, simplesmente afirmar, como é freqüente entre autores marxistas contemporâneos, que o salário tende ao valor da força de trabalho e que este último é aquele que permite a reprodução do capital. Isto é dizer tudo e não dizer nada ao mesmo tempo.

O próprio Marx nos oferece outra possível linha de abordagem para examinar a questão dos salários que **não contradiz** em absoluto a lei do valor, mas não a incorpora **explicitamente** na análise. Devemos, nesse caso, analisar o problema dos salários do ponto de vista do processo de acumulação de capital. Aí, parece-nos que pode ser identificada em Marx a possível matriz das modernas teorias dos “dois limites”, como veremos a seguir.

8 Marx nunca negou a possibilidade teórica de que os salários experimentassem um ritmo de crescimento positivo, tal como está explícito em *O capital* (v. 1, cap. 23). Na “Crítica ao Programa de Gotha”, por outro lado, Marx investe com virulência e ironia contra a idéia da existência de uma “lei de bronze dos salários”, que os manteria em nível da subsistência: “Mas se eu admitir a lei (de bronze) (...) é preciso que admita também o seu fundamento. (...) Como o mostrava Lange (...) é a teoria malthusiana da população. (...) Mas, se esta teoria é correta, eu não posso abolir a lei, mesmo que suprima cem vezes o salariato, porque neste caso a lei não rege só o sistema do salariato, mas todo e qualquer sistema social” (Marx, 1971b: 26).

1.3 As teorias dos dois limites para a fixação dos salários ⁹

A crescente importância que as teorias dos dois limites para a variação dos salários assumiu entre os economistas não neoclássicos, nos obriga a uma cuidadosa referência à mesma. Em geral identifica-se em Marx uma das matrizes teóricas desta interpretação, o que também nos força a tomá-lo como ponto de partida.¹⁰

Em primeiro lugar é importante anotar que a idéia de um limite mínimo para o nível médio dos salários pode ser identificada no âmbito da própria definição do Valor da Força de Trabalho na teoria marxista. Este ponto, aliás, não parece ser motivo de grande discórdia. O elemento “natural” ou “físico” do custo de reprodução da força de trabalho que se mencionou na seção anterior é, de fato, um limite mínimo para o próprio Valor da Força de Trabalho:

“O limite último ou mínimo do valor da força de trabalho assinala o valor daquela massa de mercadorias cujo provimento diário é indispensável para o possuidor da força de trabalho para o homem, já que sem ela não poderia renovar seu processo de vida; quer dizer, **o valor dos meios de vida fisicamente indispensáveis**. Se o preço da força é inferior a este mínimo, descenderá por debaixo de seu valor, já que nessas condições só poderá manter-se e desenvolver-se de um modo raquítico” (Marx, 1966: 126).

A existência de um limite superior para a variação dos salários no pensamento marxista é tema menos pacífico. Na verdade, ao analisar a “Lei Geral da Acumulação Capitalista”, Marx relaciona o aumento dos salários com

⁹ A “teoria dos dois limites” com diversos matizes, está subjacente nas formulações de quase todos os economistas vinculados à Escola de Cambridge, ainda que nunca tratada explicitamente como tal. Ver, por exemplo, Robinson (1960), Kaldor (1956), Sraffa (1960), Sylos Labini (1977). Entre autores brasileiros, Castro (1979) adota supostos compatíveis com a teoria dos dois limites.

¹⁰ A outra vertente é Ricardo. Os neo-ricardianos trabalham com a noção de um “excedente” sobre um nível de consumo básico, o qual é disputado entre capitalistas e trabalhadores. Este ponto será retomado na crítica à teoria dos dois limites.

“a diminuição quantitativa do trabalho não retribuído. (Esta redução, contudo) não pode jamais ultrapassar nem alcançar sequer o limite a partir do qual suporia uma ameaça para o sistema. Pode ocorrer que o preço do trabalho continue subindo, porque seu aumento não atrapalha o progresso da acumulação; (...) nestas condições, é evidente que a redução do trabalho não retribuído não atrapalha de maneira alguma a expansão do império do capital. O outro termo da alternativa é que a acumulação se amortença ao subir o preço do trabalho, se isto embota o estímulo do lucro. A acumulação diminui. Mas, ao diminuir, desaparece a causa de sua diminuição, ou seja, a desproporção entre o capital e a força de trabalho explorável” (Marx, 1966: 523).

Para muitos autores está presente neste raciocínio a idéia de um limite para a elevação dos salários, acima do qual a taxa de lucro cairia a ponto de induzir os capitalistas a diminuírem o ritmo de acumulação, gerando crises nas quais seria repostos o Exército Industrial de Reserva, a um nível adequado. As modernas versões da teoria do *profit squeeze* para a explicação de (pelo menos) algumas das crises do capitalismo pretendem ser uma aplicação deste tipo de interpretação.

Segundo outra visão, esta possibilidade não se coloca nem mesmo em termos teóricos no pensamento marxista. A referência ao limite neste caso teria apenas o propósito único de provar **analiticamente** o poder ordenatório do capital sobre o movimento dos salários:

“Como vemos, o aumento do preço do trabalho se move sempre dentro de limites que não só deixam intangíveis as bases do sistema capitalista, senão que, ademais, garantem sua reprodução em uma escala cada vez mais alta” (Marx, 1966, v. 1: 524).

Está totalmente fora dos propósitos deste capítulo elaborar uma exegese do pensamento marxista a este respeito.¹¹ Para nossos propósitos, contudo, vamos admitir que seja possível extrair do pensamento marxista a idéia de um limite superior para a variação

¹¹ Veja-se, a propósito Belluzzo (1975).

dos salários ao **menos em termos teóricos**.¹² O fato de admitirmos, em primeira instância, que estava presente na formulação marxista a idéia da existência de um limite superior para os salários não significa que endossemos totalmente a primeira linha de interpretação. Esta reconhece não só a possibilidade teórica do limite como também lhe outorga o poder de um possível elemento explicativo das crises.

Em termos teóricos devemos averiguar quais são os determinantes da evolução do limite superior ao longo do tempo. Também neste caso a matéria é controversa. Para fins analíticos e expositivos podemos identificar duas possíveis vertentes. Na primeira incluímos aquelas interpretações que sugerem que o comportamento do mercado de trabalho é o determinante último da introdução de progresso técnico no processo produtivo, sendo pois o que induz o crescimento da produtividade. Em termos simplificados podemos resumi-las dizendo que o capital tenderia a ser acumulado até o ponto em que tendesse a esgotar sua reserva de força de trabalho, com a conseqüente elevação dos salários, o que induziria os capitalistas a introduzirem alterações tecnológicas nos processos produtivos que permitissem diminuir os requerimentos de mão-de-obra por unidade de produto. Muitos são os autores ou os modelos de crescimento que, explícita ou implicitamente, adotam este ponto de vista. No presente caso tomamos as colocações de Joan Robinson por serem bastante concisas e claras a este respeito. Devemos, contudo, mencionar também que vários autores atribuem – erroneamente a nosso juízo – esta interpretação ao próprio Marx.

A segunda linha tende a desvincular a evolução do limite superior do comportamento dos salários atribuindo-a à maneira pela qual se verifica o processo de concorrência capitalista. Esta parece

¹² Ao final dessa seção elaboramos uma crítica à própria noção de limite para a variação dos salários.

ser, a nosso juízo, a essência da colocação marxista, como veremos abaixo.

1.3.1 A disponibilidade de mão-de-obra como reguladora do ritmo de incorporação do progresso técnico

“A taxa de salários reais que se verifica em qualquer situação a curto prazo surge do funcionamento total da economia e não é controlada por nenhuma decisão consciente; contudo, a taxa nominal de salários está sujeita a convenções particulares entre os empresários e os trabalhadores, e é estabelecida conscientemente” (Robinson, 1960: 204).

“Em nossos supostos o nível dos salários reais se correlaciona de modo singular com a razão entre a taxa de acumulação por unidade de tempo e o estoque de capital, mas seria falso dizer que um determina o outro, porque a relação que guardam tem uma longa história” (p. 88).

Joan Robinson privilegia a determinação dos salários em seu modelo de acumulação, apesar de reconhecer um certo grau de inter-relação com a taxa de acumulação. Esta teria um limite fixado pelo excedente técnico sobre o “nível dos salários reais que os trabalhadores estão dispostos a aceitar e podem fazer-se pagar” (p. 95). O nível do salário real é basicamente o fruto do poder de negociação entre patrões e empregados, apesar dessa luta estar condicionada pelo funcionamento do sistema econômico. Assim, o poder dos patrões não se restringe somente à possibilidade de influenciar o nível dos salários reais através da negociação dos nominais: uma estrutura de mercado oligopólica pode significar a viabilidade de proceder a reajustamentos de preços em função de variações nos custos primários, o que tenderia a impedir o aumento dos salários reais. Da mesma forma os trabalhadores podem contrabalançar o aumento de preços pela imposição de uma “barreira inflacionária contra a queda dos salários reais”. O poder de negociação dos trabalhadores depende do excedente relativo de mão-de-obra que é uma função do crescimento da população e da

taxa de acumulação. Uma alta taxa de acumulação, ainda que possa determinar a vigência de baixas taxas de salários,¹³ tenderia, no longo prazo, a esgotar a reserva de força de trabalho propiciando a elevação dos salários reais.

No esquema de análise, o ritmo de incorporação do progresso técnico tem um papel induzido pelo comportamento dos salários reais. Assim, sua elevação “faria com que se produzissem mais invenções e apressaria a difusão das melhorias já conhecidas, com o que o nível dos salários reais cresceria ainda mais rápido” (Robinson, 1960: 111). Há, portanto, uma correspondência direta entre grau de mecanização e o nível dos salários reais, dado o “conhecimento das técnicas”. Note-se que o salário não é o motor do progresso técnico, que seria determinado pelo *animal spirits*. A introdução de técnicas com alto grau de intensidade de capital no processo produtivo é que depende do nível dos salários. Assim, Joan Robinson não captou o sentido completo da concorrência intercapitalista (seu *animal spirits*) como o determinante do ritmo de incorporação do progresso técnico, outorgando ao movimento da taxa de salários a regulação da intensidade de capital no processo produtivo:

“(…) o grau de mecanização nos planos de investimento, que estão realizando-se em uma determinada fase dos conhecimentos técnicos, rege-se pelo nível dos salários reais” (Robinson, 1960: 118).

“Um baixo grau de mecanização e um sintoma da causa fundamental dos baixos salários reais, e não a causa em si dos baixos salários” (p. 141).

Voltamos, portanto, ao ponto inicial, em que os salários reais são determinados pela maior ou menor capacidade de pressão de cada um dos grupos sociais envolvidos na pugna pela repartição da renda.

13 Cf. Robinson (1960: 140).

1.3.2 A concorrência capitalista como determinante da evolução do limite superior¹⁴

A formulação marxista do processo de acumulação capitalista e seus efeitos sobre a força de trabalho e os salários está dirigida a negar os postulados da economia clássica. A distinção fundamental apoia-se em dois pontos. Em primeiro lugar o ritmo de acumulação **não depende** do crescimento da força de trabalho, pois este mesmo processo se encarrega de produzi-la em quantidade suficiente para suas necessidades. Em segundo lugar, os salários não determinam a acumulação mas, são por ela determinados. Assim, são os movimentos do **capital**, por sua conta, que determinam o resto e não o contrário.

Em *O capital* (v. 1, cap. 23, 1^a seção), Marx trabalha basicamente com os mesmos supostos da economia clássica no que se refere às vinculações entre acumulação e demanda de mão-de-obra, admitindo a constância na composição orgânica do capital (Marx, 1966). O aumento da massa de mais-valia na reprodução ampliada significaria então aumento do “fundo de salários” e, portanto, do capital variável. Em duas situações esse aumento no capital variável poderia esgotar o exército de trabalhadores disponíveis provocando o aumento de salários, tal como imaginavam os clássicos. Na primeira, uma brusca modificação na distribuição de mais-valia entre as proporções investidas e consumidas pelos capitalistas provocaria um aumento na demanda de mão-de-obra a um ritmo superior ao crescimento da oferta. Na segunda ocorreria o mesmo se, mantido o ritmo de acumulação ao longo do tempo, a composição orgânica do capital não se alterasse.

¹⁴ Em linhas gerais a presente interpretação, guarda muitos pontos de contato com Belluzzo (1975).

Neste caso, refere Marx, os salários tenderiam naturalmente a se elevar.

É quase ocioso mencionar o suposto que está por detrás desta última conclusão: o crescimento da oferta de mão-de-obra seria mais lento necessariamente que o crescimento da demanda. Ou seja, a destruição de formas pré-capitalistas ou a transformação das formas primitivas de organização capitalista da produção, junto com o crescimento natural da população trabalhadora, seriam insuficientes para incrementar a oferta de mão-de-obra a um ritmo equivalente ao da demanda durante um longo período **se a acumulação ocorresse sem aumento na composição orgânica**. Não é difícil de entender o argumento: a demanda de mão-de-obra teria que crescer a um ritmo parecido ao da produção total, que no setor industrial superava 3% ao ano em média, durante a maior parte da primeira metade do século passado na Grã-Bretanha.

O aumento de salário em qualquer dos dois casos mencionados poderia ter algum efeito sobre o processo de acumulação. Marx distingue novamente dois casos possíveis: o aumento de salário poderia não provocar a interrupção no processo de acumulação, prosseguindo com salários mais altos; ou o mesmo poderia ser de tal magnitude que oferecesse obstáculos ao prosseguimento do processo. Nesta situação hipotética, o mesmo se interromperia, diminuiria a demanda por mão-de-obra, os salários baixariam e o processo de acumulação poderia ser retomado.

Parece claro, portanto, que o objetivo principal de Marx ao raciocinar com o suposto de constância na composição orgânica do capital era o de demonstrar que, ainda na pior das hipóteses (as mesmas que adotavam os clássicos), o capital era capaz de dirigir o processo de acumulação **independentemente** da evolução da

disponibilidade física ou do crescimento dos “recursos” (neste caso, a força de trabalho).

Assim, as conclusões de Marx na primeira seção do Capítulo 23 revelam a preocupação de combater a idéia clássica de que a determinação dos salários seria um parâmetro exógeno do processo de acumulação.¹⁵ Tem, portanto, um cunho metodológico evidente ao abstrair aspectos fundamentais da realidade para buscar a essência do processo de determinação econômica durante a acumulação capitalista. A leitura da seção seguinte do capítulo, na qual o suposto de invariabilidade da composição orgânica é levantado, mostra claramente que, em termos históricos, o aumento do capital constante em relação ao variável é o produto da dinâmica do capital. A competição capitalista garantiria por si só que o progresso técnico tivesse a mesma direção requerida pela necessidade de liberar constantemente força de trabalho, independentemente do esgotamento ou não do exército industrial de reserva.

Este ponto está analisado na segunda seção do Capítulo 23, na qual Marx identifica as leis gerais que regem a concorrência intercapitalista e que se constituem nos elementos fundamentais que explicam a crescente composição orgânica do capital. A argumentação é desenvolvida ao longo de seis passos lógicos:

- (i) “A acumulação originária torna possível a acumulação capitalista. Nesta, (a) transformação constante de mais-valia em capital toma a forma de um **aumento no volume do capital investido no processo de produção** (...). Esta é a base para ampliar (a) **escala de produção**” (p.258).

¹⁵ Como já mencionamos, as interpretações deste capítulo que extraem de seu texto uma explicação do mecanismo indutor do progresso técnico na economia capitalista são incorretas. As mesmas supõem que o sistema capitalista tem barreiras externas ou naturais à sua expansão e que reage ante as mesmas. Curiosamente essa é uma interpretação que se encontra entre autores de diversas tendências. Veja-se, a propósito, Blaug (1972) e Steindl (1972).

- (ii) “Todo capital individual é uma **concentração** maior ou menor de **meios de produção** (...). Ao **aumentar a massa** de riqueza que funciona como capital aumenta a sua **concentração** nas mãos dos capitalistas individuais (...). A acumulação do capital faz com que aumente, (...) em maior ou menor medida o número de capitalistas (...). Por conseguinte, a acumulação e a concentração que esta leva emparelhada, não só se dispersam em muitos pontos, senão que ademais, o incremento dos capitais em funções aparece contrabalançado pela formação de novos capitais e o desdobramento de capitais antigos” (p. 528-9).
- (iii) “(Este movimento de repulsão de capitais é contrabalançado pelo de atração entre eles) Não se trata já de uma simples concentração, idêntica à acumulação, dos meios de produção e do poder de mando sobre o trabalho. Se trata da **concentração dos capitais já existentes**, da acumulação de sua autonomia individual, da expropriação de uns capitalistas por outros, da aglutinação de muitos capitais pequenos para formar uns quantos capitais grandes. (...) Se trata de uma **verdadeira centralização** que não deve confundir-se com a **acumulação** e a **concentração**” (p. 529).
- (iv) “A luta da concorrência se dá mediante o barateamento das mercadorias (...) (o que depende do) rendimento do trabalho e este da escala de produção (...). (Os capitais maiores desalojam necessariamente aos menores, além do que) ao desenvolver-se o regime capitalista de produção aumenta o volume mínimo **do capital individual necessário** para explorar um negócio em condições normais. (...). (Além disso o crédito) pronto se revela como uma arma nova e temível no campo de batalha da concorrência e acaba por converter-se num gigantesco mecanismo social de centralização de capitais” (p. 530).
- (v) “Desta maneira, ademais de reforçar e acelerar os efeitos da acumulação, a concentração amplia e acelera ao mesmo tempo as transformações operadas na composição técnica do capital permitindo aumentar o capital constante à custa do variável e reduzindo, como é lógico, a demanda relativa de trabalho” (p. 531).
- (vi) “Os novos inventos, descobrimentos e os processos de aperfeiçoamento industrial são preferentemente adotados pelos novos capitais formados ao longo do processo de acumulação, mas também

os velhos capitais devem ser renovados e modernizados. Estes renascem, por assim dizer, sob uma forma técnica mais perfeita, sob uma forma em que uma massa menor de trabalho basta já para pôr em movimento uma massa maior de maquinaria e matéria-prima” (p. 532).

Relacionando esse ponto com o anterior, Marx mostra como a demanda de trabalho diminui mais fortemente quando se combinam os dois processos: centralização e modernização. Assim, a dinâmica do regime capitalista leva a um aumento da disponibilidade relativa de força de trabalho de modo **independente** do crescimento da população. A população operária passa, então, a crescer **mais rápido** do que o capital variável, o que leva à constituição de um Exército de Reserva permanente e crescente. O aumento da composição orgânica passa a ser então um elemento adicional aos três já mencionados (aumento natural da força de trabalho, destruição de formas de organizações pré-capitalistas e transformação das formas capitalistas primitivas de organização da produção) que determina a evolução da disponibilidade total de força de trabalho.

Neste ponto é importante retroceder ao contexto em que se situava Marx ao escrever *O capital* para entender a dimensão real de sua dedução. A população do Reino Unido aumentou a taxas muito modestas durante o século passado. Entre 1800 e 1830 a taxa geométrica de crescimento anual foi de 1,5%, reduzindo-se para 1,2% no intervalo de 1830 a 1870 (Clark, 1968). Em anos de grande expansão, como a década de 1840 a 1850, o crescimento da força de trabalho total alcançou a impressionante cifra de 3,4% a.a., com uma óbvia elevação das taxas de participação¹⁶ (provavelmente entre mulheres e crianças tal como é retratado nos escritos da época sobre as condições de vida dos trabalhadores) (ver Tabela 1). A indústria manufatureira expandiu seu emprego a uma taxa ainda

¹⁶ Este é um conceito demográfico referido à proporção da população que participa na força de trabalho.

mais alta: 4,3%. Nas duas décadas seguintes, o crescimento da força de trabalho reduziu-se substancialmente, tanto no total como na indústria, passando a aumentar em contraposição o emprego em atividades como “Serviços Domésticos e Outros Serviços”. Entretanto, a desaceleração econômica pelo menos na indústria não foi tão pronunciada, pelo menos tendo em conta os dados médios para os períodos 1840/49, 1850/59 e 1860/69: em média, entre os dois primeiros, o crescimento teria sido de 42%, enquanto entre os dois últimos, de 31% em termos reais (Clark, 1967). Esses dados mostram o alcance da introdução de inovações tecnológicas, aumentando a composição orgânica do capital.

Tabela 1
Grã-Bretanha – Força de trabalho – 1841/71

	milhões de pessoas e %							
	1841		1851		1861		1871	
	milhões	%	milhões	%	milhões	%	milhões	%
Milhões e estrutura %								
Total	6.7	100.0	9.4	100.0	10.6	100.0	11.8	100.0
Agricultura	1.5	23.1	2.1	22.2	2.0	19.0	1.8	15.5
Minas	0.2	3.1	0.3	3.3	0.4	3.7	0.4	3.8
Construção	0.4	5.8	0.5	5.4	0.6	5.5	0.7	6.2
Indústria	2.5	36.6	3.8	40.1	4.2	39.8	4.7	39.8
Transportes e comunicações	0.2	3.0	0.4	4.4	0.5	4.8	0.6	5.2
Comércio e finanças	0.4	5.7	0.6	6.3	0.8	7.1	1.0	8.3
Prof. Liberais e espetáculos	--	2.9	--	3.1	--	3.2	--	3.4
FFAA	--	0.7	--	1.0	--	1.3	--	1.2
Outros serviços do Estado	--	0.4	--	0.6	--	0.8	--	0.8
Serviço domést. e outros serv.	1.3	19.1	1.3	14.0	1.6	15.2	2.0	16.6
Taxas de crescimento anual	1841/51		1851/61		1861/71			
Total	3.4		1.2		1.1			
Agricultura	3.4		-0.5		-1.1			
Minas	4.1		2.9		0.0			
Construção	2.3		1.8		1.6			
Indústrias	4.3		1.0		1.1			
Transportes e comunicações	7.2		2.3		1.8			
Comércio e finanças	4.1		2.9		2.3			
Prof. liberais e espetáculos	--		--		--			
FFAA	--		--		--			
Outros serviços do Estado	--		--		--			
Serviço domést. e outros serv.	0.0		2.1		2.3			

Fonte: Elaboração a partir de Clark (1967).

Em resumo, a massa total de população no capitalismo inglês do século passado se expandia a taxas reduzidas, o que

constituía um problema para a expansão do capitalismo. Não é por acaso que o tema atraiu a atenção de todos os economistas clássicos levando mesmo a uma conceituação do crescimento em que a variável-chave era o ritmo de expansão da força de trabalho. As taxas de crescimento industrial pressionavam a disponibilidade de força de trabalho, forçando o aumento das “taxas de participação”, o que só poderia ocorrer durante períodos limitados. O mecanismo de expansão capitalista trouxe embutida a constante modificação nas relações técnicas de produção que levaram a uma menor demanda de trabalho em termos relativos.¹⁷

O que Marx necessitava demonstrar, portanto, era que o sistema, ainda nas mais adversas circunstâncias, era capaz de produzir a quantidade de mão-de-obra suficiente para sua expansão. Em nenhum momento, entretanto, ele colocou a questão de que houvesse alguma determinação ou relação entre o **volume total** do exército de reserva e o volume total da força de trabalho ou qualquer coisa semelhante. Ao contrário, era preciso demonstrar que sempre haveria um **mínimo** de trabalhadores excedentes. É precisamente neste sentido que ele se pronuncia sobre a criação de um exército de reserva “adequado” à dinâmica da acumulação (Marx, 1966: 547). Entretanto, essa mesma dinâmica leva a uma constante alteração na composição orgânica, o que significa que a “população trabalhadora cresce sempre mais rapidamente que a necessidade de exploração do capital” (p. 546).¹⁸

17 Este fato pode ser um dos principais elementos de explicação das menores taxas de expansão do emprego nos períodos posteriores a 1850. (As taxas mostradas, entretanto, foram muito parecidas com as de crescimento da população total).

18 Caberia perguntar por que Marx não especulou sobre o limite ao qual tenderia o sistema no longo prazo, dados distintos ritmos de crescimento da “oferta” e da “demanda” de força de trabalho. A possibilidade de que esse exército de reserva fosse tão grande a ponto de se constituir numa massa de marginalizados “sem esperança” de integrar-se à produção capitalista não foi concretamente pensada por Marx porque, evidentemente, estava historicamente fora de contexto. Entretanto, isso não significa que seja incompatível com o pensamento de Marx a possibilidade de um tratamento a essa questão que cubra os principais problemas que o desenvolvimento recente do capital coloca, partindo justamente da tendência à criação de um exército de reserva crescente em termos relativos. Este ponto será retomado no Capítulo 3.

1.3.3 O caráter indeterminado da teoria dos dois limites

Admitamos que a evolução da “produtividade” e, portanto, do limite superior, é uma função do ritmo de aumento da composição orgânica do capital e que este processo é determinado pela concorrência entre os capitais.¹⁹ Este limite está em constante ascensão como produto do próprio processo de acumulação e de modo até independente das variações no volume do exército industrial de reserva, como já se assinalou antes. Nestas circunstâncias, a única alternativa para uma determinação unívoca dos salários seria o estabelecimento de uma relação quantitativa entre o tamanho do exército industrial de reserva e a taxa de salários. Esta tenderia a flutuar ao sabor das variações quantitativas no volume do Exército Industrial de Reserva, aproximando-se do limite superior quando o mesmo diminuísse e vice-versa. Note-se que, aceitando esta interpretação, regressamos ao caso “clássico” pelo qual a taxa de salários seria determinada pela interação da oferta e da demanda globais de mão-de-obra. Neste caso, o processo de acumulação seria dirigido pela taxa de salários: quanto mais baixa esta fosse (ou seja, quanto maior o Exército Industrial de Reserva ou quanto maior a oferta em relação à demanda de mão-de-obra), maior seria a taxa de mais-valia e mais rápido o processo de acumulação de capital; na situação inversa a taxa de salários cresceria a ponto de impor um freio ao processo de acumulação de capital. Em outras palavras, observa-se não só que tal interpretação é totalmente contrária à essência da teoria marxista, como também é

¹⁹ Na outra alternativa o salário tenderia sempre a aproximar-se do limite superior porque sua elevação seria o acicate para o crescimento da produtividade.

claro que se pode aplicar à mesma, crítica idêntica à formulada por Marx aos clássicos.²⁰

Nossa conclusão deixa-nos, portanto, com uma área de indeterminação para a taxa de salários que é bastante grande e que tende a se ampliar ao longo do tempo. Se nos primórdios do capitalismo os dois limites estiveram bem próximos, os mesmos tenderam a afastar-se continuamente pois, ao lado do crescimento do limite superior, a evolução do inferior foi provavelmente bastante mais suave. Como já dissemos, o limite inferior está dado apenas pelo elemento natural ou físico do custo de reprodução da força de trabalho. Ora, as necessidades essenciais de reprodução da força de trabalho – o componente físico do custo de reprodução – continuam sendo em grande medida determinadas pelas necessidades biológicas de alimentação, abrigo, etc. e tendem a permanecer mais ou menos constantes ao longo do tempo.

Em resumo, a simples consideração do ritmo de acumulação, e do componente físico do valor da força de trabalho como limites as variações na taxa de salários, são insuficientes para determinar a taxa de salários no capitalismo atual. Como resultado da evolução histórica das diversas economias capitalistas, observamos, de fato, taxas nacionais de salário real mais diferenciadas do que o indicariam as disparidades no grau de desenvolvimento de suas bases técnicas. Da mesma maneira identificamos freqüentemente situações em que movimentos políticos terminam por impor rebaixamentos bruscos na taxa de salários de diversas economias num período de tempo relativamente curto.

20 Deve-se notar, contudo, que a interpretação aqui discutida é apresentada muitas vezes como se fosse a mais pura ortodoxia marxista. Ao contrário, como já explicamos antes e como discutiremos no Capítulo 3, consideramos que a existência do Exército Industrial de Reserva é uma condição sine qua non para a acumulação, sendo, contudo, sua relação com a taxa de salários de natureza qualitativa e não quantitativa.

1.3.4 Crítica à noção dos limites para a evolução dos salários

Podemos agora retomar a discussão da própria noção de limites para a evolução dos salários, procurando mostrar a debilidade do conceito. Numa primeira aproximação, pode-se aceitar a idéia de que exista um determinado nível de consumo mínimo abaixo do qual se compromete a reprodução da população dentro de determinados padrões biológicos ou fisiológicos. É muito mais complicado, porém, saltar desta noção à idéia de que este seja um limite inferior para os salários, mesmo em termos tendenciais. Um determinado nível de consumo alimentar pode ser mínimo, por exemplo, para manter o trabalhador com saúde e permitir que o mesmo crie os seus filhos nas mesmas condições nas quais foi criado, o que significaria manter as mesmas aptidões físicas e intelectuais ao longo de várias gerações.

Os trabalhadores podem se manter, contudo, com um nível de consumo alimentar inferior a esse, sem que isso provoque problemas na sua saúde ou na sua capacidade de trabalho; algumas anomalias ou debilidades aparecerão neste caso somente ao cabo de uma ou duas gerações. Algumas dessas anomalias serão irreversíveis nos seus portadores e outras poderão ser eliminadas se o nível de consumo alimentar das novas gerações for melhor do que o das precedentes. Os filhos desta nova geração, por sua vez, poderão ser tão saudáveis e aptos para o trabalho quanto seus antepassados, originalmente considerados neste exemplo, se forem tomados determinados cuidados especiais com sua alimentação nos primeiros anos de vida. Se enveredamos por considerações sobre as necessidades mínimas de consumo em matéria de vestuário, higiene, etc., as complicações se apresentariam ainda maiores do que no caso da alimentação.

De fato, portanto, os salários podem permanecer por longos períodos abaixo do que seriam as condições mínimas para a

reprodução física da força de trabalho e isto parece não diminuir as possibilidades de acumulação de capital. Os numerosos estudos sobre a grande incidência da “extrema pobreza” no mundo, definida como sendo a parte da população, inclusive assalariada, de um grande número de países que não consegue satisfazer suas “necessidades essenciais”, não são mais do que a comprovação da indeterminação do limite inferior para a subsistência dos trabalhadores.

As modernas versões da teoria dos dois limites abandonam, por outro lado, a idéia da existência de um teto superior absoluto para os salários e passam a operar com o ritmo de crescimento da produtividade média como um limite ao ritmo médio de crescimento dos salários no curto prazo.²¹ Esta, ao menos, parece ser a base teórica das análises sobre o possível efeito depressivo sobre os lucros de aumentos nos salários a ritmos superiores ao do crescimento da “produtividade”.

A possibilidade teórica da existência de qualquer limite superior para a variação dos salários, acima do qual a taxa de lucro seria reduzida substancialmente, só é concebível se adotamos os pressupostos da Lei de Say. Neste caso há uma clara precedência da produção sobre o gasto na determinação dos agregados macroeconômicos. Logicamente se o volume de produção e renda são dados, as alterações na distribuição desta última não podem provocar alterações no total. A situação não se resolve, ainda que se procure de alguma forma “dinamizar” o modelo, diferenciando o “curto” do “longo” prazo. Independentemente do período de referência, para que um aumento nos salários possa pressionar os lucros devemos sempre considerar o montante de renda como dado.

21 Em nosso “esboço de uma interpretação alternativa”, procuraremos mostrar os problemas que se derivam da consideração de valores médios nas teorias sobre os salários e trabalharemos com as variáveis “taxa” e “distribuição” de salários.

Dentro de uma concepção keynesiana ou kaleckiana de determinação do volume de renda pela demanda efetiva é totalmente inconcebível a noção de limite ao aumento dos salários devido à compressão dos lucros a ponto de desincentivar a acumulação.²² Nessa concepção, o volume de gasto determina o nível de renda, de modo que esta seja compatível com os parâmetros distributivos determinados por outro conjunto de elementos. Ainda no caso extremo de uma determinada economia que atingisse o pleno emprego operando com rendimentos constantes ou até mesmo decrescentes, seria impossível conceber esse limite teórico. Neste caso, um eventual aumento dos salários provavelmente se traduziria em aumento dos preços (inflação), o que de maneira alguma pressiona os lucros. Ao contrário, num processo inflacionário são os salários os que tendem a cair em termos reais.

Não obstante, se recorrermos às hipóteses de rendimentos constantes e pleno emprego, tão freqüentemente adotadas pela literatura convencional para a análise do capitalismo, deveremos reconhecer que as mesmas não são, obviamente, situações “normais” na evolução do sistema. Podem até mesmo ocorrer em épocas e situações específicas. Contudo, a noção de um limite superior para a evolução dos salários, para ter vigência teórica como um parâmetro do sistema, necessitaria estar baseada também em condições normais ou, ao menos, tendências de evolução do mesmo. É simplesmente inconcebível, em termos teóricos, que um parâmetro esteja baseado em hipóteses que só eventualmente se verificam.

A noção de limites para a evolução dos salários só seria aceitável, portanto, dentro de uma reedição um pouco mais sofisticada da teoria ricardiana dos salários e seu “modelo em trigo”

²² Sobre o conceito de demanda efetiva e sua pertinência para a análise da dinâmica do capitalismo, veja-se o excelente trabalho de Possas & Baltar (1979).

em que, além de seu caráter estático, salários e lucros são categorias de mesma natureza, entre os quais se divide o “excedente em trigo”. Na versão atual, tomam-se os pressupostos da Lei de Say agregando ao modelo uma versão economicista da “luta de classes”, em que trabalhadores e capitalistas disputam entre si um “excedente” sobre um nível mínimo de consumo composto por uma “cesta de bens de subsistência”.²³ Este “excedente” poderia tanto ser lucro quanto salários, os quais poderiam baixar de modo compensatório na dependência do nível médio de consumo (salário) dos trabalhadores.

Como se tudo isto fosse pouco, nas condições do desenvolvimento do capitalismo após a Segunda Grande Guerra, liderado pela grande empresa internacionalizada em setores de bens de consumo duráveis e nas indústrias metal-mecânicas, as disparidades inter e intra-setoriais de crescimento e de produtividade aumentaram, ampliando, em consequência, a área de indeterminação na qual é possível a vigência de vários padrões salariais (combinação de uma taxa básica de salário e diferenciação estrutural e funcional de salários e ordenados).

O **padrão salarial** vigente em cada situação histórica não é, pois, o único possível, nem o único compatível com uma dada estrutura produtiva. A nosso juízo, portanto, os elementos centrais de uma possível teoria de salários devem ser reavaliados, levando em conta o padrão de industrialização. Neste, temos de distinguir como elementos fundamentais da análise a estrutura e a organização industrial, tanto do ponto de vista da diferenciação produtiva (ramos existentes e setores líderes), como do ponto de vista do **poder de mercado** das grandes empresas e dos sindicatos. Este é o tema que trataremos no capítulo a seguir.

²³ Sweezy com seu conceito de “excedente” é um dos pais deste filho espúrio do marxismo. Os neo-ricardianos e os neomarxistas julgam apoiar-se no modelo rigoroso e estático de Sraffa (1960) para a sua “teoria da distribuição”.

2

Esboço de uma interpretação alternativa sobre a determinação dos salários

O presente capítulo pretende estabelecer o marco teórico de nossa própria visão sobre o problema da determinação dos salários em uma economia capitalista qualquer. Isto significa que procuraremos identificar algumas leis de determinação dos salários que sejam aplicáveis às economias capitalistas em geral, independentemente do seu grau de desenvolvimento. No terceiro capítulo examinaremos algumas especificidades das economias atrasadas, as quais simplesmente qualificam a vigência dessas leis, sem as contradizerem em sua essência.

Uma análise atenta do presente capítulo poderá identificar alguns elementos recolhidos do pensamento marxista ao lado da tentativa de aplicação de vários instrumentos extraídos da dinâmica kaleckiana. Estes elementos estão amalgamados com algumas concepções próprias e com contribuições de meus colegas da UNICAMP.¹

¹ As hipóteses utilizadas derivam de um aprofundamento de trabalhos anteriores. Ver, a propósito, Tavares & Serra (1971), Tavares (1974, 1975, 1979); Baltar (1977), Souza, (1978a, 1978b), Souza & Baltar (1979) e Possas & Baltar (1979).

2.1 Pressupostos teóricos

Este capítulo trata de considerar duas ordens de fatores explicativos na determinação dos salários. Por um lado, a necessidade de correspondência entre uma dada taxa de salários e o processo de acumulação de capital e, por outro, o poder de negociação das classes sociais na luta pela repartição do produto. A determinação de uma taxa de salários se verificaria, portanto, através da interação e conjunção de uma série de fatores.

A literatura econômica aborda os problemas de determinação dos salários a partir de uma dupla perspectiva. Em geral, as análises sobre a determinação da taxa de salários (desde a escola clássica até os neoclássicos, passando pelos cambridgeanos) adotam a hipótese simplificadora de considerar o trabalho como um “fator” ou uma “mercadoria” homogênea, desconsiderando as diferenciações salariais. A análise desta última, por sua vez (v.g. a teoria do “capital humano” ou a teoria da segmentação do mercado de trabalho), não leva em conta o nível dos salários. Logicamente, o que está por trás deste procedimento metodológico é a hipótese de que as duas variáveis – taxa e distribuição dos salários – seriam independentes.

Partimos do princípio de que é necessário considerar conjuntamente o nível e a estrutura salarial porque existe uma estreita vinculação entre seus determinantes básicos. Para não ir muito longe, basta lembrar que **juntos** devem ser compatíveis com a estrutura de consumo da economia, que é um elemento importante em qualquer análise dinâmica.²

² A análise pioneira de Tavares & Serra (1971) para a economia brasileira foi uma das poucas vezes em que os dois conceitos foram utilizados simultaneamente com o sentido apontado.

Para considerar conjuntamente as duas variáveis, devemos fazer um pequeno ajustamento no conceito de taxa de salários em relação ao seu tratamento habitual pela literatura econômica. Assim, doravante consideraremos que a taxa de salários de uma economia vem a ser a remuneração do trabalho direto não qualificado no seu núcleo verdadeiramente capitalista. Esta variável vem a ser, portanto, o **piso salarial**, sobre o qual estrutura-se a distribuição dos salários. Apesar da distinção analítica, na prática a vinculação entre os dois conceitos pode assumir um certo grau de interdependência. Assim, o valor que a taxa de salários assume pode condicionar em certa medida a amplitude das diferenciações salariais: quanto mais baixa for, maior a possibilidade de uma distribuição mais desigual e vice-versa. Neste sentido, a taxa de salários tem uma certa primazia sobre o outro conceito, constituindo-se numa unidade teórica em si de fundamental importância para a análise dos problemas de distribuição e de acumulação. Como discutiremos mais adiante, o valor que a taxa de salários assume é importante não só para a estruturação de toda a pirâmide salarial, como também relaciona-se com o padrão de acumulação vigente na economia.³ O nível da taxa de salários e a distribuição salarial, por outro lado, constituem juntas o **padrão salarial**.

Apesar de nosso conceito de taxa de salários diferir do que é usual na literatura econômica, pensamos que a análise dos salários como remuneração ao trabalho homogêneo pode, sem qualquer tropeço metodológico, ser transposta para a análise dos salários como retribuição ao trabalho não qualificado. De fato, a ausência de referências às diferenciações salariais permite que se restrinja a aplicação das teorias a um tipo de trabalho que é o mais homogêneo de todos e o que apresenta menor variação ao longo do tempo: o trabalho não qualificado.

³ Do ponto de vista da estrutura produtiva podemos definir o **padrão de acumulação de capital** que engloba não só o ritmo como também a conformação setorial do crescimento do estoque de capital e da expansão da produção.

Neste ponto é necessário um esclarecimento importante: estamos tratando do problema dos salários dentro do núcleo verdadeiramente capitalista das economias nacionais.⁴ O desenvolvimento do capitalismo não significou a destruição das formas de organização que não são características deste modo de produção. Desde logo, as empresas tipicamente capitalistas são dominantes e têm uma crescente participação na produção e no mercado, mas até mesmo nos países mais avançados e industrializados, o espaço econômico reservado à produção autônoma e às empresas familiares se reproduz ao compasso da evolução e das transformações do capital através do “núcleo do sistema”, ou seja, das empresas organizadas com trabalho assalariado e com a separação dos proprietários do capital das tarefas produtivas.

A análise dos salários só tem sentido, obviamente, quando referida a este “núcleo de organizações tipicamente capitalistas”. Quando a literatura econômica trata do tema está, de fato restringindo sua análise a este universo, apesar de não o mencionar explicitamente. O total dos “rendimentos do trabalho”, contudo, supera o total dos salários desse “núcleo” devido às rendas dos autônomos, dos trabalhadores familiares, dos proprietários que trabalham na produção e de seus assalariados.⁵

Pode-se argumentar que, dentro das atividades organizadas em moldes tipicamente capitalistas, a taxa de salários prevalecente

4 Esta distinção é muito importante quando tratamos dos problemas de economias atrasadas. A grande magnitude relativa do emprego nas outras formas de organização tem levado a muitas confusões. Parte das análises que tratam do problema geral dos salários nesses países não se preocupa com a distinção entre seus determinantes nas empresas tipicamente capitalistas e nas outras formas de organização, onde a relação de assalariamento é precária.

5 Estas duas últimas categorias conformam um tipo de organização da produção em que existe o assalariamento, mas que não possui todas as características capitalistas (v.g. a separação do capital e do trabalho). A concepção teórica do que seja o lucro neste caso é muito problemática, e a lógica dos proprietários parece aproximar-se mais à obtenção de um determinado nível de renda global do que à realização de uma determinada taxa de lucro. Se isso é assim, tampouco o processo de fixação dos salários segue os mesmos cânones que o regem no núcleo tipicamente capitalista, sendo aconselhável, portanto, sua exclusão da análise pelo momento. No Capítulo 3 discutiremos algumas características dessas formas de organização.

na indústria de transformação tende a se propagar às demais atividades como o comércio, os serviços, ou mesmo a agricultura. As eventuais diferenças entre os níveis absolutos podem ser devidas a diferenciações regionais, espaciais, de costumes, etc. O essencial, contudo, é que as modificações na taxa de salários industriais tendem a induzir alterações similares nos salários pagos em outras atividades.⁶

As razões teóricas que nos levam a estabelecer este tipo de relação derivam das próprias características do processo de acumulação capitalista, que tem na produção industrial a sua expressão e o seu motor fundamentais. O ritmo de crescimento da produção é determinado basicamente pelos ciclos industriais, o que faz com que o emprego tenha um comportamento completamente semelhante. Em outras palavras, as variações na demanda por mão-de-obra na economia como um todo dependem da evolução das necessidades da indústria. Este mecanismo, por si só, garante que as condições do mercado de trabalho industrial tendam a se propagar ao resto da economia. A taxa de salários não é mais do que um elemento dessas condições gerais, que são transmitidas ao resto do sistema econômico.

A relação entre os salários e as demais rendas do trabalho, especialmente a da pequena produção mercantil simples, será objeto de análise no Capítulo 3. Contudo, podemos adiantar que também neste caso, a determinação dos salários tem primazia sobre a determinação das outras rendas. Nossa conclusão aponta no sentido de reconhecer que em vários tipos de atividades, a renda da pequena

⁶ Muitas vezes a importância de outros fatores prejudica a observação empírica desta relação de determinação. Assim, por exemplo, os salários agrícolas podem estar subindo concomitantemente com uma queda nos salários industriais, se neste mesmo momento o mercado de trabalho estiver sofrendo um processo de unificação no qual se estariam monetarizando velhas relações de produção prevalentes nas zonas rurais. A experiência do Brasil nos anos 60 foi particularmente eloquente a este respeito. Cf. Salm (1975), Macedo & Garcia (1978), Queda et al. (1977).

produção pode não estar relacionada com a taxa de salários. Nos casos em que tal vinculação se verifica, pensamos que a taxa de salários é o que tende a se propagar e a influenciar as rendas da pequena produção, e não o contrário.

2.2 A determinação dos salários

2.2.1 Estrutura industrial, negociação e estrutura salarial

Todas as firmas, independentemente do seu tamanho, participam do mercado **geral** de trabalho (mercado “externo” de trabalho). As pequenas empresas tendem a utilizá-lo para satisfazer todas as suas necessidades de mão-de-obra; as grandes recrutam apenas os trabalhadores não qualificados, ou aqueles necessários para preencher os postos iniciais das escalas hierárquicas de promoção. Isto significa que as condições **deste mercado** de trabalho são **gerais** para a indústria como um todo. A taxa de salários nele prevalecente é comum para todas as indústrias e todas as firmas. Isto é o que nos permitiu definir a taxa de salários (de base) de uma economia, em que o capital industrial já é dominante no movimento de acumulação, como a remuneração ao trabalho direto não qualificado no seu núcleo capitalista industrial.

Além disso, as grandes empresas, operam com os mercados **internos** de trabalho (Doeringer & Piore, 1971). Para o preenchimento dos postos situados dentro das escalas hierárquicas o recrutamento se verifica entre os trabalhadores da própria empresa. As condições de funcionamento – e os salários – nestes mercados, guardam escassa relação com as condições gerais do mercado de

trabalho. A ação sindical, por sua vez, tende a reforçar e sancionar o estabelecimento dos mercados internos de trabalho (Rubery, 1978).

A dominação que algumas grandes empresas exercem sobre uma determinada indústria junto com a semelhança de sua estrutura ocupacional – o que depende em grande medida de suas condições técnicas de produção – podem levar à constituição de verdadeiros mercados de trabalho internos à indústria, dado que, neste caso, as condições dos mercados internos a cada firma são semelhantes. (O exemplo típico é o das grandes empresas das indústrias metal-mecânicas). Esta estrutura é reforçada pela existência de sindicatos por indústrias que tendem a sancionar as carreiras entre as empresas de uma mesma indústria (exemplo: sindicato de construção civil nos Estados Unidos).

Os argumentos apresentados acima nos permitem concluir que a consideração de uma taxa de salários vigente para todo o núcleo capitalista de uma economia não é incompatível com a idéia de crescentes disparidades setoriais de remuneração. Estas não atingem igualmente todos os níveis de mão-de-obra, o que levaria ao estabelecimento de pisos salariais distintos para cada indústria. A questão está em que as crescentes diferenciações salariais dão-se especialmente ao longo das estruturas hierárquicas das firmas ou indústrias, porque os mercados internos de trabalho – através dos quais se manifesta a diferenciação – têm vigência somente para a mão-de-obra que ingressa na carreira funcional dentro da empresa. O trabalho não qualificado e parte do necessário ao preenchimento dos pontos de “entrada” a cada uma dessas carreiras é recrutado no mercado **geral** de trabalho do qual participam todas as firmas – grandes e pequenas de todos os setores –, sendo, também, muito alta a rotatividade da mão-de-obra.⁷ As taxas de salário de cada setor ou

7 O problema da rotatividade da mão-de-obra não é característico apenas das economias atrasadas. Nos Estados Unidos, por exemplo, há toda uma teorização sobre o tema que distingue o mercado de trabalho primário do secundário. Ver, a propósito, Doeringer & Piore (1971) e Reich, Jordan & Edwards (1973).

cada indústria tendem, portanto, à igualação, a despeito de não serem todas idênticas. Em outras palavras, são muito menos diferenciadas que as demais remunerações e, principalmente para a nossa análise, não apresentam a tendência ao crescente afastamento entre si.⁸

Podemos, portanto, no âmbito de cada indústria, identificar três variáveis salariais que possuem alguma vinculação entre si: a taxa de salários, a distribuição dos salários e o salário médio da indústria. É claro, que quando tomamos apenas o salário médio de uma indústria qualquer estamos, de fato, tomando em conta uma variável que implicitamente contém uma dada taxa de salários e uma dada distribuição dos mesmos. Isto nos permite tomar as comparações de salário médio entre setores industriais em uma dada economia como uma espécie de indicador do grau das disparidades salariais – dado que a taxa de salários é comum para toda indústria.

Neste sentido, o salário médio de cada indústria – dado o nível da taxa de salários (de base) antes mencionada – é o resultado da ação de vários elementos: o poder sindical vis-à-vis o poder de mercado e político das empresas líderes; a diferenciação da estrutura ocupacional e o nível médio de produtividade da indústria. Esta oferece uma espécie de limite superior ao grau de disparidade salarial, dada uma certa diferenciação da estrutura ocupacional. Isto significa que podemos associar com cada indústria um determinado grau de dispersão salarial a partir de uma dada taxa de salários de base vigente para toda a economia, como também podemos associar a cada indústria um nível de salário médio.

⁸ O problema das disparidades de salário não é tema de preocupação da presente tese. Em outro trabalho foram analisados os argumentos aqui resumidos (Souza, 1978a). Além disso, dentro do mesmo programa de pesquisa em que se desenvolveu o presente trabalho, Paulo Eduardo Baltar elaborou sua tese de doutoramento precisamente sobre essa importante questão. Ver Baltar (1985).

Desde o ponto de vista que estamos trabalhando, o salário médio e a dispersão salarial são determinados pelo mesmo conjunto de elementos em uma mesma economia. Logicamente, não são variáveis idênticas que possam ser tomadas “uma pela outra” em qualquer situação. Não obstante, dentro de uma economia, dada a taxa de salários comum para a indústria como um todo, podemos tomar o salário médio de cada indústria como indicador do grau de diferenciação salarial interno a cada uma delas.

Para simplificar nossa análise, nos referiremos aos problemas de determinação da taxa de salários (de base) da economia e determinação do salário médio de cada indústria, sem que isso signifique que deixaremos de considerar este último como uma variável-resultado da diferenciação salarial dada a taxa de salários.

A negociação entre trabalhadores e empresários determina o valor nominal das taxas de salários. Esta negociação pode verificar-se em duas alternativas possíveis: no âmbito de cada indústria ou a nível global do setor industrial, quando a existência de contratos coletivos e de centrais sindicais o permitam. Suponhamos, inicialmente, que se verifica no âmbito de cada indústria.

Dado o diferente poder de mercado nas distintas indústrias, a taxa de salários (de base) será em geral prevalecente para o trabalho direto não qualificado na “indústria mais débil”. O conceito de indústria mais “débil” deve ser entendido como aquela em que tendem a existir os sindicatos com menos força, onde o predomínio das empresas grandes é menor e onde os “índices médios de produtividade” são os mais baixos, dado que, entre outras coisas, o poder de suas empresas líderes de diferenciar preços sobre os custos primários é menor que nos outros casos. Sua taxa de salários tende a ser a adotada como piso salarial em todo o setor industrial. Se, por

qualquer razão, a taxa de salários fosse elevada acima desse nível (por imposição legal ou por uma negociação coletiva “forte” em termos gerais na indústria), as indústrias que não pudessem pagar salários neste novo nível deveriam sofrer um drástico processo de transformação, com eliminação de muitas firmas, concentração da estrutura produtiva, renovação de suas bases técnicas, etc.

Note-se aqui a diferença de nossa proposição com a da prof^a Joan Robinson, antes resumida, sobre o papel dos salários na indução do processo de incorporação de tecnologia na indústria. Ao contrário de Joan Robinson, nós postulamos que é a concorrência intercapitalista o que determina a introdução do progresso técnico nas empresas líderes. O papel dos salários – especialmente da taxa de salários – restringe-se à explicação do grau de dispersão e heterogeneidade da estrutura industrial.

Podemos agora considerar a segunda alternativa, em que a negociação entre trabalhadores e empresários ocorre pela negociação geral em termos de setor industrial, através das centrais sindicais. Neste caso a taxa de salários (de base) é fixada quase diretamente e impõe um nível ao qual as indústrias devem necessariamente ajustar-se. Se o mesmo for relativamente elevado, sua diferença com a taxa média de salários da indústria como um todo será relativamente pequena e, mais ainda, ambos os valores tenderão a se mover juntos no ciclo. Será impossível, nesse caso, a sobrevivência de indústrias com estruturas muito diferentes das condições médias de concentração, produtividade, etc., vigentes no setor industrial como um todo. Assim, o progresso técnico introduzido a partir das empresas líderes se generaliza mais rapidamente em toda a estrutura industrial sob o duplo impulso da concorrência intercapitalista e da pressão sindical. Se o nível do salário de base for relativamente baixo, o contrário acontece, tendendo a serem maiores as disparidades salariais, como, muito

especialmente, torna-se viável uma estrutura industrial muito heterogênea. Como se pode facilmente perceber, a fixação de salários mínimos por parte do Estado, neste aspecto, é apenas um caso especial de “negociação coletiva” de uma taxa de salários de base.

2.2.2 Dinâmica industrial e salários

A partir de um dado valor nominal dos salários e dos custos das matérias-primas – que juntos configuram os custos diretos ou primários de produção – as empresas estabelecem seus preços através de seu poder de mercado, fixando os *mark-ups* respectivos.

Os salários reais como custo de cada indústria, por sua vez, dependem do valor dos salários nominais negociados pelos respectivos sindicatos, modificados pelas variações de preços relativos determinados pela operação dos *mark-ups* de cada indústria. Um determinado nível médio do grau de monopólio para todo o setor industrial resulta da estrutura dos mercados industriais.

Este é o famoso parâmetro distributivo ou “grau de monopólio” no sentido de Kalecki, que opera como mecanismo de ajuste do nível de ocupação da economia industrial ao movimento agregado da demanda efetiva. Esta, por sua vez, corresponde ao nível de gasto agregado em consumo e investimento, sendo esta última a variável relevante para o movimento cíclico da economia.

“Desta maneira, o consumo e o investimento dos capitalistas, conjuntamente com os 'fatores de distribuição' determinam o consumo dos trabalhadores e por conseguinte, a produção e o emprego nacionais. O produto nacional se estenderá até onde os lucros que do mesmo se obtenham, de acordo com os fatores de distribuição, sejam iguais à soma do consumo e do investimento dos capitalistas” (Kalecki, 1977a: 96-7).

Os fatores de distribuição mencionados por Kalecki, que determinam a participação dos salários no produto, são o grau de monopólio e a relação entre os preços das matérias-primas e os salários.⁹ O grau de monopólio é **medido** pela relação entre o preço dos produtos industriais e seus custos diretos (salários e matérias-primas), sendo, determinado por vários fatores tanto estruturais como conjunturais.¹⁰ Entre os estruturais temos o crescimento das firmas e seu poder de induzir o comportamento dos mercados.

Entre os conjunturais conta-se, desde a etapa do ciclo econômico que a economia esteja atravessando, até o poder de pressão sindical. Assim, o grau de monopólio será maior na depressão e menor no auge. Na depressão os custos diretos caem (a demanda por matérias-primas diminui e o desemprego debilita o poder reivindicatório dos trabalhadores), mas os indiretos crescem e as empresas procuram defender suas margens de lucro para compensar o declínio nas vendas usando seu poder de remarcar preços. Além disso, durante esta etapa não há possibilidades de entrada de novos concorrentes no mercado, sendo, portanto, a competição de preços menos importante. No auge, ao contrário, os custos diretos crescem, mas os gastos indiretos caem e o crescimento do volume de negócios permite que as empresas reduzam sua margem de lucro, sem comprometer a sua rentabilidade (taxa de lucro). Isto significa que o aumento de custos diretos não é totalmente repassado aos preços porque, nesta etapa, as empresas procuram ganhar novos mercados e desestimular o

9 A equação formal segundo Kalecki é:

$$w = \frac{1}{1 + (k-1)(j+1)}$$

onde: w = participação dos salários na renda

k = grau de monopólio

j = relação entre o preço das matérias-primas e salários.

10 Muitas vezes confunde-se a medição do grau de monopólio com sua determinação, o que leva à conclusão de que a formulação kaleckiana seria tautológica. (Ver, por exemplo, Kaldor, 1956 e Ferguson, 1971). Na verdade, tais interpretações são bastante equivocadas, pois a determinação do grau de monopólio é muito mais complexa, como se analisa em seguida.

aparecimento de novos concorrentes (a concorrência de preços, portanto, é mais aguda no auge).

Além disso, o grau de monopólio depende do poder sindical dos trabalhadores. As remarcações de preços podem gerar novas demandas salariais, e assim sucessivamente. Logicamente o poder sindical tem uma evolução de longo prazo em cada economia, mas varia, também, na conjuntura econômica, tendendo a ser maior nos auge e menor nas etapas de recessão cíclica.

A relação entre o preço das matérias-primas e os salários influencia a participação de cada um desses elementos dentro dos custos diretos.¹¹ Dado que o comportamento dos lucros depende do grau de monopólio e este está influenciado pela evolução dos custos diretos, conclui-se que a participação dos salários nestes últimos influencia, também, a participação dos lucros na renda.

Em resumo, a demanda efetiva e os parâmetros de distribuição estabelecem conjuntamente uma determinada massa de salários. A massa de salários e o nível de emprego, correspondentes a um dado nível de utilização da capacidade produtiva instalada, dão o valor médio do salário em termos **de custo para a indústria como um todo**. O valor real do salário, em termos de seu **poder de compra**, é porém distinto, e depende, sobretudo, do índice de preços relativos das indústrias produtoras de bens de consumo para os trabalhadores, fortemente influenciado pelos preços das matérias-primas e dos alimentos produzidos fora da indústria.

¹¹ A suposição crucial de Kalecki a este respeito é que os preços das matérias-primas são determinados pela demanda. Na fase descendente do ciclo econômico o preço das matérias-primas cai e os salários também. Mas a queda destes últimos tem um efeito adicional sobre a queda dos preços das matérias-primas porque a demanda dos bens de consumo dos trabalhadores cai, desestimulando adicionalmente a demanda de matérias-primas para sua produção. No auge ocorre justamente o contrário, o preço das matérias-primas tende a crescer mais rapidamente que os salários. Estamos, pois, em presença de tendências compensatórias.

As modificações estruturais e cíclicas no processo de acumulação de capital interagem com a diferenciação de salários e por vezes afetam a própria base salarial, rebaixando-a ou elevando-a não apenas por razões políticas *stricto sensu*, mas por modificações na estrutura da produção, nos preços relativos e na composição de consumo dos trabalhadores que independem do seu poder de organização. A elevação ou o rebaixamento do piso salarial pode vir, por exemplo, de uma modificação dos preços relativos dos produtos primários. Assim, modificações nos preços **relativos** de alimentos e matérias-primas podem afetar em sentidos opostos o poder de compra dos trabalhadores e os custos primários da indústria, produzindo um acirramento da luta salarial. O resultado pode ser menor ou maior dispersão do leque de salários dentro da indústria em seu conjunto, segundo ocorra uma elevação ou um rebaixamento no custo geral do salário de base para a indústria.

Assim, a organização do mercado de trabalho (externo e interno à indústria) e as condições de seu dinamismo dado pelo ritmo de acumulação de capital tendem a determinar (dada uma estrutura interindustrial estável) o movimento ascendente ou descendente da taxa de salário de base. O seu nível real e a dispersão salarial dependem, porém, de considerações estruturais muito mais complexas do que as contempladas nos habituais modelos explicativos.

2.2.3 Padrão salarial e estrutura de consumo

Voltando ao ponto inicial temos, portanto, para explicar o movimento dos salários e da produtividade na indústria, não uma série de níveis de salário médio diferenciados por indústria (como aparece empiricamente), mas sim uma dada taxa de salários (de base) e uma determinada estrutura de salários diferenciada em todos

os níveis e em toda a indústria. Este verdadeiro “leque” de diferenciações será tanto mais aberto quanto maior for a heterogeneidade estrutural da indústria e quanto mais “modernos” e concentrados forem seus setores “de ponta” em relação ao resto, e quanto mais baixa for a taxa básica de salários.

No seu movimento histórico, esta estrutura de salários deve ser “adequada” ao funcionamento mais geral da economia e corresponder a um determinado padrão de acumulação, que leva implícita uma dinâmica inter e intra-setorial da produção e uma diferenciação dos padrões de consumo que permitam a comercialização em maior escala da produção corrente.

Em termos macroeconômicos, deve haver **alguma correspondência** entre a estrutura de salários, a estrutura de consumo e a estrutura produtiva dos departamentos produtores destes bens. Isto, não quer dizer que esta correspondência seja unívoca. Na realidade, a “compatibilização” entre estas estruturas é realizada por uma série de instâncias intermediárias como o sistema de financiamento à produção corrente, o sistema de financiamento ao consumo, o sistema tributário, o comércio exterior, etc., que permitem um razoável grau de flexibilidade no ajustamento das três estruturas.

Este grau de flexibilidade nos deixa com um problema importante de difícil abordagem. Se as relações entre as três estruturas mencionadas fossem rígidas e unívocas, não necessitaríamos indagar qual delas tem caráter preponderante sobre as demais no processo de ajustamento. Nesse caso, qualquer alteração em uma das três estruturas deveria necessariamente implicar alterações nas demais. A existência das “instâncias intermediárias” mencionadas é o que permite que alterações numa estrutura sejam compatíveis com a manutenção nas demais.

Este é um aspecto particularmente importante porque os determinantes básicos de cada uma das estruturas não são necessariamente os mesmos. Assim, por exemplo, vimos que a estrutura salarial tem um conjunto de determinantes principais vinculados à própria estrutura produtiva da indústria em geral e à estrutura e poder da organização sindical. A estrutura de consumo está relacionada com o padrão histórico de acumulação que impõe um “estilo de vida urbano” às classes trabalhadoras, ao mesmo tempo em que é influenciada também pela própria estrutura produtiva dos departamentos produtores de bens de consumo que atuam através da publicidade, do crédito, etc. A estrutura produtiva dos departamentos produtores de bens de consumo, por sua vez, é determinada tanto pelo padrão histórico de acumulação como está permanentemente em relação dinâmica com os demais setores econômicos, especialmente os produtores de bens de capital. Sequer podemos assumir que em nível interno dos departamentos produtores de bens de consumo, exista uma correspondência rígida entre a estrutura produtiva propriamente dita e o tipo e a quantidade dos bens que se produzem. Para não ir muito longe, uma mesma empresa da indústria automobilística pode, por exemplo, com certas adaptações, produzir ônibus ou automóveis “populares” ou de luxo.

O ponto central a ser enfatizado é que estas estruturas podem ser modificadas “independentemente” das demais.¹² Em qualquer caso, o ajustamento entre elas depende das instâncias intermediárias antes mencionadas. Estas instâncias estão sujeitas a uma série de influências cujo estudo pertence à área da política econômica. Não podemos deixar de anotar, contudo, que numa economia capitalista em que o capital industrial é dominante no

¹² A expressão “independentemente” está entre aspas pois acabamos de ver que alguns dos determinantes de cada uma delas são comuns às outras e que estas estruturas estão também **diretamente** relacionadas entre si em alguns aspectos.

processo de acumulação, dificilmente ocorrerá que alguma dessas instâncias oponha sérios problemas a uma compatibilização entre as três estruturas que lhe seja “favorável”. Neste sentido, (e **somente neste**), podemos dizer que o capital industrial tem uma certa primazia na promoção do ajustamento entre as estruturas mencionadas.

Em termos históricos, contudo, é possível que as modificações nas diversas estruturas motivadas por diferentes causas sejam mutuamente “adequadas” ou não.¹³ O importante a assinalar é que em termos dinâmicos é impossível conceber a idéia de realização da produção corrente se as três estruturas não estiverem em “conjunção”.

2.2.4 Padrão salarial e padrão de industrialização

Em cada padrão histórico de industrialização, as estruturas de produção e de concorrência capitalista são os determinantes em primeira instância das estruturas de mercado e de consumo. O ajustamento entre estas duas estruturas passa através da distribuição pessoal da renda, sobretudo do trabalho, que se diferencia mais ou menos, dependendo do nível do salário de base.

A dispersão de produtividades nos diversos ramos industriais tende a ser maior do que a de salários, já que a primeira corresponde a uma forte heterogeneidade da base técnica inter e intra-setorial. O salário de base, por sua vez, é válido para toda a estrutura industrial e a dispersão de salários dentro de cada ramo

¹³ Este aspecto pode ser ilustrado com a experiência da economia brasileira durante a crise e recuperação dos anos 60: “A aceleração inflacionária, acompanhada ou não de crises políticas sérias, frustrou temporariamente a compatibilidade interna do ‘modelo’, sobretudo nos países do chamado Cone Sul. (...) A partir de uma redução brusca do salário mínimo (no Brasil) e da implantação de esquemas de financiamento interno e externo de atividades públicas e privadas correlatas (construções, setor financeiro, serviços de propaganda e comunicações), o novo padrão de acumulação voltou a ganhar dinamismo, e a distribuição regressiva dos acréscimos de produtividade e renda tenderam a confirmar os esquemas concentradores que facilitam uma diversificação e ampliação vertical no mercado consumidor” (Tavares, 1975: 59-60).

depende da organização industrial e dos mercados internos de trabalho das grandes empresas.

A homogeneização ou diferenciação dos padrões de consumo requeridos para realizar a produção corrente das empresas líderes, por sua vez, afeta profundamente os níveis básicos de salário urbano, isto é, dos mercados externos à indústria.

As variáveis tamanho e concentração industrial, que se correlacionam muito bem, com a produtividade e a dispersão intra-setorial de salários, não determinam por si só o poder de mercado das empresas líderes para controlar as suas margens de lucro. O decisivo, diretamente para o *mark-up* e indiretamente para a produtividade (monetária), é o poder de mercado que logram estabelecer por meio de barreiras à entrada, através de multiplantas, de diferenciação de produtos, entre outros mecanismos. Este poder de mercado vis-à-vis o poder de negociação dos sindicatos, é que lhes permite diferenciar os salários a partir de um salário de base (comum a todas as indústrias graças à grande rotatividade da mão-de-obra que lhes é facilitada pela existência de um mercado de trabalho externo à indústria, como mencionamos antes). Que esta diferenciação ocorra ou não em termos de uma indústria, depende muito mais da força da categoria sindical quando ela se organiza por ramos industriais, do que da heterogeneidade do conjunto de indústrias que a categoria abrange.¹⁴

No caso brasileiro, por exemplo, no grupo das indústrias metal-mecânicas e químicas observa-se uma elevação do salário médio mais próxima do andamento da produtividade, à custa de maior dispersão das remunerações da mão-de-obra, não apenas por qualificação, mas principalmente pela conformação de estruturas

¹⁴ Este conjunto de conclusões está referendado por resultados de pesquisas empíricas sobre estrutura industrial realizadas recentemente na UNICAMP e na FINEP, sob a coordenação de Maria da Conceição Tavares. Ver, Gonçalves (1976), Possas (1977) e Baltar (1977).

hierarquizadas que estão relacionadas com a presença de grandes empresas públicas e internacionais, na liderança dos principais setores.

Já em indústrias de bens de consumo geral, como a de alimentos, fumo, bebidas e a têxtil, o tamanho não está associado com diferenças na produtividade e muito menos nos salários. O crescimento da produtividade média não é acompanhado por um aumento semelhante ao da taxa média de salários; a dispersão de salários é menor e o achatamento em torno do salário de base mais pronunciado.

Não há, portanto, uma determinação unívoca entre estrutura de salários, estrutura de produção e estrutura de consumo, dado que os esquemas de financiamento, os tipos de bens, os preços relativos, etc., podem promover o ajustamento dinâmico entre as três estruturas, dentro de determinados limites que estão dados pelo marco de enquadramento do padrão geral de concorrência intercapitalista. Este é o padrão que historicamente permite a articulação das diversas indústrias, a expansão do mercado consumidor e o poder de comando do capital industrial sobre os meios financeiros de um “sistema de intermediação” que lhe é inerentemente “funcional” durante a fase de expansão de cada ciclo industrial.

Estas considerações nos permitem acrescentar razões adicionais de crítica à teoria dos dois limites para a determinação dos salários. Em termos dinâmicos, deve existir um ritmo de crescimento da taxa de salários que é compatível com a manutenção do mesmo padrão salarial, o qual está em “conjunção” com um determinado padrão de acumulação de capital. Este ritmo pode não ser constante, flutuando ao longo do ciclo econômico. Em contraposição existem ritmos (positivos ou negativos) mais intensos

de variação na taxa de salários que alteram o padrão salarial, obrigando a economia a encontrar um novo padrão compatível com o prosseguimento da acumulação de capital.

Vimos, contudo, que alterações na taxa de salários (no piso salarial) tendem a produzir modificações na distribuição dos salários, de maneira que se conforma um novo padrão salarial. Este, por sua vez, deve ser compatível com um determinado padrão de acumulação, parecido ou não com o padrão anteriormente vigente. Esta situação seria o simétrico de uma brusca redução, em termos reais, na taxa de salários (e não só em seu ritmo de crescimento), o que também implica tais alterações, como a história recente de vários países latino-americanos demonstra cabalmente.¹⁵

¹⁵ Nos casos recentes do Brasil, Chile e Argentina – com graus de desenvolvimento industrial e de organização sindical tão distintos – foi possível um rebaixamento de mais de 40% da taxa de salário de base. Ver PREALC (1979).

3

A determinação da taxa de salários em economias atrasadas

3.1 Taxa de salários e excedente de mão-de-obra

A teoria neoclássica, ao situar no comportamento individual a base da determinação dos salários, poderia ser aplicável a qualquer economia, independentemente do seu grau de desenvolvimento. Em princípio, poderia dar conta do problema da determinação dos salários nos Estados Unidos ou em Bangladesh:¹ bastaria que os indivíduos tivessem livre trânsito no mercado de trabalho e atuassem “racionalmente”, respeitando os princípios da maximização do benefício econômico e da minimização de sacrifícios. Em Bangladesh teriam presente o nível de consumo que a economia de subsistência rural lhes proporcionaria para fixar sua própria taxa de oferta de salários. As empresas, em ambos os casos,

¹ A teoria só não se aplicaria à economia de Robinson Crusó simplesmente porque a mesma é constituída de apenas uma pessoa.

fixariam sua demanda por mão-de-obra em função de sua “Produtividade Marginal do Trabalho”. A taxa de salários que “equilibraria o mercado”, contudo, poderia não ser alcançada se os sindicatos ou a legislação trabalhista fixassem remunerações mais altas do que o “preço sombra da mão-de-obra” que, no caso de Bangladesh, coincidiria com a renda na economia de subsistência.

Ao contrário, as teorias que partem do funcionamento do sistema econômico como o determinante dos salários reconhecem no capitalismo sua transitividade e especificidade histórica. Isso significa que, em termos de um país, é necessário que exista um mínimo de desenvolvimento das forças produtivas para que seja possível examinar o papel do sistema econômico na determinação do salário.

De acordo com nossa visão esboçada no capítulo anterior, é necessário que a economia em questão tenha uma base **industrial** que permita cumprir duas condições essenciais. Em primeiro lugar, é preciso que se tenha constituído o mercado de trabalho geral da indústria. Em outras palavras, é preciso que existam condições mínimas de concentração espacial e de mobilidade do trabalho para que se possa realmente aceitar a existência de uma taxa de salários comum para a indústria. Em segundo lugar, a acumulação deve ter completado uma base técnica mínima necessária para que a articulação dos diversos setores econômicos ofereça condições para que tal economia possa ter **algum** grau de autonomia em relação à sua própria dinâmica.² Somente neste caso poderíamos falar do papel da taxa de salários na conformação da estrutura intersetorial e na necessidade de compatibilização entre o padrão salarial e o padrão de acumulação.

² Na interpretação de Cardoso de Mello (1975), no caso do Brasil, tais condições completaram-se durante os anos 50.

A necessidade de constituição de um mercado de trabalho geral da indústria, bem como de uma base técnica mínima não significa que seja impossível tratar do problema dos salários nas economias atrasadas antes de se cumprirem estas condições. Logicamente, a economia cafeeira no Brasil tinha sua própria taxa de salários; todos os “enclaves mineros” latino-americanos, caracterizaram-se por taxas de salário bastante distintas das prevalecentes nas demais atividades dos respectivos países. O que queremos sublinhar é que nossa teoria – enquanto referida ao modo de produção tipicamente capitalista dentro das economias nacionais – não procura dar conta deste tipo de questões. O tratamento teórico das mesmas deveria ser enfrentado pelos economistas não-convencionais, em toda a sua especificidade.

Em qualquer caso, porém, o problema crucial a ser respondido por uma teoria da determinação dos salários em países atrasados é a sua relação com os rendimentos dos ocupados em outras formas de organização. O desenvolvimento peculiar desses países levou à conformação de uma estrutura de emprego em que uma grande proporção da mão-de-obra tanto rural como urbana (da ordem de 50% e 30%, respectivamente) não está ocupada em organizações tipicamente capitalistas. Dado que existe alguma mobilidade das pessoas entre essas esferas produtivas, é imprescindível averiguar a natureza das relações entre taxa de salários e renda não-capitalista. As questões básicas estão relacionadas à existência de algum grau de determinação, ao sentido das mesmas e ao papel que cumprem as formas de organização mercantis simples na acumulação capitalista: rebaixamento dos salários, rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho ou preenchimento de espaços não ocupados pela economia capitalista. Estes dois últimos aspectos serão abordados no capítulo seguinte. Os demais são objeto do presente.

3.1.1 Um caso especial da teoria neoclássica

“O salário que tem de pagar o setor capitalista em expansão está determinado pelo que se pode ganhar fora deste setor (...) Os homens não abandonarão seus campos familiares para buscar ocupação se o salário tem menos valor do que poderiam consumir ficando em suas casas. O fato de que o nível de salários do setor capitalista dependa do que se ganha no setor de subsistência é, às vezes, de imensa importância política, posto que seu efeito é que os capitalistas têm um interesse direto em manter baixa a produtividade dos trabalhadores de subsistência. As rendas do setor de subsistência estabelecem um mínimo para os salários do setor capitalista mas, na prática, os salários têm que ser superiores e habitualmente existe uma diferença de 30% ou mais entre salários capitalistas e rendas de subsistência” (Lewis, 1963: 340-1).

O trabalho de Lewis (1954), constitui até o momento em que escrevo, a única formulação teórica disponível para a determinação dos salários em economias atrasadas. Não só tem imensa gama de seguidores, apesar de alguns equivocadamente a renegarem, como também é responsável por difundir – erroneamente – a idéia de que a matriz teórica desse tipo de interpretação é a economia clássica, em especial, a ricardiana.

É importante observar, entretanto, que em nenhum momento Ricardo estabelece seu “preço natural do trabalho” em função das rendas dos ocupados em outras formas de organização. Ao contrário, o seu “custo de reprodução da força de trabalho” refere-se ao valor dos meios necessários à reprodução dos assalariados. A evolução do sistema econômico capitalista, dos hábitos e dos costumes da população, condicionam no sistema ricardiano à trajetória histórica do “preço natural” do trabalho e o mercado de trabalho garante o ajuste do salário a esse preço, como já analisamos antes.³

³ Isto nos leva a concluir pelo caráter **circunstancial** da constância de um determinado “salário natural” em termos absolutos no pensamento ricardiano, em contraposição ao caráter essencial de sua determinação de acordo com os hábitos e costumes da população.

Lewis reconhece que os clássicos não supunham que o salário estivesse dado pela “renda na economia de subsistência”, mas sim pelo “nível de subsistência”. Ele próprio, porém, tomou uma coisa pela outra, sem dar-se conta de que, ao fazê-lo, contradizia a essência do pensamento clássico.⁴ De fato, o elemento essencial para entender sua teoria é o arbítrio dos indivíduos. São os camponeses que, ao avaliar sua renda e compará-la com as oportunidades que o trabalho assalariado ofereceria, determinam a taxa de salários que a economia capitalista deveria pagar como mínimo. Inclusive a “desutilidade marginal” do trabalho assalariado seria a responsável parcial pela diferença de ao menos “30%” entre o salário e a renda de subsistência. Dessa forma, a função de demanda por trabalho é perfeitamente neoclássica, vale dizer, os capitalistas empregariam trabalhadores até o ponto em que sua produtividade marginal igualasse o salário de subsistência.

Posteriormente, alguns autores neoclássicos pretenderam criar modelos de determinação de renda, emprego e migrações que não são mais do que aplicações do modelo de Lewis a situações específicas. Assim, a explicação de Harris & Todaro (1970) para as migrações, baseada nas diferenças de renda entre campo e cidade, ponderadas pela probabilidade de o migrante ficar desempregado; ou a de Harberger (1971) para a existência do “setor informal” no mercado de trabalho urbano, baseada na vigência de um salário institucional maior que o de equilíbrio, possuem exatamente os mesmos predicados teóricos da formulação lewisiana.

Entre autores brasileiros também podem ser identificados traços da teoria de Lewis. Macedo & Garcia (1978) argumentam que o salário mínimo foi fixado no Brasil por exemplo, acima do

⁴ Lewis parece haver-se deixado levar aqui pela aparência: as duas rendas (o salário e a renda na economia camponesa) estariam ao nível de subsistência; logo uma determinaria a outra. O tropeço lógico é evidente.

nível que equilibraria a oferta e a demanda de trabalho; isto, de qualquer modo, não teria tido grande importância porque o determinante dos salários no núcleo capitalista da economia seria a renda que poderia ser obtida no setor informal do mercado de trabalho urbano.

Bacha (1979), por outro lado, examina a variação do salário real no Brasil num período de 30 anos (1946/77) argumentando – corretamente, a meu juízo – pela inaplicabilidade das teorias que supõem salários constantes em economias com excedente de mão-de-obra e ressaltando a importância do poder político dos trabalhadores para a evolução salarial. Ao final de seu trabalho, porém, o autor vincula o salário real urbano ao rural – o que é a consequência da unificação do mercado de trabalho em nível nacional – e relaciona o salário rural ao nível de renda na economia camponesa. Assim, o peso de sua crítica inicial a Lewis se vê bastante reduzido, pois restringe-se ao aspecto quase formal da constância do salário ao nível de subsistência. Em sua essência, o argumento de Bacha não só é compatível com a tese de Lewis como a reafirma integralmente: o salário na economia capitalista (urbana e rural) estaria determinado pela renda na economia camponesa. Daí, inclusive, a sua sugestão sobre a necessidade de realizar a reforma agrária como uma condição para a elevação dos salários.⁵

Tanto Macedo & Garcia quanto Bacha, portanto, colocam o comportamento individual e os supostos neoclássicos de maximização no centro do problema da determinação dos salários. A economia capitalista teria, em ambos os casos, um parâmetro externo ao qual adequar-se, tal como mencionamos na análise geral da teoria neoclássica.

⁵ Obviamente a reforma agrária teria importante impacto na elevação dos níveis de vida de grandes massas miseráveis na população brasileira. O que está em questão, contudo, é seu efeito direto na elevação dos salários.

3.1.2 A determinação pelo sistema econômico em países atrasados

Tratando de economias capitalistas, não há razão teórica para supor que suas leis fundamentais (e a determinação do salário é uma delas) devam ser alteradas em cada situação concreta. Podemos aceitar, em princípio, que as mesmas hipóteses e relações que estabelecemos para o caso de uma economia capitalista qualquer, possam ser aplicadas aos países atrasados, ressalvadas as condições estabelecidas no início do presente capítulo sobre a necessidade de um mínimo de desenvolvimento das forças produtivas. O grande desafio que passamos a encarar é o de dar conta do papel que cumpre em todo esse processo, o grande contingente de mão-de-obra ocupada em formas não tipicamente capitalistas de organização. No presente capítulo examinaremos duas questões básicas: o suposto papel rebaixador dos salários desse contingente de população, e a relação entre a taxa de salário e as rendas nas formas não tipicamente capitalistas de organização.

A análise dos problemas relacionados à força de trabalho deve necessariamente estar restrita aos seus integrantes, ou seja, aos proletários. O conceito de proletários também é bastante claro: trata-se das pessoas que, despojadas da propriedade dos meios de produção, devem vender sua força de trabalho como único meio para garantir sua subsistência. As categorias “Exército de Trabalhadores em Atividade” e “Exército Industrial de Reserva”, portanto, englobam apenas os integrantes da força de trabalho.⁶ Logicamente, os ocupados em formas não tipicamente capitalistas de organização estão por definição excluídos desta conceituação.

⁶ Ao contrário da conceituação corrente, entendo por força de trabalho o conjunto de assalariados nas formas tipicamente capitalistas de organização, mais as pessoas que estão procurando emprego. Em geral, as análises sobre a situação ocupacional tomam esse conceito como sinônimo de População Economicamente Ativa, que inclui **todos** os ocupados mais os desempregados “abertos” (que estão procurando emprego).

A clareza destes conceitos vem sendo, contudo, bastante embaçada por várias análises, que discutem o caráter marginal ou não da grande massa de trabalhadores fora do núcleo tipicamente capitalista da economia. O ponto é realmente essencial para a análise da acumulação em economias atrasadas: se tal contingente é marginal, sua existência em nada afeta o dinamismo do sistema e a taxa de salários não guarda relação com o “excedente total de mão-de-obra”; se, ao contrário, essa massa pode ser entendida como parte do exército industrial de reserva, torna-se importante a qualificação de seu papel na determinação dos baixos salários que em geral caracterizam tais economias.

As razões que explicam esta recolocação do problema, que obviamente empalidece a clareza conceitual mencionada, são de duas ordens. Em primeiro lugar, a grande massa de “não proletários” tem condições de vida que são, objetivamente, inferiores, **em geral**, às dos proletários.⁷ Num raciocínio análogo ao neoclássico, com muita frequência repete-se o argumento de que esta massa cumpriria algumas das funções de exército industrial de reserva, porque estaria constantemente pressionando para empregar-se no núcleo capitalista. Em segundo lugar, não temos nesta massa de “não proletários” somente as pessoas que ainda possuem meios de produção ao contrário do caso clássico. (Em geral, a parte deste conjunto que ainda mantém sua condição de proprietária é justamente a que não se encontra em situação de pobreza). Em outras palavras, a maioria está constituída por pessoas que objetivamente foram expropriadas de seus meios de produção, ou

⁷ É importante notar que isto não significa que todos os ocupados nas formas de organização não tipicamente capitalistas tenham rendas inferiores aos assalariados. De fato, em muitos casos estas rendas são (bastante) superiores, o que não invalida a idéia de que, em geral, sejam inferiores e de que estes estratos ocupacionais concentrem as pessoas em pior situação econômica.

que possuem meios muito “precários” de produção (tabuleiro de vendedor ambulante, ferramentas do “biscateiro”, caixa do engraxate, etc.), mas que estão sobrevivendo graças à sua renda nas formas não tipicamente capitalistas de organização da produção.

Para enfrentar esse difícil problema, devemos examinar o impacto da acumulação capitalista sobre as outras formas de organização da produção e sobre a estrutura do emprego. Devemos, neste ponto, fazer abstração das situações concretas e tentar uma espécie de esboço geral do movimento de acumulação em relação a essas questões. Todavia, pretendemos que esse esboço possa, de alguma maneira, ser identificado tanto em economias atrasadas quanto nas economias industrializadas, em diversas etapas de seu processo de desenvolvimento.

(a) Acumulação e alocação do “espaço econômico”

Inicialmente, devemos definir o “espaço econômico” de uma economia ou de um país qualquer, como sendo o volume total de sua produção de bens e serviços. Uma parte desta produção vai ao mercado e outra é elaborada pelas próprias pessoas que a consumirão. A produção para o mercado é realizada por unidades econômicas de diversa natureza, desde empresas tipicamente capitalistas até simples trabalhadores autônomos.

A acumulação capitalista não só depende da existência de um mercado suficientemente amplo e concentrado para permitir um elevado grau de divisão do trabalho, como promove a expansão do mercado num mecanismo de retroalimentação. Se partíssemos de uma situação teórica em que o abastecimento de um determinado mercado fosse feito exclusivamente por empresas mercantis simples (não tipicamente capitalistas) teríamos uma evolução ao longo do tempo, em que as formas tipicamente capitalistas de organização

iriam penetrando e ampliando esse mercado, desalojando as formas empresariais preexistentes. O processo de penetração das formas tipicamente capitalistas de organização nos diferentes mercados é inexorável e pode estar **ou não** associado a um maior grau de “eficiência econômica” em termos microeconômicos. Muitas vezes a empresa tipicamente capitalista destrói a pequena produção, apesar de oferecer produtos de menor qualidade e de sua “produtividade” microeconômica ser também inferior. Em tais situações, a penetração da empresa capitalista justifica-se pelo poder econômico e, em conseqüência, por sua capacidade de dominar o mercado.

Isso tudo não significa que o espaço econômico da pequena produção tenda a desaparecer ao longo do processo de desenvolvimento capitalista de uma economia qualquer. Ao contrário, esse espaço pode até mesmo crescer em termos absolutos. Em algumas atividades, a pequena produção é destruída pela penetração das empresas capitalistas: os pequenos armazéns e o pequeno comércio tem o seu “espaço econômico” ocupado pela instalação dos supermercados; entretanto, estas mesmas pequenas empresas têm possibilidade de reproduzir-se nos bairros novos das cidades onde o mercado ainda não é suficientemente concentrado para permitir a instalação das empresas tipicamente capitalistas. Da mesma forma, a instalação de alguns ramos industriais muito modernos, como a indústria de eletrodomésticos ou a automobilística, tende a criar novos espaços para a reprodução de pequenas empresas familiares na comercialização, reparação, licenciamento, etc., deste tipo de bens. Outras vezes, a expansão de grandes organizações supõe a articulação orgânica de pequenas empresas, que são formalmente independentes. Assim, as grandes cadeias de restaurantes nos Estados Unidos mantêm subcontratos com um grande número de pequenos proprietários, que integram a

cadeia ao lado de estabelecimentos que são, de fato, propriedade do grupo econômico respectivo; da mesma forma, muitas agroindústrias (fumo, açúcar, etc.) articulam um grande número de pequenos proprietários rurais que lhes fornecem os insumos básicos.

No contexto aqui explicitado, podemos pois afirmar que o núcleo verdadeiramente capitalista de uma economia, no seu movimento de expansão, **cria, destrói e recria** os espaços econômicos nos quais atua a pequena produção não tipicamente capitalista. É neste sentido, também, que podemos dizer que os espaços econômicos da pequena produção são perfeitamente **determinados** pelo núcleo capitalista. Isto significa que a pequena produção não tem capacidade de gerar seu próprio espaço econômico numa economia em que o capital é dominante.

Por estas razões o mercado dos pequenos produtores não tem condições de crescimento autônomo. Ao crescer é “engolido” pelo capital. Este é um forte motivo para descartar a possibilidade de considerar tais organizações não tipicamente capitalistas como um “modo de produção separado”. Em outras palavras, não obstante o grau de aparente independência econômica que as mesmas tenham em relação ao capital, num dado momento, sua dinâmica, em última análise, depende totalmente dos movimentos deste último. No capítulo seguinte retornaremos a este ponto.

(b) Acumulação e estrutura do emprego

Devemos agora observar o que ocorre ao nível do emprego quando se verifica o processo de acumulação de capital. Para tanto, devemos considerar o conjunto das pessoas vinculadas à produção de bens ou serviços, que têm a possibilidade de serem transacionadas em um mercado. Isto nos aproxima do moderno

conceito de “População Economicamente Ativa”, que engloba todos os empregados assim como os patrões que administram seus negócios e os ocupados nas organizações não tipicamente capitalistas, inclusive os que produzem bens para autoconsumo.

À medida que o processo de acumulação de capital se desenvolve, juntamente com a crescente participação das empresas capitalistas no “espaço econômico”, vai aumentando sua gravitação no emprego total. A mão-de-obra, que estava originalmente ocupada nas formas não tipicamente capitalistas de produção, vai sendo liberada de suas funções, dada a destruição de seu mercado pela penetração capitalista, necessitando, portanto, buscar outro meio de subsistência. Se for possível reproduzir a pequena produção em outra área ou outra atividade urbana ou rural, a mão-de-obra deslocada pela penetração capitalista procurará recriar seu modo de vida anterior.⁸ Muitas vezes esta reprodução não é possível (ao menos de imediato), seja porque o processo de destruição da pequena produção chegou ao extremo da expropriação dos meios de produção, seja porque faltam os conhecimentos suficientes para a mudança de uma atividade a outra. Em tais casos, a destruição da pequena produção significa, imediatamente, a proletarianização desta mão-de-obra que deve assalariar-se para ganhar sua subsistência.

O núcleo capitalista de uma economia satisfaz suas necessidades de mão-de-obra mediante a incorporação desses trabalhadores deslocados da pequena produção, bem como da incorporação dos contingentes resultantes do crescimento natural da força de trabalho urbana. O ritmo desta incorporação dependerá do ritmo de crescimento do produto e da técnica utilizada, que impõe determinados coeficientes de mão-de-obra requerida. Ao longo do

⁸ A ocupação do Oeste do Paraná, do Mato Grosso e do Paraguai por “colonos” originários do Rio Grande do Sul, no Brasil, creio que oferece o exemplo claro desta situação.

desenvolvimento do capitalismo, a concorrência entre os capitais levou à concentração crescente, ao aumento da composição orgânica do capital e à diminuição da mão-de-obra requerida por unidade de produto, tal como se mencionou no capítulo anterior.

Algumas vezes, em conseqüência do alto ritmo de crescimento da população e do rápido processo de destruição do espaço da pequena produção rural e urbana, o ritmo de crescimento da “oferta” de mão-de-obra é tão acelerado, que o núcleo capitalista da economia não necessita manter empregado o estoque **acumulado** de todas as pessoas que sofreram o processo de proletarização. Em tais casos, os contingentes liberados ou não absorvidos, lutarão pela subsistência, atuando nos espaços reservados à pequena produção mercantil simples.⁹ Neste caso, deixam a força de trabalho e passam a fazer parte do emprego não tipicamente capitalista.

Em resumo, a penetração das formas tipicamente capitalistas de organização no espaço econômico e sua gravitação sobre o emprego total são regidas por leis completamente diferentes e não têm por que se harmonizarem. A única lei geral que relaciona os dois movimentos é a de que nunca o capital pode se reproduzir se não contar com a mão-de-obra necessária. Ou seja, a “oferta” de trabalhadores – produto da destruição das formas não tipicamente capitalistas e do crescimento da população – deve sempre ser superior a um determinado mínimo. Mas nada garante que a “produção de força de trabalho” – ou o crescimento da “oferta” – não seja muito superior às necessidades do núcleo capitalista. Se isto ocorre, a mão-de-obra sobrando tende a “retornar” à produção não tipicamente capitalista para ganhar sua subsistência. O espaço

⁹ O processo migratório e de incorporação de trabalhadores às atividades urbanas no Brasil parece seguir uma seqüência que se ajusta a este esquema: os migrantes em geral incorporam-se à construção civil para depois – quando já conseguiram “localizar-se” no mundo urbano – tentarem a sorte numa atividade autônoma ou na pequena produção.

no qual atuará é também determinado pelo núcleo capitalista, mas nada assegura que esse espaço seja suficiente para proporcionar um nível de renda “adequado” aos aí ocupados. Se a relação entre as duas dimensões for “adequada”, o nível de renda será alto; se não o for, relegará à miséria uma parte grande desse contingente de pessoas.¹⁰

Vejamos agora a mesma questão do ponto de vista das pessoas envolvidas no processo. Vamos excluir da análise as que foram transformadas em verdadeiros trabalhadores urbanos, com hábitos, ideologia, educação, formação, etc., que os condicionam a serem apenas empregados, de qualquer nível.

Concentremo-nos, portanto, no grande contingente de pessoas que tiveram alguma experiência de trabalho na pequena produção urbana ou rural. Da mesma forma que a vivência dos proletários urbanos os condiciona a serem apenas proletários, a experiência de vida dos autônomos e dos trabalhadores familiares os induz, como ideal, a reproduzirem a pequena produção. Seu “estilo de vida”, para usar uma expressão de uso corrente, faz com que prefiram o trabalho autônomo ao assalariado. Nestes casos, a busca de trabalho assalariado somente ocorre quando a possibilidade de sobreviver na pequena produção se esgotou completamente, num determinado momento.

No caso das atividades agrícolas, esta impossibilidade de continuar na ocupação se verifica quando é impossível o acesso à terra (a qualquer extensão de terra que permita a subsistência mínima); no caso das atividades urbanas a mesma tem lugar quando

10 O espaço econômico da pequena produção assemelha-se a uma esponja. A quantidade de água que a mesma contém é variável e corresponde à dimensão ocupacional da produção não tipicamente capitalista. Na segunda parte deste capítulo retornaremos a esse ponto para examinar as condições que determinam o nível de renda nas diversas formas de organização não tipicamente capitalistas.

o **mercado** é ocupado pela produção capitalista. Neste momento, o pequeno produtor passa a integrar a força de trabalho mobilizada, sendo parte do “Exército Industrial de Reserva”. Se este mesmo trabalhador for absorvido por uma empresa capitalista, passará ao “Exército de Trabalhadores em Atividade”; se não o for, e conseguir recriar a pequena produção em outra área ou outra atividade, deixará novamente a força de trabalho.

(c) Superpopulação Relativa e Exército Industrial de Reserva

Podemos, agora, discutir a conceituação de “Superpopulação Relativa” e de “Exército Industrial de Reserva”. O primeiro conceito está referido à ótica da força de trabalho e engloba a todas as pessoas que fazem parte da “População Economicamente Ativa”, mas que não estão empregadas no núcleo verdadeiramente capitalista da economia, incluídas, no mesmo, tanto as empresas capitalistas, quanto o serviço público. O Exército Industrial de Reserva, por seu turno, constitui apenas uma parte da superpopulação relativa: aquela formada pelas pessoas que, num determinado momento, estão realmente mobilizadas como autêntica força de trabalho e, portanto, disponíveis para o capital.

Acreditamos que esta interpretação dos dois conceitos encontra suporte na própria tradição marxista.¹¹ Com efeito, em *O capital* (v. 1, cap. 23), podem-se distinguir dois momentos bastante diferenciados. No primeiro, Marx está se referindo à acumulação e à necessidade de o capital criar uma reserva de força de trabalho. No segundo, ele passa a examinar as formas concretas que assume a superpopulação relativa; as formas onde se “esconde” e “aparece” a população trabalhadora sobrando. Não é claro, porém, que essas

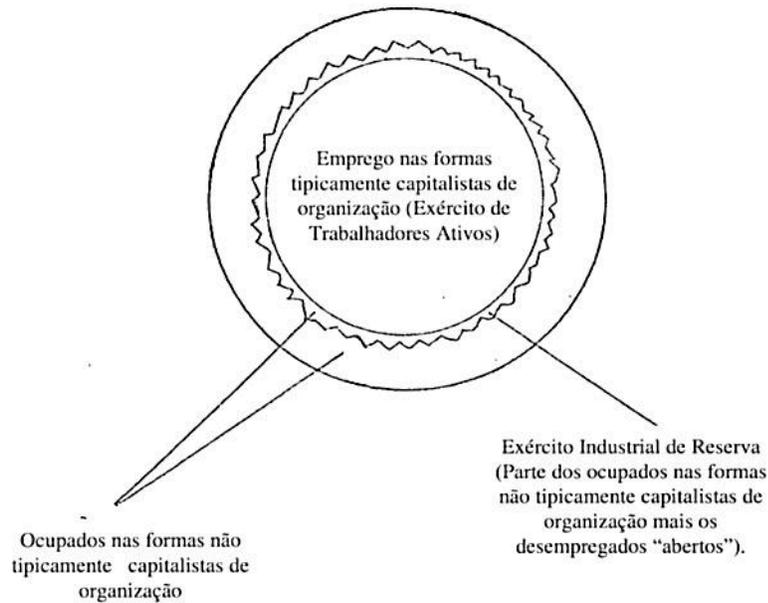
¹¹ Veja-se o Apêndice 1 do presente capítulo: “Notas sobre a controvérsia sobre a marginalidade”.

formas sejam elementos quantitativamente adicionáveis para estabelecer com precisão o tamanho do Exército Industrial de Reserva.

Poderíamos, portanto, estar na presença de conceitos diferentes, um referido à ótica da acumulação, outro à ótica da força de trabalho. O grau de mobilização para o trabalho, em dado momento, das pessoas ocupadas nas diversas formas de organização, não seria homogêneo. Ao contrário, o próprio Marx inclui nas suas categorias grupos de pessoas que, em termos atuais, vão desde “desempregados abertos procurando emprego” até “desempregados ocultos”, que não são mobilizados, salvo em casos de especial de escassez de mão-de-obra. Ou seja, é um conjunto heterogêneo de pessoas com distinto grau de disponibilidade para uma imediata inserção na força de trabalho. O Exército Industrial de Reserva seria, portanto, uma espécie de conceito “qualitativo”, referido à população excedente: é preciso que uma parte ao menos da superpopulação tenha a “qualidade” de ser “Exército Industrial de Reserva”, porque esta qualidade é requerida para a reprodução do capital.

A Figura 1 permite ilustrar a questão, mostrando que o Exército Industrial de Reserva é uma franja da Superpopulação Relativa. Se fosse possível “animar” a figura, veríamos mais que uma franja **variável e flutuante** em que sobressaem os movimentos de expansão e contração do capital. O impacto desses movimentos sobre a pequena produção, com que seus ocupados ora incorporem-se ao Exército Industrial de Reserva, ora o deixem, retornando à sua condição de ocupados em empresas não tipicamente capitalistas. Os movimentos espaciais e setoriais da população são, pois, completamente determinados pelo capital.

Figura 1
Esquema da estrutura do emprego total



Esta maneira de encarar o problema permite entender duas questões importantes no funcionamento do mercado de trabalho em países atrasados. Em primeiro lugar, nos permite compreender “o paradoxo da abundância com escassez”. Em muitas oportunidades observamos nas economias atrasadas as queixas abertas de líderes empresariais e associações patronais pela “falta” de mão-de-obra, inclusive de baixa qualificação. Para entendê-lo é preciso analisar as características do processo de incorporação de força de trabalho pelo sistema econômico. A mão-de-obra colocada à disposição do capital pela destruição da pequena produção é absorvida, num primeiro momento, pela economia capitalista. Esta, entretanto, não é capaz de absorver o fluxo acumulado de trabalhadores que são lançados na cidade. Assim, o sistema econômico não necessita manter permanentemente mobilizada a totalidade de mão-de-obra

que sofreu algum processo de proletarização. Uma parte pode, “regredir” a formas de organização mais primitivas, dado que seu processo de transformação em força de trabalho foi parcial – trata-se de semiproletários. Para que essa mão-de-obra novamente esteja disponível para integrar a força de trabalho, é necessário que a expansão do núcleo capitalista da economia destrua a atividade na qual se refugiou, ocupando fisicamente seu “espaço econômico” e lançando-a à necessidade de buscar o assalariamento para subsistir.

Sob o prisma do conjunto do sistema, portanto, a superabundância de mão-de-obra não se traduz em uma ilimitada disponibilidade de força de trabalho **imediate**. Ao contrário, em algumas conjunturas em que a demanda por mão-de-obra se acelera mais do que o ritmo “normal” ou em que aumentam, conjunturalmente, as necessidades de mão-de-obra nas zonas rurais (coincidência de ciclos agrícolas devido a alterações climáticas, por exemplo, fazendo superporem-se diversas épocas de colheita), produz-se verdadeira “escassez” no mercado de trabalho urbano durante períodos determinados.¹²

Em segundo lugar, nos permite entender algo do movimento dos salários associados às transformações na estrutura do emprego. A análise ortodoxa supõe que o núcleo capitalista da economia deve pagar salários sempre superiores à renda não-capitalista para “atrair” os trabalhadores e garantir, assim, uma oferta perfeitamente elástica. Nossa análise, ao contrário, supõe que o sistema ajusta suas necessidades de mão-de-obra, mediante a **ordenação** dos movimentos de mão-de-obra e não por meio do estabelecimento de diferenças nas remunerações. Como vimos, o sistema é capaz de

12 Creio que a situação experimentada pelo mercado de trabalho no Centro-Sul do Brasil em 1973 é um bom exemplo de verdadeira “escassez” de mão-de-obra, chegando as empresas até mesmo a disputar os trabalhadores, apesar do contexto mais geral de superabundância de trabalho.

satisfazer suas necessidades com a mobilização de trabalhadores ocupados em outras esferas produtivas, o que significa que a taxa de salário pode situar-se em qualquer nível, **não necessitando guardar relação com a renda na economia não-capitalista**. A razão é simples: os trabalhadores que se incorporam ao exército de proletários não têm outra alternativa, no momento em que o fazem (seu “custo de oportunidade” é zero, para falar em termos neoclássicos).

Não obstante, quando se verificam as situações de verdadeira escassez de mão-de-obra no mercado (por aceleração da demanda a ritmo superior ao fluxo de oferta) é possível, e até mesmo normal, que os salários se elevem, dado que os capitalistas disputam a mão-de-obra disponível. **Isso não significa**, entretanto, que o mecanismo usado para atrair mais gente ocupada em outras formas de organização seja o aumento de salários. O equilíbrio dinâmico entre os fluxos é restabelecido por outras vias, seja porque a economia capitalista ao se expandir muito rapidamente destrói mais violentamente o emprego em outras formas de organização, seja porque o ritmo de crescimento da demanda por mão-de-obra diminui por efeito de alguma reversão cíclica, seja ainda porque o sistema usa a coação para aumentar a oferta de trabalhadores.¹³ Restabelecido o equilíbrio entre os “fluxos”, o sistema recobra margem de liberdade para a fixação da taxa de salários.

As considerações anteriores permitem entender como a população ocupada nas formas de organização não tipicamente capitalistas podem rebaixar os salários no núcleo capitalista da economia, debilitando o poder de negociação dos trabalhadores. Em uma economia com grande excedente de mão-de-obra, portanto, é

¹³ Referimo-nos, por exemplo a proibição de vendedores ambulantes, perseguição policial a pessoas sem registro de trabalho regular, etc., que foram largamente utilizadas em São Paulo durante os anos do chamado “milagre” (1970/73).

bastante provável que o nível da taxa de salários, que resulta da interação dos elementos vinculados ao processo de acumulação e à negociação salarial, situe-se nos níveis inferiores do espectro de possibilidades. Isto **não significa**, porém, que esta seja a única solução possível e que os trabalhadores, organizadamente, não possam impor barreiras à pressão latente do excedente de mão-de-obra.

Para entender este último ponto é mister precisar como se verifica essa pressão. Em primeiro lugar, temos um efeito depressivo **direto** sobre os salários, exercido pelo Exército Industrial de Reserva propriamente dito, ou seja, pela parte (relativamente pequena) do excedente de mão-de-obra que, em um momento dado, está mobilizada como autêntica força de trabalho sem ocupação no núcleo capitalista da economia. Em segundo lugar, devemos considerar o resto do excedente ocupado nas formas não tipicamente capitalistas de organização. Se é verdade que a mesma **não exerce pressão direta** sobre os salários, sua existência e magnitude aumentam os graus de liberdade para o núcleo capitalista na busca de soluções para eventuais problemas de escassez de mão-de-obra. Nestas situações, o sistema pode simplesmente “apertar o cerco”, aumentando o ritmo em que destrói o emprego não-capitalista para incrementar o exército industrial de reserva não mobilizado. Nesta maior mobilização, o sistema vale-se de qualquer instrumento, desde a simples pressão estritamente econômica sobre as pequenas unidades até a utilização da lei e da força pública para impedir a proliferação de atividades autônomas e para obrigar a população ao trabalho assalariado. Assim, **indiretamente**, o tamanho do excedente global de mão-de-obra é um fator a ser considerado na determinação do poder de negociação dos trabalhadores do núcleo capitalista da economia.

Esta interpretação, portanto, é muito diferente das que afirmam a **impossibilidade** de aumentar a taxa de salários na economia, enquanto persistir o elevado nível de excedente de mão-de-obra porque, de uma ou outra maneira, esse aumento seria desfeito na prática pela pressão da população sobrando. A idéia aqui exposta defende a dificuldade em vez da impossibilidade. O desenvolvimento da luta sindical pode, contudo, plasmar algumas estruturas que garantam um certo grau de proteção dos ganhos dos trabalhadores em relação a eventuais pressões externas.

3.2 Os salários e as rendas dos ocupados nas formas de organização não tipicamente capitalistas

Esta seção procura estabelecer os possíveis vínculos entre o nível da taxa de salários e os rendimentos que as pessoas obtêm através de suas ocupações em atividades não especificamente capitalistas. Este passa a ser um problema importante desde que adotamos uma explicação da determinação dos salários totalmente endógena ao núcleo capitalista da economia. Logicamente, esta questão não existe dentro do marco de análise neoclássico, uma vez que a taxa de salários na economia capitalista seria determinada pelas rendas que os ocupados obtêm em outros tipos de organização, estabelecendo-se a fortiori a relação entre o nível de ambas as remunerações. A taxa de salários, portanto, deveria situar-se sempre levemente acima da renda não-capitalista, acompanhando todos os seus movimentos. A mobilidade do trabalho não qualificado e a racionalidade do arbítrio dos indivíduos garantiriam a realização dessa condição.

Em princípio, não temos – dentro do nosso marco de análise – razões para supor que os salários e as rendas estejam relacionados

quantitativamente entre si. Em primeiro lugar, de acordo com as condições em que se dá o processo de acumulação capitalista, tal relação não é necessária porque não são os diferenciais de renda que determinam os movimentos de mão-de-obra entre atividades e entre regiões. Tais movimentos, como dissemos acima, são ordenados diretamente pelo núcleo capitalista que, em sua expansão, atinge as atividades tradicionais, destruindo e recriando os espaços econômicos nos quais estas atuam. Assim, é a busca da sobrevivência o que impulsiona as pessoas a mudarem seu meio de vida, podendo, neste processo, vir a assalariar-se temporária ou permanentemente.¹⁴

3.2.1 A determinação da renda da pequena produção

Examinemos a questão do ponto de vista da dinâmica da pequena produção mercantil. Como vimos, tanto seu espaço econômico como sua dimensão ocupacional são determinados pela expansão do núcleo capitalista da economia. Vimos também que, apesar disso, não há razões teóricas que permitam deduzir a fortiori que ambas as dimensões tenham, entre si, algum grau de solidariedade. Isso significa que tais atividades devam apresentar um elevado “grau de facilidade de entrada” de novos “produtores”, principalmente à luz da situação, prevalecente no núcleo capitalista. Assim sendo, o **produto médio** das atividades mercantis simples é a variável que ajusta o tamanho do seu espaço econômico ao número de produtores que garantem sua sobrevivência, atuando

¹⁴ Devemos lembrar que estamos raciocinando em termos agregados e macroeconômicos. Assim, pode ser perfeitamente possível que um grupo de pessoas seja realmente motivado pelas diferenças de renda para trocar de atividade, como também, pode ocorrer que esta seja a percepção imediata dos indivíduos a respeito de um processo que, em sua essência, tem outras características e outros determinantes.

nesta franja do mercado.¹⁵ No caso de produtores autônomos, o produto médio coincide com a renda média; nos casos de empresas que se utilizam do trabalho assalariado, apesar de não possuírem as características típicas das empresas capitalistas, o produto médio inclui tanto a renda dos proprietários como o salário dos empregados.

Esta formulação permite considerar os problemas de baixa renda dos ocupados na pequena produção mercantil, principalmente como produto de uma inadequada relação entre o tamanho do espaço econômico no qual atuam e sua dimensão ocupacional. A condição essencial para que o produto seja a variável de ajuste entre as duas dimensões é o grau de facilidade de entrada de novos produtores nas diversas atividades não tipicamente capitalistas. Este grau, contudo, não é o mesmo para todas essas atividades. De fato, podemos distinguir diversos segmentos que se diferenciam por várias razões, entre elas o grau de facilidade de entrada que apresentam. Mais abaixo procuraremos uma classificação sistemática daquelas atividades, mostrando suas características básicas.

Do ponto de vista da pequena produção, não há por que supor a priori que suas rendas – como as do pequeno comércio, pequena indústria, alguns serviços de reparação, etc. – tenham **qualquer** relação com a taxa de salários. Os ocupados em tais atividades estão suficientemente distanciados do mercado de trabalho para que exista qualquer relação. Em outras atividades, porém, os próprios ocupados têm no trabalho assalariado uma alternativa para os eventuais e freqüentes fracassos econômicos.

¹⁵ Esta idéia foi desenvolvida em outros trabalhos do autor. Veja-se a propósito Souza & Tokman (1976, 1978).

Isto recoloca a questão da existência de alguma vinculação entre a taxa de salários e a renda não-capitalista. Para os que entendem que aquela é determinada endogenamente no núcleo capitalista da economia, o **sentido** da relação de determinação entre essas duas rendas seria o **inverso** do postulado pela escola neoclássica. Segundo nosso ponto de vista, portanto, a taxa de salários é um “farol” que orienta algumas das rendas não-capitalistas da economia. Neste sentido, o pequeno produtor, o biscateiro, etc., modificam os preços cobrados pelos seus serviços como **reação** a uma mudança na taxa de salários. Jamais o inverso, ou seja, nunca a economia capitalista modificará sua taxa de salários porque os biscateiros reajustaram o preço de seus serviços. Os camponeses pobres, por seu lado, não conseguem sequer fixar os preços de seus produtos, estabelecidos pelo capital na intermediação e comercialização da produção; seria irônico admitir que sua renda pudesse servir de base para a fixação de alguma coisa na economia capitalista, sobretudo de algo tão complicado como a taxa de salários.

Em resumo, a pobreza e os baixos níveis de renda no núcleo capitalista dependem do baixo poder de negociação dos trabalhadores ante o capital e da maneira pela qual se realiza historicamente o processo de acumulação de capital. Nas outras formas de organização da produção, por seu turno, eles dependem do tamanho do mercado (que é determinado pela produção capitalista), do número de pessoas que se ocupam nas mesmas (que depende do excedente de mão-de-obra não ocupado nas formas tipicamente capitalistas) e, como veremos no próximo capítulo, do grau em que o capital consegue extrair o excedente.

3.2.2 Uma tipologia das organizações não-capitalistas

Procuraremos sistematizar alguns conceitos que permitam construir uma tipologia das organizações não tipicamente

capitalistas nas economias atrasadas do século XX. Teremos em mente a situação de países como os latino-americanos, especialmente os mais desenvolvidos, mas nos inspiramos, em parte, na conceituação de Marx para as formas pré-capitalistas e de transição, tal como aparece em vários escritos.¹⁶

As formas não tipicamente capitalistas de organização da produção nas economias capitalistas atrasadas englobam um conjunto muito heterogêneo de situações que vão desde o trabalhador até as pequenas empresas. A especificação das formas da pequena produção mercantil tem significado importante sobre as rendas que cada tipo de organização pode proporcionar aos seus ocupados. Podemos reuni-las inicialmente em dois grandes grupos: aquelas onde o assalariamento permanente não existe (podendo ocorrer o assalariamento eventual), e as que podem ser caracterizadas como quase capitalistas, vale dizer, o assalariamento permanente existe, mas o trabalho familiar também é importante e/ou o “patrão” não está desvinculado das tarefas propriamente produtivas.¹⁷

(a) Formas de organizações mercantis simples sem assalariamento permanente

(i) as empresas familiares

Em primeiro lugar, devemos considerar as pequenas “empresas” ou os trabalhadores autônomos (excluindo, por razões

¹⁶ Para uma sistematização a este respeito, veja-se o Apêndice 2 deste capítulo: “Formas primitivas de organização da produção em Marx”.

¹⁷ Entendemos aqui por “tarefas produtivas” aquelas vinculadas à produção dos bens ou serviços a que cada empresa ou unidade econômica se dedica. Excluímos deste conceito, portanto, as tarefas administrativas vinculadas somente à direção das empresas.

óbvias, os profissionais liberais independentes), que podem ser considerados “eficientes e produtivos” no preenchimento dos espaços econômicos outorgados pelo núcleo capitalista. Estão concentrados essencialmente no pequeno comércio estabelecido, na pequena indústria (v.g. padarias, confecções, serralherias), nas oficinas mecânicas, etc.

Seu caráter de “eficientes e produtivos” deriva do uso de algum equipamento e instalações ou do acesso a mercados não competitivos. De fato, em geral, estas unidades econômicas dispõem de alguns bens de produção que foram adquiridos com “poupança” anterior ou resultam da própria operação do negócio. Por outro lado, tais empresas têm acesso a mercados protegidos da competição de outras unidades “mercantis simples”. Não é possível, portanto, a entrada indiscriminada de novos produtores, que levaria à queda no produto médio por empresa e na renda dos ocupados. A proteção desse mercado resulta da atomização do mesmo, da política de clientela, das relações pessoais, etc., fenômenos bastante conhecidos não só na literatura econômica como também através do “senso comum”.

(ii) os trabalhadores por conta própria subordinados

Um amplo segmento de trabalhadores nas atividades não-agrícolas está constituído por indivíduos que formalmente são autônomos mas, de fato, produzem ou prestam serviços a uma única empresa ou capital. Trata-se de uma forma especial de assalariamento e submissão de trabalhadores que empresas **dos mais diversos portes e graus de modernidade** utilizam para rebaixar alguns custos de mão-de-obra. O caso das costureiras que trabalham em domicílio para determinada fábrica na confecção de peças de vestuário previamente cortadas; ou o caso de vendedores

ambulantes de produtos de determinada marca (sorvetes, bebidas, comestíveis), que recebem uma “comissão” por unidade vendida, são dois bons exemplos dessa forma de organização.

A entrada de novos “produtores” não oferece problemas tão sérios como os que se verificam no caso das empresas familiares, o que tende a deprimir a renda dos ocupados, seja por uma menor “taxa de remuneração” paga pelas empresas, seja por um menor volume de operações de cada trabalhador. A renda média, portanto, tende a ser a variável de ajuste entre o espaço econômico, que é destinado a esta atividade, e o número de pessoas que deve subsistir no mesmo.

(iii) os pequenos vendedores de serviços

No terceiro segmento não-capitalista temos uma imensa gama de trabalhadores autônomos que, nem estão protegidos pelo volume dos equipamentos que utilizam, nem pela reserva do mercado em que operem, nem subordinados a um só capital. A maioria dos “biscateiros”, vendedores ambulantes, engraxates, cuidadores de auto, etc. se enquadrariam nessa categoria. Muitas vezes pode haver algum laço com o capital pelo lado dos juros que são pagos a agiotas que financiam suas operações, mas essa subordinação não é vinculada à atividade principal do indivíduo. A entrada de novos produtores é ainda mais livre que no caso anterior e com maior razão, portanto, a renda média é a variável de ajuste entre **um mercado dado** (reservado a esse tipo de produção pelo sistema econômico) e o número de pessoas que recorre a essas ocupações para sobreviver.

(iv) o serviço doméstico

O serviço doméstico constitui um caso muito especial dentro do mercado de trabalho. Formalmente, estamos em presença de assalariados, mas não existe a subordinação a um capital. Os serviços são prestados a uma unidade **não econômica**, a família. A “unidade econômica” neste caso, é o próprio trabalhador que vende seus serviços, podendo, para fins de classificação, ser assimilado aos demais trabalhadores autônomos.

As condições de “facilidade de entrada” de novos “produtores” a esse mercado são muito amplas em termos gerais. De fato, essa é a atividade onde se dá, majoritariamente, a primeira inserção de migrantes do sexo feminino no mercado de trabalho urbano. A tendência ao estabelecimento de relações pessoais, contudo, é muito forte, o que impede que se fale de um mercado competitivo com uma taxa de salário vigente para o conjunto do serviço doméstico.

(b) As quase empresas capitalistas

As quase empresas capitalistas constituem um conjunto especial de unidades econômicas, cujo comportamento é semelhante, em vários aspectos, ao de empresas familiares, com a diferença que se utilizam permanentemente do trabalho assalariado. Frequentemente, o próprio patrão está envolvido no processo produtivo e seu comportamento empresarial não pode ser totalmente assimilado ao de empresas capitalistas propriamente ditas. As semelhanças com as empresas familiares, por outro lado, são enormes. A “taxa de lucro” não é variável-chave do funcionamento dessas empresas, sendo mais importante o nível de **rendimento**

total do proprietário. Em geral, sua inserção no mercado é, também, intersticial, não existindo a competição real com outros capitais.

O assalariamento, nestes casos, tem algumas peculiaridades dignas de menção. Tendem a prevalecer relações não formalizadas legalmente, como também não são rígidos os horários, a jornada de trabalho, etc. As operações, em geral, são suficientes para garantir um **nível** “adequado” de rendimento ao proprietário, mas não necessariamente para que a mão-de-obra assalariada possa ser remunerada de acordo com a legislação vigente. Isso faz supor que boa parte dos empregados com salários inferiores ao mínimo, que aparecem em censos demográficos e pesquisas de domicílios, esteja ocupada nessas empresas. (A outra parte estaria constituída por menores e mulheres em regime de jornada parcial em todo tipo de estabelecimento.) A grande instabilidade e rotatividade de mão-de-obra seria característica desse mercado de trabalho.

A entrada de “novos produtores” teria dificuldades tão grandes como no caso das empresas familiares, pelas mesmas razões apontadas. Portanto, não se poderia falar no “produto médio” dessas empresas como a “variável de ajuste” desse mercado entre o volume de operações e o número de produtores.

Apêndice 1

Nota sobre a controvérsia sobre a marginalidade

O estatuto dos conceitos de Superpopulação Relativa e Exército Industrial de Reserva é tema de permanente discussão. Na América Latina essa controvérsia foi muito importante no final dos anos 60, consequência dos estudos sobre a marginalidade social. Sem pretender resumi-la ou sublinhar os principais pontos em questão, podemos mencionar duas posições polares, com o objetivo específico de mostrar o grau de amplitude do debate.

Cardoso (1971), em uma crítica a Nun (1969), argumentava que os conceitos de Superpopulação Relativa e de Exército Industrial de Reserva em Marx eram equivalentes no modo de produção capitalista. Seu alvo principal era o argumento de Nun que, combinando a análise de outros textos de Marx (especialmente os *Gründrisse*), afirmava tratar-se de dois conceitos diferentes. A argumentação de Nun seguia duas direções de pensamento. Por um lado, afirmava que em *O capital* Marx estava tratando das condições de acumulação no capitalismo inglês, ou seja, no capitalismo em sua etapa competitiva; enquanto que nos *Gründrisse*, poder-se-iam encontrar os fundamentos de uma teoria mais geral. Por conseguinte, o conceito de Superpopulação Relativa seria mais geral e poderia ser aplicado a qualquer modo de produção. Por outro lado, ao comparar as definições de Exército Industrial de Reserva e Superpopulação Relativa, distinguiu dois níveis de abstração: o primeiro conceito referir-se-ia ao aspecto qualitativo do problema e seria, portanto, mais abstrato; o segundo, em troca, faria referência às formas concretas que o anterior teria assumido em cada modo de produção ou em cada etapa histórica de evolução do capitalismo.

A verdade é que os textos de Marx dão margem a uma discussão como essa. A posição de Cardoso, entretanto, parece-nos demasiadamente rígida e não capta toda a riqueza da colocação estabelecida em *O capital* (v.1, cap. 23). A posição adotada no presente trabalho aproxima-se mais à daquela defendida por Nun, no que se refere à distinção entre os conceitos de Exército Industrial de Reserva e Superpopulação Relativa. Em outros aspectos, contudo, as duas colocações afastam-se bastante. Nun concebe a idéia do Exército Industrial de Reserva no capitalismo monopolista em dois níveis: o excedente geral de mão-de-obra seria a reserva para a franja competitiva da economia, enquanto o emprego nesta última cumpriria a função de ser a reserva rebaixadora dos salários do núcleo das empresas monopolistas. Esta colocação supõe a existência de dois mercados de trabalho autárquicos. Ao contrário, defendemos no presente livro uma certa unificação do mercado de trabalho em sua base (cf. Capítulo 2). Por outro lado, entendemos que o Exército Industrial de Reserva, como conceito qualitativo que se refere a uma parcela determinada da Superpopulação Relativa, não diz respeito apenas ao conjunto das pequenas e médias empresas, como quer Nun, mas é geral para todo o sistema econômico.

É preciso reconhecer, contudo, que a distinção entre Exército Industrial de Reserva e Superpopulação Relativa não significa admitir que Marx incluísse não proletários no segundo conceito. Portanto, o distinto “grau de disponibilidade” a que nos referimos antes significa “distinta proximidade” ao Exército de Trabalhadores em Atividade de pessoas **que já foram proletarizadas**.¹⁸

18 Aparentemente Nun (1969) incluía na Superpopulação Relativa os ocupados em formas pré-capitalistas ou em formas capitalistas primitivas de organização. A crítica de Cardoso (1971) o obriga, a explicitamente, negar essa possibilidade (Nun, 1971).

Este ponto é bastante claro ao analisar as distintas formas que assume a Superpopulação Relativa segundo a descrição de *O capital*. A primeira é a população “flutuante” que, em essência, corresponde ao que seria o desemprego tecnológico. Tecnicamente, poder-se-ia quase identificar esse conceito como o atual “desemprego aberto”. A segunda é a “latente”, constituída pela massa de trabalhadores rurais que já não tem possibilidades de ocupar-se no campo e está migrando ou prestes a migrar para as cidades. Não se trata, portanto, de **toda** a massa rural, mas sim apenas daqueles já mobilizados para integrar-se ao proletariado. A terceira é a “intermitente”, que não se distingue do Exército de Trabalhadores em Atividade salvo pelo fato de estar ocupada em atividades mais “irregulares” que a grande indústria capitalista (caso típico do “trabalho em domicílio” – organização de trabalhadores assalariados sob o mando de um patrão, mas sem uma base técnica desenvolvida e com escassa mecanização). A quarta forma, finalmente, é a do “pauperismo”, que tecnicamente incluiria pessoas que não estão permanentemente na força de trabalho, incorporando-se eventualmente a ela.

Para compatibilizar nossa própria visão com essas observações, é necessário ter presente, novamente, a perspectiva histórica do pensamento de Marx para tentar estabelecer algumas hipóteses que não sejam incompatíveis com a essência de sua teoria. A população ativa passa histórica e paulatinamente de formas de organização pré-capitalistas a formas primitivas de organização capitalistas e a formas capitalistas propriamente ditas de organização da produção. Esta é a descrição do movimento de proletarianização dos trabalhadores. Trata-se de um movimento inexorável segundo Marx, isto é, não existe a possibilidade de reversão, ainda que as formas mais arcaicas pudessem subsistir por longos períodos como formas de “transição”. Apesar de Marx

afirmar a tendência a um exército de reserva crescente, não afastou a possibilidade da ocorrência de eventuais períodos de escassez de mão-de-obra, que seria solucionada por uma crise. O excedente de população, naquela etapa do capitalismo, não assumia dimensões tais que se devesse buscar uma teoria das “estratégias de sobrevivência” da força de trabalho sobrando. A única e breve referência a esse ponto foi feita ao tratar do problema do pauperismo. Para Marx haveria uma degradação do trabalhador que passaria a ter um comportamento “intermitente”, ora integrando-se à força de trabalho, ora passando à condição de inativo, sobrevivendo mediante ganhos obtidos fora do mercado de trabalho (ou de uma ocupação regular). Essa era, pois, uma típica categoria “refúgio de mão-de-obra”. Ora, se o excedente de mão-de-obra é realmente crescente como o supôs Marx – sendo isto especialmente pertinente no caso de economias atrasadas –, poder-se-ia colocar a longo prazo o problema do recurso a outras formas de organização da produção que garantissem a subsistência a uma parte da mão-de-obra sobrando.

Apêndice 2

Formas primitivas de organização da produção em Marx

Em várias passagens, Marx se refere a formas pré-capitalistas ou “capitalistas simples” de organização da produção. A preocupação era identificar tipos de organização econômica que antecederam e deram lugar historicamente ao capitalismo e que permaneceram, já com o modo de produção capitalista plenamente dominante, como resquícios – “formas de transição”, como as qualificou – dessas formações anteriores.

Em *O capital*, no capítulo sobre “Maquinaria e grande indústria”, Marx descreve quatro formas de organização não-plenamente capitalistas. Em primeiro lugar, anota que o trabalho deslocado pela introdução da maquinaria segue dois caminhos: regressa a formas primitivas dentro do mesmo ramo, terminando por “afundar-se na luta desigual travada pela velha tecnologia manual e manufatureira contra a indústria maquinizada” (Marx, 1966: 357), ou inunda todos os ramos de produção como Exército Industrial de Reserva.

Em segundo lugar, faz referência à possibilidade, criada pelo aumento da produtividade industrial, do emprego crescente de mão-de-obra em tarefas improdutivas, “reproduzindo assim, principalmente numa escala cada vez mais intensa, sob o nome de 'classe doméstica', a categoria dos antigos escravos familiares: criados, damas de companhia, lacaios, etc.” (p. 371).¹⁹

Em terceiro lugar cita a “manufatura moderna”, cuja característica básica é a não utilização de maquinaria em grande

¹⁹ Na verdade nessas duas formas poder-se-ia encontrar argumentos a favor da idéia de **recriação** de formas não tipicamente capitalistas na expansão do sistema, que se discutiu no texto do presente capítulo e no Apêndice 1.

escala. Englobaria desde a produção mineira e carbonífera até os estabelecimentos em grande escala passando pelas olarias, os alfaiates e oficinas gráficas. Sua função básica seria a de formar e disciplinar o Exército Industrial de Reserva para a grande indústria. Em quarto lugar descreve o “moderno trabalho em domicílio”, que viria a ser um prolongamento da fábrica, da manufatura ou da casa comercial. Tratava-se de estabelecimentos que empregavam um determinado número de trabalhadores para realizar algumas tarefas geralmente subcontratadas por organizações capitalistas. Um exemplo era o de confecção de camisas, onde os “empresários” (ou melhor, “intermediários”) recebiam encomendas de fabricantes e empregavam mulheres, jovens e crianças (10 a 50 trabalhadores) em verdadeiros tugúrios com salários baixíssimos.²⁰

No Capítulo VI (inédito) de *O capital*, por sua vez, encontra-se a referência a três outras formas de organização simples ou pré-capitalistas. Em todas ainda não existe a subsunção **real** do trabalho ao capital. Na primeira, porém, está presente a subsunção **formal**. Trata-se das pequenas empresas em que o capitalista emprega operários em número insuficiente para que a mais-valia produzida garanta-lhe uma renda e um fundo de acumulação, liberando-o das tarefas diretamente produtivas. Estes proprietários não estariam, portanto, especializados nas tarefas que lhe são próprias (supervisão e direção do processo de trabalho). Nas outras duas formas que se reproduzem dentro do modo de produção capitalista como formas secundárias e de transição, sequer, formalmente, existe a submissão do trabalho ao capital. Uma delas é formada por produtores independentes, aos quais o **capital usurário**

²⁰ É interessante observar que neste mesmo ramo subsiste ainda o trabalho em domicílio subcontratado (exemplo: “*la maquila*” no México), não na forma de organizações com trabalho assalariado, mas sim com trabalhadores “independentes”. Neste sentido, a forma atual se assemelha mais ao “antigo trabalho em domicílio”, mencionado por Marx.

adianta matérias-primas ou instrumentos de trabalho, auferindo juros exorbitantes que, em essência, não se distinguem da mais-valia. A terceira, finalmente, está constituída por produtores independentes aos quais o **capital comercial faz encomenda** de produtos e os vende, podendo adiantar matérias-primas e outros insumos.

É importante observar que várias das formas aqui resumidas são perfeitamente identificáveis no capitalismo “subdesenvolvido”, tais como: oficinas mecânicas, padarias, etc. Da mesma forma, os atuais vendedores ambulantes tomam capital de giro emprestado a agiotas ao mesmo tempo que os modernos artesãos são comandados, em grande medida, pelo capital comercial. Outras formas podem não ser claramente identificáveis ou simplesmente desapareceram ao longo do desenvolvimento do sistema.

4

Funções da pequena produção na acumulação capitalista

O presente capítulo discute duas supostas “funções” da pequena produção mercantil urbana e rural no processo de acumulação capitalista em economias atrasadas. A primeira outorga às formas não-capitalistas de organização o papel de “rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho”. A segunda assinala a importância destas formas de organização na produção e distribuição de bens e serviços, o que permitiria ao núcleo verdadeiramente capitalista da economia “concentrar seus esforços” no desenvolvimento de setores estratégicos. Pretendemos, com esta análise, contrastar nossa visão, resumida no capítulo anterior, com algumas interpretações – de grande aceitação entre os estudiosos do problema – segundo as quais a pequena produção mercantil simples seria um elemento explicativo importante do tipo de desenvolvimento experimentado pelo capitalismo nos países atrasados.

4.1 Pequena produção mercantil e custo de reprodução da força de trabalho

Os conceitos de custo de reprodução da força de trabalho e de salário são de **natureza distinta** ainda que possam coincidir em determinadas condições ou sob determinados supostos simplificadores. Rebaixamentos no custo de reprodução da força de trabalho significam diminuição em valor dos bens e serviços que integram a cesta de consumo do trabalhador, o que pode ser analiticamente desvinculado de qualquer variação nos salários. Da mesma forma, alterações nestes últimos podem ser dissociadas de variações nos custos dos bens necessários à reprodução do trabalhador.

Numa perspectiva analítica, o custo de reprodução da força de trabalho pode variar historicamente em função de três elementos: o valor ou preço dos bens que integram a cesta de consumo, a natureza desses mesmos bens e serviços e as quantidades de cada um que o trabalhador consome na sua reprodução. Uma parte desses bens e serviços corresponde à satisfação de necessidades essenciais à reprodução física do trabalhador. A outra parte – “menos essencial” – depende da evolução histórica de cada sociedade. A primeira parte é um limite ao próprio valor da força de trabalho, como se discutiu no Capítulo 1. A segunda parte depende das condições em que se verifica o processo de acumulação capitalista, em um período de tempo e em uma sociedade determinada, da maneira como se constituiu a classe dos trabalhadores livres e das transformações dessas condições ao longo da evolução histórica daquela sociedade. Assim, a dinâmica do processo de acumulação impõe determinados padrões de consumo à classe trabalhadora, que se materializam em alterações nos bens que integram a cesta de artigos necessários à sua subsistência. Ao mesmo tempo, a luta dos

trabalhadores por melhores salários, que se explicita na luta sindical, ou a ação do Estado na fixação dos reajustes salariais podem, como vimos antes, alterar a taxa de salários, bem como a sua estrutura de diferenciação.

Como também discutimos no primeiro capítulo, podemos concluir que as variações no custo de reprodução da força de trabalho são de duas naturezas. A primeira se refere à mudança nos preços (no custo para os assalariados) dos bens que integram a cesta de consumo, independentemente de alterações no tipo e quantidade desses mesmos bens. Por definição, tais variações não dependem da evolução histórica da taxa de salários. São uma função de elementos de outra ordem, tais como a transferência aos preços dos aumentos de produtividade que caracteriza o desenvolvimento do capitalismo; o grau de monopólio; o subsídio no preço ao consumidor de alguns bens de primeira necessidade; ou mesmo, como querem vários autores aqui analisados, o rebaixamento do valor desses bens pelo fato de serem produzidos em organizações não tipicamente capitalistas.

A segunda natureza das variações no custo de reprodução vincula-se a alterações no **tipo e quantidade** dos bens que integram a cesta de consumo dos trabalhadores. O elemento histórico joga aqui um papel fundamental. Não interessa determinar que parte da “cesta” corresponde à subsistência física e que parte corresponde à evolução do padrão de consumo da classe trabalhadora; o importante é que existe uma parte da cesta que varia historicamente em função do comportamento experimentado pela taxa de salários no longo prazo, como se discutiu anteriormente.

A presente seção discute essas duas ordens de questões. Em primeiro lugar, examinaremos os argumentos dos autores que adotam o postulado de que as formas de organização não

tipicamente capitalistas produzem determinados bens a um preço que permite rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho. Em segundo lugar, veremos a evolução da **taxa de salários** numa economia como a brasileira, e suas conseqüências sobre a quantidade e o tipo de bens que fazer parte da cesta de consumo dos operários.

4.1.1 Produção em organizações não tipicamente capitalistas e rebaixamento do valor dos bens que integram o custo de reprodução da força de trabalho

Vários autores sustentam que as formas não tipicamente capitalistas de organização da produção cumpririam, na acumulação capitalista em economias atrasadas, a função de produzir bens e serviços a um custo menor do que as organizações tipicamente capitalistas. Por este motivo e por serem os responsáveis por uma parte significativa – supostamente – da produção dos bens que integram a cesta de consumo dos trabalhadores do núcleo capitalista estariam permitindo às suas empresas o pagamento de um salário monetário menor, dado um nível de reprodução da força de trabalho. Logicamente, a taxa e a massa de mais-valia seriam maiores que em outras circunstâncias, o que teria grande importância para o processo de acumulação. Dada a freqüência com que o argumento é repetido, vamos analisá-lo em suas distintas formulações e referi-lo à pequena produção mercantil rural e urbana, tendo em vista tanto o custo de reprodução da força de trabalho agrícola quanto o da não-agrícola.

(a) Pequena produção mercantil rural e rebaixamento do valor da força de trabalho agrícola

A idéia de que a pequena produção mercantil rural pode rebaixar os custos de reprodução da força de trabalho agrícola,

permitindo que as explorações que utilizam trabalho assalariado no campo paguem salários muito baixos, está formulada explicitamente em Oliveira (1976), Graziano da Silva (1978), Graziano da Silva & Queda (1977) e Silva (1977). Estas formulações nada mais fazem do que transcrever em termos rigorosos o que foi – e em certa medida continua sendo – a base do funcionamento do chamado complexo latifúndio-minifúndio. O proprietário entrega um pedaço de terra para a exploração do minifundiário, em troca de uma participação em sua produção e de seus serviços como assalariado temporal nas épocas de plantio e, principalmente, de colheita no prédio principal. O salário pago nestas ocasiões corresponde estritamente a uma parte apenas do custo de reprodução da força de trabalho, o qual está sendo coberto também pela produção de subsistência, aos cuidados da família durante o período de assalariamento. Este tipo de “racionalidade” se aplica tanto aos casos em que a terra, de propriedade do latifúndio, é **cedida** a um pequeno produtor e sua família, quanto aos casos em que o minifundista é um pequeno proprietário que combina o trabalho em sua terra com períodos de assalariamento nas grandes explorações.

Teoricamente não há o que objetar a essa formulação, que tem pertinência, enquanto os mercados de trabalho permanecem historicamente dicotomizados entre zonas rurais e urbanas. Nessa circunstância, todos os trabalhadores (ou sua imensa maioria) que se ocupam em tarefas agrícolas temporais estão organicamente ligados à pequena propriedade e os minifundistas (ou seus familiares) se assalariam em geral em tarefas agrícolas. Na medida em que uma das duas condições deixa de cumprir-se, o argumento perde sentido. Assim, se as explorações capitalistas na agricultura passam crescentemente a empregar também trabalhadores que já perderam todo o vínculo com a terra (caso típico dos bóias-frias do Centro-Sul brasileiro), a importância da pequena produção no rebaixamento do

salário vai desaparecendo paulatinamente. Os salários agrícolas passariam, assim, a ter de responder por parcelas crescentes do custo de reprodução da força de trabalho até cobrir sua totalidade. Esta é a razão pela qual vários autores apontam – entre eles o próprio Graziano – o fenômeno que vem ocorrendo na economia brasileira: aumento dos salários monetários rurais, chegando a observar-se nivelção com os salários urbanos (Salm, 1975; Queda et al., 1977; Macedo & Garcia, 1978). A economia agrícola brasileira estaria, então, simplesmente monetarizando relações preexistentes de assalariamento.

Por outro lado, na medida em que a população vinculada ao minifúndio vai sendo utilizada em outros trabalhos temporais (grandes obras públicas como estradas ou represas, por exemplo), encontra, também, salários que não têm nada a ver com os da agricultura, mas estão relacionados com os urbanos. Além disso, aparentemente, a mão-de-obra que se assalaria temporariamente, tanto na agricultura como em obras públicas, possui extraordinária mobilidade espacial inclusive em um espaço econômico tão extenso como o brasileiro.

Em suma, os argumentos dos autores citados são teoricamente corretos, mas no caso do Brasil são verdadeiros somente na medida em que regredimos no tempo, da situação presente à observada na década de 50 (para fixar uma época em que não era clara a tendência mais recente de unificação do mercado de trabalho). É preciso sublinhar, contudo, que não estamos defendendo que a crescente penetração de relações capitalistas no campo significa a destruição da economia de subsistência; ao contrário, significa a redefinição de sua gravitação e de seu papel na acumulação. Sem nos estendermos muito sobre esse ponto, é importante notar, que este processo de crescente monetarização das relações de trabalho no campo ocorreu, no caso brasileiro,

paralelamente à diminuição da área média do minifúndio e a um aumento da precariedade na relação de posse da terra (transformação de parceiros em meros ocupantes, por exemplo). Klein (1978) reuniu algumas evidências empíricas que sugerem comportamento semelhante no caso dos demais países latino-americanos

(b) Pequena produção mercantil rural e rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho urbana

Os mesmos autores mencionados na seção anterior argumentam que a pequena produção mercantil rural cumpre o papel de rebaixar o valor da força de trabalho urbana. Em termos muito esquemáticos defendem que a pequena produção agrícola, organizada em formas não tipicamente capitalistas, é responsável por uma parte muito significativa do abastecimento dos gêneros alimentícios para as massas urbanas. Os preços desses bens, por sua vez, seriam menores do que se fossem produzidos em empresas capitalistas. A economia urbana, portanto, poderia remunerar sua força de trabalho com taxas menores do que as que prevaleceriam no caso de inexistir a pequena produção rural:

“Assim, tanto na abertura de fronteiras ‘externas’ como ‘internas’, o processo é idêntico: o trabalhador rural (...) desmata (...) e cultiva as lavouras temporárias chamadas de ‘subsistência’; neste processo ele prepara a terra para as lavouras permanentes ou para a formação de pastagens que não são dele, mas do proprietário, ao passo que a subtração de valor que se opera para o produtor direto reflete-se no preço dos produtos de sua lavoura, rebaixando-os. Este mecanismo é o responsável tanto pelo fato de que os gêneros alimentícios vegetais (tais como arroz, feijão, milho) que abastecem os grandes mercados urbanos provenham de zonas de ocupação recente, como pelo fato de que a permanente baixa cotação deles tenha contribuído para o processo de acumulação nas cidades; os dois fenômenos são, no fundo, uma unidade. (...) O morador ao plantar sua roça (no Nordeste) planta também o algodão, e o custo de

reprodução da força de trabalho é a variável que torna comercializáveis ambas as mercadorias. (...) O modelo descrito anteriormente, ainda que simplificado, tem importantes repercussões tanto no âmbito das relações agricultura-indústria, como ao nível das atividades agrícolas em si mesmas. Em primeiro lugar, ao impedir que crescessem os custos da produção agrícola em relação à industrial, ele tem um importante papel no custo de reprodução da força de trabalho urbana (...)" (Oliveira, 1976: 16-7).

Silva (1977) retoma o argumento, explicitando a deterioração dos termos de troca entre agricultura e indústria, através de um modelo de intercâmbio em que os preços deveriam acompanhar inversamente o crescimento das produtividades dos dois setores (supondo mobilidade do capital e a igualação das taxas de lucro na economia). Para não fugir ao ponto central, saltaremos os comentários a esta variante do argumento, que implicaria considerações vinculadas às relações de troca, mobilidade do capital e acumulação em condições de oligopólio.

Por sua vez Graziano da Silva & Queda (1977), trabalhavam com um modelo de determinação dos preços de corte ricardiano, no qual a quantia paga ao produtor está determinada pelo preço dos pequenos produtores que ocupam as piores terras. Graziano (1978), reformulou em parte suas colocações mantendo, entretanto, resquícios da colocação anterior.¹

A tese de que a pequena produção agrícola rebaixa o custo de reprodução da força de trabalho urbana merece reparos teóricos e empíricos. Os primeiros são de duas ordens: supõe-se que os preços pagos aos produtores têm uma relação unívoca com os pagos pelos consumidores nos centros urbanos e que os preços ao produtor estão

1 "(...) suas terras (dos camponeses), de forma geral são as piores, visto que as melhores (mais férteis, mais próximas ao mercado), **que permitem a formação de um lucro médio**, encontram-se apropriadas pelos capitalistas; (...)" (Graziano da Silva, 1978: 5 – Grifo meu). Ora, se as melhores terras **permitem** a formação de um lucro médio é porque o preço é dado pelo produtor marginal. Entretanto, em outros trabalhos, Graziano claramente reformulou essa colocação como já foi mencionado.

determinados, ou ao menos influenciados, pela economia camponesa.

Podemos decompor o processo de determinação dos preços dos bens agrícolas nas cidades em duas etapas: a fixação dos preços pagos ao produtor e o estabelecimento dos preços pagos pelos consumidores urbanos, ficando no meio dos dois o lucro – especulativo ou não – dos intermediários ou atravessadores. Os autores mencionados trabalham, portanto, com a hipótese de que esse lucro ou margem de comercialização seria fixo ou imutável entre uma situação em que a produção dos meios de subsistência fosse predominantemente camponesa ou capitalista. De fato, é muito difícil afirmar se esta margem seria igual ou diferente – em que magnitude e em que direção – entre duas situações hipotéticas que, por definição, estariam separadas no tempo. De qualquer maneira, a hipótese em questão significa que os preços aos consumidores urbanos poderiam estar desvinculados dos preços internacionais dos alimentos, sendo rebaixados pela economia não-capitalista. Na análise dos problemas empíricos, retomaremos esse ponto.

Deixando de lado o problema da margem de comercialização na determinação dos preços urbanos dos bens agrícolas, também no nível da fixação dos preços dos bens agrícolas ao produtor o argumento apresenta grandes lacunas teóricas a serem preenchidas. Os autores mencionados estabelecem algumas relações que seriam especialmente pertinentes para uma etapa histórica de desenvolvimento da agricultura em que a maior parte da produção de meios de subsistência fosse proveniente da pequena produção camponesa. Esta etapa estendeu-se no Brasil provavelmente até fins dos anos 50 (mas seria importante uma maior precisão a respeito). Nestas circunstâncias poderia ser correto, em princípio, que o rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho rural e a

miséria dos camponeses se traduzissem em baixos preços para os bens agrícolas e que (**desconsiderando o problema já aludido da comercialização**) isso significasse um menor custo de vida nas cidades.

A agricultura brasileira, entretanto, evoluiu para uma situação em que a oferta de meios de subsistência provém “meio a meio” da economia camponesa e de explorações capitalistas. Neste caso, o problema complica-se bastante. É preciso, em primeiro lugar, mostrar por que a economia camponesa teria importância na determinação dos preços pagos ao produtor quando a economia capitalista participa significativamente na produção.

Ao menos para alguém que não é especialista em questões agrícolas, parece ser teoricamente mais aceitável a posição de que os preços pagos ao produtor são determinados pelas condições de produção das explorações capitalistas. Os intermediários e atravessadores tomam esse preço como um padrão de referência para fixar o que irão pagar pelos mesmos produtos na economia camponesa. Frequentemente neste último caso, como nota o próprio Graziano da Silva (1978: 5 – Grifo meu): “não há condições de realização de estocagem, de forma que o produtor é obrigado a vender sua produção em época imprópria e a **qualquer** preço”.

Em outras palavras, os preços para o pequeno produtor são distintos dos preços pagos às grandes explorações, ficando essa diferença em mãos do intermediário. Obviamente, neste caso, o preço de atacado nas grandes cidades leva em conta os preços mais **altos** pagos aos produtores e não os mais baixos. Esta maneira de encarar o problema é coerente com a idéia de que a pequena produção não tem papel significativo na definição dos grandes parâmetros que afetam o seu funcionamento. Os preços para ela são

dados, tal como ocorre com outros elementos tais como o acesso à terra, a dificuldade de obtenção de crédito, etc.²

Do ponto de vista empírico, por outro lado, existem várias passagens em que o argumento dos autores analisados supõe situações que requerem comprovação na economia brasileira. Deixemos de lado os anos mais recentes (décadas de 60 e 70), onde os problemas teóricos têm clara pertinência, como acabamos de mostrar, e concentremo-nos na análise de uma situação em que a hipótese em questão teria, ao menos, maiores possibilidades de validade: o período em que quase todo o abastecimento de alimentos para os trabalhadores era feito pelas pequenas explorações familiares agrícolas. Esta parece ser uma idéia importante ainda dentro do pensamento de outros autores como Graziano:

“A expropriação crescente da pequena produção no Centro-Sul do país, aliada à dificuldade de sua recriação na fronteira ‘fechada’ tem implicado numa **redução gradativa de sua importância como rebaixadora** dos custos de alimentação dos trabalhadores em geral” (1979: 10 – Grifo meu).

Para que os autores tivessem razão, contudo, teríamos de supor um total isolamento da agricultura brasileira em relação ao

2 Em trabalhos mais recentes, Graziano da Silva (1979) e Graziano da Silva & Kageyama (1979) revisam sua posição anterior pelo menos no que se refere ao funcionamento da “nova” pequena produção mercantil rural, reproduzida para responder às necessidades de expansão do capitalismo no campo. Assim, “(...) a renda do produtor rural, especialmente nas regiões de agricultura mais desenvolvida, se encontra duplamente prensada. De um lado, pela compra de insumos agrícolas em um mercado oligopolista, (...). Do outro lado, pela venda de seus produtos em mercados (...) monopsônicos ou (...) oligopsônicos” (Graziano da Silva, 1979: 8). Graziano da Silva & Kageyama desenvolvem um modelo de determinação dos preços pela economia capitalista em que os pequenos produtores não teriam um papel importante, limitando-se a produzir, ou não, a preços dados, segundo fossem atingidos, ou não, os limites de subsistência de sua família. Curiosamente, entretanto, ainda se pode ler neste último trabalho, a possibilidade de rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho urbana devido à presença da pequena produção agrícola (Graziano da Silva & Kageyama, 1979: 55).

comércio internacional, de sorte que seus preços internos estivessem desvinculados dos predominantes nos mercados internacionais, como se explicou antes. Essa desvinculação deveria dar-se por uma **proibição de exportação** desses produtos ou de produtos concorrentes que, de outra maneira, seriam canalizados para o exterior, dado seu menor preço em relação ao preço da produção capitalista.

Na realidade, porém, a produção capitalista em nível interno era, sem dúvida, menos eficiente e produtiva que a economia capitalista internacional na produção desses mesmos artigos, o que se traduzia em preços internos mais altos que os preços internacionais em vários bens de consumo de massa. Como defender, então, a idéia de que a produção camponesa rebaixava o custo de reprodução da força de trabalho? Rebaixava-o em relação a quê? Aos supostos preços da economia capitalista interna? Não seria mais lógico supor que os preços internos para o consumidor estivessem determinados pelos preços internacionais mais uma certa margem de proteção, dada pelos custos de transporte e eventuais tarifas ou proibições de importação? Neste caso, como é lógico, o preço pago pelos consumidores urbanos não guardaria nenhuma relação com o preço pago aos pequenos produtores.

Em resumo, defendemos que o capital comercial – extremamente concentrado no Brasil desde épocas pretéritas – vem obtendo enormes lucros, vendendo os produtos internamente a preços relacionados com os que prevalecem no mercado internacional, ao mesmo tempo em que se aproveita da precária situação dos camponeses, pagando-lhes preços irrisórios pelos seus produtos.

Finalmente, devemos observar que todas as considerações que fizemos para negar a suposta vinculação entre a economia

camponesa e o rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho, se referem à possibilidade da pequena produção influenciar os preços urbanos. É claro que reconhecemos não só o seu importante papel no abastecimento de uma parte substancial do mercado de alimentos e no fornecimento de mão-de-obra para as tarefas temporais na agricultura capitalista. Creio que a análise que mais adiante faremos sobre o papel da pequena produção mercantil na acumulação capitalista – apesar de especialmente pensada para as atividades não-agrícolas – pode ser, grosso modo, aplicada também no caso da economia camponesa. A penetração do capitalismo no campo, como já observamos, não tem significado historicamente a destruição da pequena produção, mas a redefinição de seu papel no movimento mais geral de acumulação.

(c) Produção em formas não tipicamente capitalistas nas cidades e rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho urbana

A idéia de que a produção de mercadorias em pequenas unidades não especificamente capitalistas nas atividades não-agrícolas cumpre a função de rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho urbana está mencionada por vários autores:

“Às razões já expressadas, deve ser acrescentado que, ao prover um certo montante de produção agrícola e certos serviços urbanos, fora do contexto das relações capitalistas de produção, esta população contribui para rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho, portanto, incrementando a taxa de exploração” (Faria, 1976: 131).

“Ademais produzindo mercadorias sob a forma artesanal ou sob a modalidade de pequena empresa em domicílio, ou vendendo serviços e bens de toda a ordem – estes últimos, geralmente originários da produção de corte industrial – **rebaixam o custo de reprodução da força de trabalho**” (Kowarick, 1975: 84 – Grifo meu).

Oliveira (1976: 35), ao contrário, parece colocar-se numa perspectiva correta, segundo meu juízo, ao afirmar que os baixos salários das populações assalariadas urbanas (isto é, o seu reduzido poder de compra) é que “determinam o nível de ganho destes pseudoproprietários.”

Vejamos o problema em termos analíticos. A composição da “cesta de consumo” dos trabalhadores está constituída essencialmente por alimentos, habitação, vestuário, transportes e algum gasto com equipamento doméstico (este último à custa da redução nos outros itens, como o demonstram vários estudos). Logicamente, os trabalhadores não compram seus alimentos diretamente dos produtores agrícolas, fazendo-o através do comércio. Na alternativa mais favorável à hipótese em questão, suponhamos que o abastecimento dos assalariados seja feito através dos pequenos comerciantes “informais”.

A comercialização agrícola é concentrada, como se mencionou acima, o que significa que os pequenos comerciantes Também não se abastecem diretamente nos pequenos produtores rurais, fazendo-o nos grandes atacadistas (salvo casos marginais, especialmente, alimentos frescos). No âmbito do comércio atacadista unifica-se o processo de determinação de preços dos produtos agrícolas, sendo estes determinados pelas condições de produção nas explorações tipicamente capitalistas. Portanto, os trabalhadores obteriam melhores preços no pequeno comércio do que nas unidades capitalistas, somente se os preços do pequeno comércio fossem inferiores ao do grande, o que seria o produto de uma margem de comercialização menor. Esta hipótese não só é falsa, como, em geral, observa-se justamente o contrário (ressalvados casos marginais no comércio de frutas e verduras). O hábito de compra dos setores de baixa renda urbana nos pequenos negócios se explica, quase exclusivamente, por relações pessoais,

frequência de compras, unidade de medida das compras (frações de quilo, litro, etc.), facilidade de crédito (fiado), etc. Quase invariavelmente todos esses mecanismos são compensados por preços **mais altos** e não mais baixos, por unidade de produto no pequeno comércio em relação aos supermercados (Sansone, 1977; PREALC, 1977 e Moller, 1978).

Com muito maior razão pode-se estender o argumento anterior para os produtos alimentícios com algum processamento industrial, como é óbvio. O caso de artigos de vestuário, higiene, etc., é ainda mais evidente. A roupa barata, o sapato barato, etc., são produzidos em geral por indústrias – grandes indústrias, em boa parte dos casos. Os tecidos dos assalariados são sintéticos, seus sapatos são de borracha ou “couro sintético”, ou simplesmente “havaianas.”

A roupa de algodão, o sapato de corda, etc., são cada vez menos usados. Da mesma forma, seria supérfluo mencionar que os assalariados pobres não utilizam “serviço doméstico”; que se dirigem ao trabalho em ônibus e metrô, etc. É claro que também utilizam os serviços de pequenas unidades de reparação, de produção de móveis, etc. O importante para o ponto em questão é que o grosso de seu consumo, porém, vem da economia capitalista ou passa por ela em alguma etapa de seu processo produtivo ou de comercialização, unificando-se o sistema de preços, segundo as condições e a conveniência da produção capitalista.

4.1.2 O emprego nas formas não-capitalistas de organização e os baixos salários

No capítulo anterior examinamos o papel que o excedente de mão-de-obra cumpre na acumulação capitalista, ao enfraquecer o poder de negociação dos trabalhadores diante do capital. Como consequência os salários que resultam da luta entre capital e

trabalho são, em geral, baixos nas economias atrasadas. Historicamente, portanto, se reduz “o custo de reprodução da força de trabalho” porque os baixos salários “diminuem” ou mantêm “pequena” a cesta de bens e serviços que integra o valor da força de trabalho. Neste sentido, concordo com as colocações de Kowarick (1975, cap. 6).

Este ponto nos permite abordar uma questão que muito freqüentemente é levantada como parte da argumentação sobre o papel da produção não-capitalista no rebaixamento do valor da força de trabalho. Sustenta-se que a autoconstrução de moradias é uma atividade que reduz o custo de reprodução da força de trabalho para a economia capitalista. Nas palavras de Oliveira:

“Uma não insignificante percentagem das residências das classes trabalhadoras foi construída pelos próprios proprietários, utilizando dias de folga, fins de semana e formas de cooperação como o mutirão. (...) Embora aparentemente esse bem não seja desapropriado pelo setor privado da produção ele contribui para aumentar a taxa de exploração da força de trabalho, pois o seu resultado – a casa – reflete-se numa baixa aparente do custo de reprodução da força de trabalho – de que os gastos com a habitação são um componente importante – e **para deprimir** os salários reais pagos pelas empresas” (1976: 28 – Grifo meu).

Realmente parece-me que o correto seria justamente o contrário da colocação de Oliveira. É óbvio que os trabalhadores brasileiros e de outros países atrasados não contam, em sua cesta de consumo, com o item: “uso de uma habitação decente”. Os custos desse bem o colocam fora do alcance dos restritos orçamentos familiares dos operários. Ainda assim, os gastos com a habitação são muito altos nos orçamentos das famílias operárias, dados os elevados aluguéis pagos em cortiços ou favelas. Para pagar uma casa “decente” e condizente com a “natureza humana” e com as condições técnicas de nossa época os trabalhadores deveriam dispensar uma quantidade muito maior de dinheiro.

Como se explicou antes, contudo, os elementos que estão fora da subsistência estritamente física do trabalhador constituem a componente “histórica” do custo de reprodução da força de trabalho. São, portanto – entre outras coisas – uma função da evolução histórica dos salários. São os baixos salários que explicam a autoconstrução e não o contrário, como pretende Oliveira (1976). A habitação precária e a autoconstrução são a **resposta** dos trabalhadores ante os reduzidos rendimentos que auferem, o que lhes permite a sobrevivência.

4.1.3 Pequena produção mercantil e superexploração da força de trabalho

Grande parte dos autores que tratam do tema da pequena produção mercantil dentro do modo de produção capitalista, destacam as relações de superexploração da força de trabalho. Kowarick, por exemplo, nota:

“se os países de ‘velha’ industrialização tenderam a eliminar no processo de sua expansão estas formas ‘arcaicas’ de produção, muitos dos países latino-americanos continuam a recriá-las. A parcela da força de trabalho aí inserida pode ser caracterizada como **superexplorada**, posto que produz mais-valia através de um processo extensivo” (1975: 89).

Oliveira (1976: 26) aponta na mesma direção: “(...) a aparência de ‘inchação’ (do terciário) esconde um mecanismo **fundamental** da acumulação: os serviços realizados à base de pura força de trabalho, que é remunerada a níveis baixíssimos, transferem, permanentemente, para as atividades econômicas de corte capitalista, uma fração de seu valor, ‘mais-valia’, em síntese.”

Parece-me claro que uma parte das pequenas unidades mercantis realmente está em relação direta com o capital, em relações de superexploração direta ou transferência do excedente, que apenas em aparência se verifica através do processo de circulação de mercadorias. Esta situação, como se discutiu no

capítulo anterior, é caracterizada por unidades em muito pequena escala (trabalhadores por conta própria) que, apesar de atuarem autonomamente na aparência, estão de fato, subordinadas a um só capital. Essa subordinação pode dar-se por laços de subcontratação, laços de comercialização de produtos ou venda de insumos. **É muito importante**, porém, anotar que esta é apenas **uma parte** – e seguramente não a mais importante numericamente – das pequenas empresas mercantis.

Outros tipos de produção não-capitalista atuam independentemente, não sendo exploradas por nenhum capital. É impossível conceber como poderia haver transferência de mais-valia nestas circunstâncias. Isto tudo, obviamente, sem falar no serviço doméstico, que é, geralmente, a parte individualmente mais significativa do emprego não-capitalista urbano em economias atrasadas e que, tampouco, é explorado economicamente por nenhum capital.

4.2 Formas de organização não tipicamente capitalistas e “escassez de capital”

Oliveira (1976) procura mostrar o equívoco da tese cepalina que considera a “inchação” do setor terciário, como uma “anomalia” do processo de acumulação em economias atrasadas. Segundo ele, esse tipo especial de conformação econômica setorial corresponde a um padrão de acumulação especial em que estas atividades, permanecendo tecnologicamente atrasadas, permitiriam ao capital concentrar-se nos setores mais produtivos da indústria ou nos serviços a ela atrelados, promovendo seu crescimento acelerado:

“Em poucas palavras, o fenômeno que existe não é o de uma ‘inchação’ do terciário. O tamanho deste, numa economia como a brasileira, do ponto de

vista de sua participação no emprego total, é uma questão estreitamente ligada à acumulação urbano-industrial. A aceleração do crescimento cujo epicentro passa a ser a indústria, exige, das cidades brasileiras – sedes por excelência do novo ciclo de expansão – infra-estrutura e requerimentos em serviços para os quais elas não estavam previamente dotadas. A intensidade do crescimento industrial, que em 30 anos passa de 19% para 30% de participação no Produto Bruto, **não permitiria uma intensa e simultânea capitalização nos serviços** (Grifo no original), sob pena desses concorrerem com a indústria propriamente dita pelos **escassos fundos disponíveis para a acumulação propriamente capitalista**. Tal contradição é resolvida mediante o crescimento não-capitalista do setor Terciário” (Oliveira, 1976: 26 – Grifo meu).³

A idéia de que possa existir “escassez de capital” dentro do modo de produção capitalista deve ser tomada com muita cautela. Tal interpretação parte do suposto implícito de que o processo de capitalização ou de acumulação se dá através da seqüência: “poupança” que se transforma em “investimento”, o qual se constitui no “acréscimo de capital produtivo” em um período dado. Assim, numa dada etapa de desenvolvimento do capitalismo em um país, os “recursos” passíveis de serem utilizados na acumulação poderiam ser “escassos” diante do montante de investimento necessário para estender a acumulação capitalista a toda a economia. Uma observação um pouco mais atenta sobre o processo de constituição de novos capitais, permite observar que o mesmo pode não estar vinculado a uma “poupança” prévia. Os novos capitais se constituem ou não em função de um possível **rendimento futuro**. Em outras palavras, se existe a possibilidade de um dado capital ser **valorizado**, o mesmo passa a existir; se essa valorização é impossível ou incerta, o capital não se constitui. Em termos marxistas, o processo de valorização do capital consiste na

³ Esta argumentação é subscrita integralmente por Kowarick (1975) e Faria (1976).

passagem de D a D'. Se D' é possível, D existe; se não é possível, simplesmente D não se constitui.

Na tradição de Marx, Schumpeter, Keynes e Kalecki está presente a noção de que os acréscimos de capital não necessariamente supõem uma poupança prévia. Em termos kaleckianos, por exemplo, “o investimento se financia a si mesmo” (Kalecki, 1977b: 100). Os capitalistas, para aumentar seu investimento em relação a seus ganhos passados, recorrem a saldos líquidos próprios ou de terceiros. Ao realizarem o novo investimento, aumentam os lucros na mesma medida, constituindo então a poupança. O aumento nos lucros permite, também, repor o nível preexistente de saldos líquidos.

Assim, qualquer capitalista pode constituir novos capitais mediante a emissão de títulos, bastando para isso: que existam pessoas dispostas a emprestar seu dinheiro por um período mais longo; que existam saldos líquidos a serem mobilizados; e, sobretudo, que os Bancos criem poder de compra mediante a aquisição de títulos de dívida. Desde logo, a capacidade de emissão de capital não é ilimitada, dependendo de vários fatores, além da rentabilidade esperada do investimento. Esta rentabilidade é avaliada em função da taxa de juro a ser paga pelo capital, do risco que envolve um endividamento em relação ao capital próprio, etc. Em suma, não é a “escassez de capital” que determina se um investimento se realizará ou não. Os elementos fundamentais são a sua rentabilidade esperada e os riscos implicados em sua realização.⁴

⁴ Evidentemente, esboçamos nossa argumentação de maneira muito simplificada, dados os nossos propósitos. Este ponto está melhor tratado em Tavares (1974, 1979) e Possas & Baltar (1979), além, obviamente, dos textos originais dos autores citados.

Se a escassez não é possível pelo lado da constituição dos novos capitais, poder-se-ia argumentar que a acumulação poderia ser freada pela falta de equipamentos ou por dificuldades de importação, para que as novas inversões se realizassem. Tampouco neste sentido, um tanto sinuoso, pode-se entender a “escassez de capital”. Os setores deixados à margem pela expansão do capital, segundo os postulados de Oliveira, Faria e Kowarick, são justamente aqueles (comércio, serviços e artesanato) que não demandariam gastos em equipamentos para se transformarem em capitalistas. Ao contrário, a dominação do capital em tais atividades parece seguir uma sucessão de etapas, que vai desde a simples subordinação de formas de organização não-capitalistas e apropriação de um excedente tipicamente mercantil, até a completa transformação das mesmas em atividades especificamente capitalistas, como se explicará adiante.

Constituído o capital, o mesmo não tem nenhum qualificativo adicional: não é industrial, nem financeiro, nem comercial. É simplesmente capital. A partir do momento em que é aplicado em uma atividade específica ou em um processo de valorização específico, passa a ser “capital financeiro”, “industrial” ou “comercial”. Tampouco, a origem dos capitalistas que o constituem garante a priori seu caráter. Existem aplicações financeiras de empresas industriais; aplicações agrícolas de empresas financeiras; e, inclusive, aplicações comerciais e mercantis de capitalistas e empresas industriais.

Uma primeira conclusão do que foi dito é que o volume de “investimentos” (ou de investimentos produtivos) não depende da “poupança”. Uma segunda ordem de conclusões é, entretanto, mais pertinente para nossa análise: refere-se à maneira como o capital articula as diversas formas de organização dentro do modo de produção capitalista. Este problema, é especialmente relevante para

economias atrasadas onde subsistem e se reproduzem segmentos muito apreciáveis de formas de organização que não são tipicamente capitalistas.

Como discutimos no capítulo anterior, estas formas de organização não constituem um modo de produção à parte, estando inseridas dentro do modo de produção capitalista e – de alguma forma – **subordinadas** ao capital. Essa subordinação admite vários graus, podendo ir desde o simples preenchimento de um espaço no mercado sem que haja qualquer relação de exploração ou extração de excedente, até formas mais diretas de subordinação onde estas relações existem. No primeiro caso, o núcleo capitalista da economia, nos seus movimentos de expansão e contração, vai criando, destruindo e recriando espaços no mercado a serem preenchidos pela produção não tipicamente capitalista, como já se discutiu no capítulo anterior. No segundo caso, temos as formas de organização diretamente vinculadas por laços de subcontratação a uma empresa capitalista ou subordinação a um único capital onde se caracteriza a superexploração da mão-de-obra.

Podemos, portanto, distinguir duas formas pelas quais as organizações não especificamente capitalistas estão subordinadas ao capital: aquelas em que o espaço econômico é determinado pelo capital mas não existe nenhuma extração do excedente das pequenas unidades e, aquelas em que o capital extrai um excedente, aparentemente na esfera da circulação.

Em termos gerais, pode-se argumentar que as primeiras são características de atividades em que as formas de organização tipicamente capitalistas desenvolveram-se completamente, destruindo a pequena produção mercantil preexistente, transformando suas funções no processo de acumulação e

reservando-lhe novos espaços em algumas “franjas” do mercado.⁵ O espaço econômico em que se reproduzem as novas formas de organização mercantis simples é perfeitamente determinado pela operação das unidades tipicamente capitalistas; a renda dos seus ocupados, porém, dependerá da atividade específica de que se trate e do maior ou menor grau de “facilidade de entrada” de novos produtores, como já discutimos no capítulo anterior.

As pequenas unidades econômicas, das quais o capital extrai um excedente através do processo de circulação, são típicas de atividades que já sofreram algum processo de subordinação ao capital, mas que ainda não foram, ou foram só parcialmente, penetradas por formas de organização tipicamente capitalistas. A renda dos ocupados, à semelhança do caso anterior, depende do tamanho e do número de produtores que se ocupam nessas atividades mas, neste caso, sofre a diminuição da parcela do produto extraída pelo capital. É o caso típico dos “trabalhadores por conta própria subordinados”.

Contudo, não é em toda a pequena produção mercantil não penetrada pelas formas de organização tipicamente capitalista que se verifica a extração do excedente pelo capital. Subsistem vários segmentos que, por envolverem um volume de operações muito pequeno ou muito disperso geograficamente, sequer são passíveis de serem explorados pelo capital mercantil. Em tais casos, o capital somente terá interesse quando passarem a significar um volume de negócios que os torne economicamente atraentes.

Estas considerações nos permitem formular uma hipótese geral sobre o tipo de organização da produção de que se utiliza o capital no seu processo de valorização: dada a tecnologia, o grau de

⁵ Estamos pensando aqui na pequena produção da indústria ou do comércio nas zonas mais urbanizadas de um país como o Brasil.

complexidade das mesmas depende do tamanho e grau de concentração do mercado de uma dada atividade.⁶

A forma de organização mercantil simples corresponde a um estágio da divisão do trabalho mais avançado que a produção individual de subsistência, assim como a forma de organização tipicamente capitalista corresponde a um grau ainda maior de divisão do trabalho. Seguindo o raciocínio smithiano, o avanço da divisão do trabalho depende do tamanho do mercado. Assim, nos casos em que o mercado permite, o capital adota formas de organização tipicamente capitalistas para valorizar-se; em outros onde esse grau de divisão do trabalho não é possível, valoriza-se através das formas não especificamente capitalistas de submissão do trabalho; em outras, enfim, aguarda a constituição de um mercado “adequado” para subordinar e expropriar aos pequenos produtores. Na medida em que cresce e se concentra o mercado em mãos da pequena produção mercantil, o mesmo vai sendo crescentemente submetido pelo capital, através da adoção de formas cada vez mais complexas de dominação.⁷

6 O suposto de mesma tecnologia é importante. De fato, alterações na técnica – sejam nos processos, sejam nos produtos – podem permitir a penetração de organizações tipicamente capitalistas em mercados que antes estavam em mãos da pequena produção. Pense-se, por exemplo, nas condições de competição da produção capitalista de sapatos de couro versus a de alpargatas de corda ou tamancos em épocas passadas, em relação às atuais condições de competição da produção eminentemente capitalista de “sandálias havaianas” e sapatos de plástico em relação àqueles mesmos produtos tradicionais.

7 Este é o panorama sem qualificativos de magnitudes. Do ponto de vista **geral** do capital a valorização em atividades organizadas de forma não especificamente capitalista é praticamente **irrelevante** (apesar de ser importante do ponto de vista dos capitais aplicados nas mesmas).

As considerações anteriores mostram claramente a diferença de nossa colocação ante à de Oliveira.⁸ Entendemos que a pequena produção é sempre necessária, para cumprir determinadas funções que lhe são atribuídas pelo capital. Isso não significa, contudo, que a pequena produção esteja “poupando esforços” ao capital e muito menos que implique uma taxa mais rápida de acumulação nas atividades nas quais o capital se concentra.

Nossa interpretação aponta mais no sentido de considerar as atividades não especificamente capitalistas como verdadeiro refúgio da mão-de-obra. O próprio Marx mostrou como o processo de acumulação de capital tende a elevar a composição orgânica, fazendo crescer a superpopulação relativa. Não parece, portanto, estranha a esta formulação a existência de um excedente de mão-de-obra que deva refugiar-se em formas de organização não tipicamente capitalistas, como já se discutiu antes. Não se trata de uma esfera produtiva autocriada nem independente da produção capitalista: está a ela subordinada. Parte da mesma é explorada pelo capital e mesmo no caso contrário, cumpre um importante papel na produção de determinados bens ou serviços. Não obstante, é necessário lembrar que a produção capitalista determina separadamente o tamanho do **espaço econômico** a ser ocupado pela produção não-capitalista, por um lado, e sua **dimensão ocupacional**, por outro. Ao menos em parte das atividades onde se reproduz a pequena produção, pode haver mais ou menos

⁸ Ao contrário do que pode transparecer de uma leitura apressada das páginas anteriores, creio que o trabalho de Oliveira (1976), sem dúvida, é um marco importante na análise dos problemas de emprego na acumulação capitalista em economias atrasadas. Apesar de muitas divergências em pontos específicos que se discutem ao longo do presente texto, creio que sua idéia fundamental permanece correta: a economia não é dual, é uma só e cada uma de suas “partes” está articulada e servindo – de alguma maneira – à expansão do capital, estando, portanto, a ele subordinada. Penso ter deixado claro, entretanto, que a partir dessa idéia básica comum, o presente texto aparta-se das colocações de Oliveira.

produtores ou pessoas ocupadas, como já se discutiu no capítulo anterior.

De algum modo essa colocação, que sublinha o papel da economia não especificamente capitalista na absorção dos contingentes de mão-de-obra sobrando, se aproxima de uma colocação de Singer:

“Quando a economia capitalista se contrai (no ciclo), ela repele força de trabalho, parte da qual, como já vimos, vai se refugiar nos modos não-capitalistas de produção” (1977: 116).

A semelhança, entretanto, é só aparente. De fato, uma leitura atenta do presente trabalho permite anotar grandes discrepâncias conceituais e metodológicas em relação àquele. Não é oportuno, nesse momento, discuti-las em detalhe mas é interessante mencionar algumas das principais.

Singer (1977: 106-8) acredita que o capitalismo sempre tende a esgotar sua reserva de força de trabalho, que seria o único limite para a expansão do capital, o que se contrapõe frontalmente à nossa interpretação sobre os determinantes do movimento do progresso técnico no capitalismo. Da mesma forma, não nos parece correta a descrição do processo demanda por força de trabalho em que a industrialização brasileira teria tido seus passos determinados pela estrutura de demanda. Pensamos, ao contrário, que o processo de acumulação, na forma em que se deu, foi gerando o padrão da demanda. Como já dissemos, parece-nos incorreta a noção da coexistência de vários modos de produção que se desenvolvem autonomamente. Ao contrário, estamos em presença de um modo de produção – o capitalista – no qual se articulam **diferentes formas de organização** que são sempre subordinadas ao capital (a idéia de vários modos de produção pareceria apontar no sentido da independência ou autarquia).

Finalmente, Singer (1977) maneja um conceito que simplesmente não conseguimos entender: o de “mais-valia relativa negativa”, que estaria vinculado a uma elevação nos custos de reprodução da força de trabalho decorrente da introdução de novos produtos no consumo dos trabalhadores. Creio que a conceituação de custo de reprodução da força de trabalho que se discutiu no presente texto, prevê adequadamente a situação que Singer enquadra dentro de sua “mais-valia negativa”: se novos produtos são introduzidos no consumo da força de trabalho é porque ao longo do seu desenvolvimento o capitalismo obteve ganhos de produtividade que possibilitaram conceder maiores salários em termos reais.

5

Emprego e salários no Brasil – 1950/70

Introdução

Nossa intenção neste capítulo é simplesmente ilustrar algumas questões centrais da problemática discutida nos três capítulos anteriores, sem um compromisso maior no sentido de levantar evidências sobre todos os aspectos tratados.

Seguem-se a esta introdução, três partes completamente autônomas entre si, mas que, no conjunto, pretendem oferecer a ilustração mencionada. Na primeira, resumimos bastante os principais traços do processo de criação de emprego durante a industrialização brasileira no seu período mais decisivo. Analisamos esta problemática em termos regionais, setoriais e de estratos de “modernidade” da organização da produção. Na segunda, procuramos retratar o que foi a evolução dos salários – sua taxa e sua estrutura – na indústria brasileira durante este mesmo período. Tal como discutimos nos Capítulos 2 e 3, a taxa de salários não só tem um certo grau de autonomia em seus determinantes, como, muito especialmente, é uma questão central na explicação do

comportamento de todos os rendimentos do trabalho na economia. Na terceira, finalmente, examinamos com mais detalhe a estrutura ocupacional das seis maiores áreas metropolitanas do país em 1970, estabelecendo as diferenças de renda entre os diferentes estratos identificados. Ilustramos esta mesma situação em 1974 através das informações de pesquisa do IBGE.

Em conjunto estas três seções nos permitem chegar às seguintes conclusões mais gerais:

- (1) O dinamismo dos setores “modernos” (indústria, comércio, serviços atrelados à indústria, setor público, etc.) na geração de empregos foi apreciável. Isto não quer dizer que o sistema tenha sido capaz de gerar as oportunidades de emprego de forma a absorver todo o crescimento da força de trabalho urbana. Apenas queremos **relativizar** a idéia, muitas vezes defendida, de que a miséria e a marginalização urbana sejam fenômenos associados **diretamente** (e quase exclusivamente) com baixo ritmo de criação de empregos nas atividades modernas.
- (2) O fato de estar integrado a uma atividade moderna não garante, a priori, um certo status econômico à força de trabalho. A taxa de salário na indústria brasileira sofreu uma drástica redução em termos reais ao longo do período, para o que teve grande importância a solução da crise política no início dos anos 60. O rebaixamento da taxa salarial verificou-se também junto com certa constância na proporção dos ocupados nas formas não tipicamente capitalistas de organização da produção, em relação ao total da ocupação urbana. Estes dois fatos parecem sugerir o alto grau de autonomia da taxa de salários industriais em relação aos condicionantes objetivos externos à indústria e reforçar a idéia da sua determinação endógena, na qual a negociação e o poder político dos trabalhadores têm grande importância.

- (3) A economia urbana foi sendo capaz de gerar “espaços” para a reprodução da pequena produção organizada em moldes não tipicamente capitalistas. Estes “espaços” não estiveram apenas confinados nas regiões periféricas onde o “capitalismo ainda não penetrou”, mas também e, muito especialmente, reproduziu-se no coração industrial do país. Em termos ocupacionais, a proporção dos ocupados nas atividades modernas e nas formas não tipicamente capitalistas dentro da população ativa urbana parece haver-se mantido inalterada durante este período.
- (4) A heterogeneidade de situações dentro da ocupação “não tipicamente capitalista” é muito grande. Uma parte menor da mesma concentra-se em atividades onde o “grau de facilidade de entrada” é pequeno e onde, portanto, a renda média é mais elevada. Nestes casos a renda é, inclusive, bastante superior à dos assalariados em ocupações afins. A maior parte, contudo, está constituída pelo que antes denominamos pequenos vendedores de serviços, trabalhadores por conta própria subordinados e serviço doméstico. Nestes casos, as rendas são sistematicamente inferiores à média dos salários de ocupações afins, bem como, muitas vezes, são inferiores ao próprio salário mínimo (a taxa de salários da economia).

Estas quatro conclusões, em conjunto, nos sugerem uma avaliação mais geral sobre as características “excludentes” em termos socioeconômicos do modelo de desenvolvimento capitalista, que caracterizou a evolução recente da economia brasileira. As mesmas manifestam-se em dois pontos principais: nos baixos níveis salariais, que obrigam uma substancial parcela de assalariados a viver em condições de extrema pobreza e, na marginalização de uma parcela da força de trabalho que não consegue sequer obter renda igual à dos assalariados mais pobres. Ademais, as baixas rendas de um e outro grupo poderiam estar interligadas segundo

nossa interpretação discutida no Capítulo 3. Neste caso, a queda da taxa de salários teria implicado, também, a queda da renda real dos ocupados nas formas não tipicamente capitalistas de organização, fato que, infelizmente, é impossível de comprovar para o período estudado.

5.1 Industrialização e geração de empregos no Brasil: 1950/70¹

Esta seção procura, muito resumidamente, dar conta das características principais do processo de geração de empregos na economia urbana do Brasil durante o período central de sua industrialização. Durante o mesmo e, particularmente no final dos anos 60, os cientistas sociais latino-americanos viveram época de grande apreensão e discussão sobre o caráter excludente e concentrador do processo de industrialização na América Latina em geral e no Brasil, em particular. Em termos ocupacionais, os indicadores disponíveis mostravam claramente que a “marginalidade urbana” aumentava sensivelmente como proporção da população das cidades. Isto ocorria justamente no período em que, de acordo com o modelo teórico “cepalino”, a absorção de mão-de-obra industrial deveria ter sido mais rápida; esperava-se ainda o declínio dos débeis ritmos de geração de emprego na indústria, concomitantemente ao prosseguimento do processo (CEPAL, 1966; Pinto, 1965; Vuskovic, 1970). Além disso, observava-se a aguda concentração espacial da população, que em

¹ Os dados com que trabalhamos na presente seção fazem parte do Relatório de Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho no Brasil (UNICAMP. DEPE, 1980). As tabelas que incluímos recolhem apenas a parte das informações que nos parece mais interessante. No texto, contudo, são mencionados alguns dados extraídos diretamente do Relatório mencionado.

todos os países – exceto o Brasil – tendia a buscar seu meio de vida nas capitais em face da ausência de outras alternativas ocupacionais nas zonas agrícolas e nas pequenas cidades. No começo dos anos 70, por outro lado, a crítica ao modelo dualista da CEPAL procurou mostrar que a “inchação” do terciário, em termos ocupacionais, não seria uma “anomalia” do sistema, mas teria certa lógica desde que o crescimento do emprego não capitalista nas atividades de serviços das regiões periféricas fosse bastante importante do ponto de vista da acumulação de capital.²

Creio que agora podemos “regressar” ao período em questão, de forma mais segura do que era permitido pelas informações mais ou menos esparsas então disponíveis, especialmente sobre o comportamento da década de 60. Nossas conclusões não diminuem a gravidade dos problemas da marginalidade, miséria e pobreza (o caráter “excludente” do modelo de desenvolvimento), apontados nas referidas análises. Apenas a sua vinculação com o baixo ritmo de incorporação de mão-de-obra às atividades “modernas” fica um tanto prejudicada com as evidências agora disponíveis. Da mesma forma, a crítica de Oliveira (1976), baseada na idéia de uma dicotomia entre “centro” e “periferia” nacionais em que o primeiro teria criado os “bons” empregos e a segunda teria se encarregado de permitir a sobrevivência dos excluídos, mediante uma grande expansão dos empregos “marginais”, não encontra guarida nas informações disponíveis. Ao contrário, o “centro” – São Paulo, no caso do Brasil – parece ter criado tanto os bons como os “maus” empregos a um ritmo muito superior ao das demais regiões. Não obstante, veremos na terceira parte deste capítulo que os níveis de vida que os empregos

2 Nos referimos aqui às colocações de Oliveira (1976), já analisadas no Capítulo 4.

marginais proporcionam são muito diferentes entre as várias regiões.

A fim de poder dar conta da enorme complexidade dos temas a serem analisados, as informações disponíveis serão trabalhadas com três tipos de cortes analíticos. Em primeiro lugar, temos o aspecto regional. Trabalharemos com as cifras globais do país, contrastando-as com a evolução de seis estados: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia e Pernambuco. Em conjunto representam, ao longo do período analisado, cerca de 2/3 do total do emprego não-agrícola no Brasil, tendo grande “peso específico” nas definições das tendências globais. Além disso, contamos com os dois estados economicamente mais importantes, com dois de “desenvolvimento intermediário” e com dois pertencentes ao “coração” da “periferia” nacional.

Em segundo lugar, temos a dimensão setorial do emprego em termos das atividades a serem consideradas. Adotamos a classificação tradicional que separa o emprego não-agrícola em secundário, construção civil e terciário. Este, por sua vez, está subdividido em comércio, serviços, transportes, comunicações e armazenagem, atividades sociais privadas, emprego público e profissionais liberais.³

Em terceiro lugar, temos o mais inovador e complexo, em que procuramos analisar a criação, destruição e recriação de oportunidades de emprego “não tipicamente capitalista” ao longo de um processo de industrialização. Uma primeira aproximação ao tema é possibilitada por um corte dicotômico entre emprego “capitalista” e “não-capitalista”. Ao contrário dos outros, esse é de

³ O emprego público inclui os serviços sociais públicos. A descrição dos passos metodológicos seguidos no processo de ajustamento entre os censos, encontra-se no Relatório de Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho no Brasil (UNICAMP, DEPE, 1980).

difícil mensuração devendo-se, muitas vezes, recorrer a hipóteses “heróicas”. Através das mesmas pudemos chegar a medir dois universos que, **grosso modo**, deveriam corresponder aos conceitos mencionados.

O primeiro critério adotado foi o de tipo de atividade em relação à característica predominante das formas de organização que a integram.⁴ Por esse critério definimos, como pertencentes ao emprego “organizado”, atividades como os bancos, os transportes, os serviços industriais de utilidade pública, o emprego público, as atividades sociais privadas e os profissionais liberais. Da mesma forma consideramos que as empregadas domésticas e o comércio ambulante pertenceriam ao emprego “não organizado”. No caso da indústria, do comércio estabelecido, dos serviços e da construção civil, defrontamos com a dificuldade de separar o emprego capitalista do restante. Optamos pela solução de considerar – nos três primeiros casos – como emprego “organizado” aquele consignado nos censos econômicos; como “não organizado” a diferença entre o emprego segundo o censo demográfico e o econômico para cada atividade. A hipótese é que essa diferença deveria corresponder ao emprego em estabelecimentos não registrados nas atividades mencionadas. No caso da construção civil tivemos de considerá-la como uma categoria à parte, não pertencendo nem ao emprego “organizado” nem ao “não organizado”.⁵

4 Uma descrição pormenorizada da metodologia empregada pode ser encontrada também no Relatório de Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho no Brasil (UNICAMP. DEPE, 1980).

5 Estou consciente das limitações da metodologia, derivadas especialmente do fato de comparar censos econômicos com demográficos. Evidentemente, o emprego nas formas não tipicamente capitalistas de organização não corresponde estritamente à diferença mencionada. Creio, entretanto, que deva haver alguma “sistemática” nos erros entre os diversos estados analisados e entre os Censos de 1950, 1960 e 1970. Comparando, pois, as variações relativas, é possível tirar conclusões verdadeiras em termos de tendências a partir de cifras que, em termos absolutos, são imprecisas.

5.1.1 Tendências gerais de crescimento do emprego

O emprego total no Brasil cresceu à apreciável taxa de 2,7% a.a., no período 1950/70. O rápido processo de migração rural-urbana pode ser apreciado pela diferença nas taxas de crescimento do emprego agrícola (1,2% a.a. entre 1950 e 1970) e do não-agrícola (4,3% a.a. no mesmo período), como pode ser visto na Tabela 2.

Do ponto de vista regional, são duas as tendências mais claras. Em termos do dinamismo do crescimento, os seis estados considerados perdem participação em conjunto no total do emprego, mas o estado de São Paulo logra aumentar levemente sua gravitação em função do alto ritmo de crescimento do emprego urbano. Isto significa que os demais estados (os menos populosos e/ou menos “desenvolvidos” em 1950) aumentam sua participação no emprego total de 32% a 37%; esta tendência observa-se tanto no âmbito do emprego agrícola quanto do não-agrícola.

Estas cifras sugerem um tipo de crescimento do emprego, especialmente urbano, “polarizado” e descentralizado ao mesmo tempo. O maior dinamismo esteve em São Paulo e nas regiões de ocupação mais recente. Este padrão relativamente descentralizado de crescimento do emprego não-agrícola esteve provavelmente vinculado à expansão acelerada das cidades médias. De fato, no processo mais geral de urbanização, Faria (1976) mostrou que o número de cidades com mais de 20.000 habitantes passou de 85% a 270% entre 1950 e 1970, ao mesmo tempo que a gravitação de São Paulo e Rio de Janeiro na população urbana caiu de 42% a 28% no mesmo período.

Tabela 2
Brasil: Taxas anuais de crescimento do emprego em estados selecionados por setores econômicos – 1950/70

Unidades da Federação	Emprego total			Emprego agrícola			Emprego não-agrícola			Porcentagens				
	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70	Total ⁽¹⁾			Setor terciário				
	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70		
São Paulo	2,5	3,5	3,9	-0,1	-1,2	-0,7	4,2	5,2	4,7	2,7	6,0	4,3	4,9	4,9
Rio de Janeiro	2,1	3,0	2,5	-0,7	-1,8	-1,3	2,7	3,6	3,2	0,3	4,3	2,3	3,3	3,3
Minas Gerais	2,1	1,5	1,8	0,9	-0,2	0,4	4,3	3,6	4,0	1,4	4,2	3,1	4,9	3,5
Rio Grande do Sul	2,3	2,5	2,4	1,4	0,9	1,2	3,6	4,2	3,9	1,2	5,9	3,5	4,2	3,7
Bahia	2,4	1,6	2,0	2,0	0,7	1,4	3,4	3,5	3,4	1,6	3,4	2,5	4,1	3,2
Pernambuco	1,4	1,2	1,3	0,7	-0,5	0,1	2,5	3,6	3,0	-0,5	3,2	1,4	3,5	3,5
Subtotal	2,2	2,5	2,3	0,8	-0,1	0,3	3,6	4,3	4,0	1,7	5,2	3,4	3,9	4,1
Outros estados	3,7	2,9	3,3	3,1	1,5	2,3	5,3	5,7	5,5	2,8	5,2	4,0	5,8	5,9
Total Brasil	2,7	2,6	2,7	1,8	0,6	1,2	3,7	4,8	4,3	1,9	5,2	3,6	4,6	4,5

⁽¹⁾ inclui construção civil, excluída do setor secundário.

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre o Mercado de Trabalho no Brasil (1980).

Dados originais: IBGE. Censo Econômico; Censo Demográfico (vários anos).

A participação do emprego “organizado” e do “não organizado” no total não-agrícola, manteve-se **inalterada** entre 1950 e 1970, representando o primeiro 63% e o segundo 27%; a construção civil respondeu pelos restantes 10% (ver Tabela 3). Esta constância esconde, contudo, importantes modificações no interior das atividades e dos estratos mencionados, como veremos a seguir.

Tabela 3
Brasil: Estrutura do emprego não-agrícola segundo os extratos “organizado” e “não organizado” – 1950, 1960 e 1970

Estados	Porcentagens ^(a)								
	Emprego organizado			Emprego não organizado			Construção civil		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
São Paulo	66	69	66	25	22	25	9	10	10
Rio de Janeiro	67	66	64	23	24	25	10	10	11
Minas Gerais	56	52	55	33	35	33	11	12	12
Rio Grande do Sul	70	66	70	22	24	21	8	10	10
Bahia	46	48	50	40	39	35	14	13	15
Pernambuco	60	56	60	33	35	30	8	9	10
Brasil	63	61	63	27	28	27	10	11	11

^(a) Os totais podem não somar 100 devido a problemas de arredondamento de cifras.

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre Mercado de Trabalho (1980).

Dados originais: IBGE. Censo Demográfico; Censo Econômico (vários anos).

A constância das participações pode ser observada em todos os estados considerados, com exceção do Rio de Janeiro e da Bahia. No primeiro caso, o emprego “não organizado” ganha participação, o que provavelmente se deve a vários fatores, como sua perda de posição na produção industrial e o fato de ter deixado de exercer importantes funções administrativas em âmbito federal. Por outro lado, é também certo que a cidade do Rio de Janeiro continuou abrigando uma importante população de média e alta renda e continuou sendo o centro turístico mais importante do país, o que tende a manter e aumentar as oportunidades de emprego para uma série de produtores autônomos de bens e serviços.

Na Bahia, ao contrário, o emprego “organizado” ganhou participação no total. As causas desse processo podem ser identificadas no dinamismo industrial do estado. A Bahia foi o estado do Nordeste que apresentou maior crescimento industrial, impulsionado pela Petrobrás e pela SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, e no apreciável ritmo de crescimento do emprego público, especialmente nos “serviços sociais”.

A análise por décadas permite observar que o emprego “não organizado” expandiu-se notavelmente em São Paulo durante os anos 60, o que pode estar associado com uma aceleração no processo migratório originário das zonas periféricas, especialmente as de “velha” ocupação. Esta conclusão nos é sugerida pelo fato de ser impossível explicar o fenômeno por uma “debilidade” no crescimento das oportunidades de emprego “organizado”. De fato, estas crescem à elevada taxa de 4,8% a.a., enquanto o emprego “não organizado” o faz a 6,6% a. a., entre 1960 e 1970. Este fato ilustra adequadamente a discrepância de nossas conclusões com as análises que supõem serem as regiões periféricas as grandes responsáveis pela expansão do “emprego não organizado”.⁶

5.1.2 O crescimento do emprego no setor secundário

O crescimento do emprego urbano foi muito rápido em todos os setores, destacando-se, contudo, as atividades terciárias que passaram de 63% a 66% do total, entre 1950 e 1970. Isto não significa que o crescimento do emprego industrial tenha sido lento.

⁶ Pudemos destacar, contudo, que em 1960 havia uma certa subestimação no emprego “não organizado” em São Paulo, o que poderia explicar uma parte deste ritmo de crescimento tão elevado. O certo, contudo, é que o dinamismo deste tipo de emprego foi tão alto quanto o resto entre 1950 e 1970, o que se deduz da constância de sua participação no total.

A taxa de crescimento do emprego na indústria (de transformação, a extrativa e os serviços industriais de utilidade pública) foi de 3,6% a.a. no período (Tabela 2) e a da construção civil, 4,8% a.a. Estes ritmos podem ser comparados com o experimentado pelas economias industrializadas em épocas passadas de seu desenvolvimento. Entre 1841 e 1871, a Inglaterra expandiu seu emprego industrial à taxa de 2,1% a.a.; os Estados Unidos o fizeram a 4,1% a.a. entre 1850 e 1890, e o Japão a 4,2% entre 1872 e 1912 (Clark, 1967).

A perplexidade dos economistas latino-americanos na década de 60 não se referia apenas ao ritmo de crescimento do emprego industrial, mas também, à baixa proporção que o mesmo significava no emprego total. De fato, no Brasil a proporção do emprego industrial sobre o total era muito mais baixa do que nos países mais avançados nas épocas mencionadas. Além disso – e ao contrário desses países – o rápido crescimento do emprego secundário verificou-se junto com a queda nessa proporção. Isto permite avaliar a importância que teve o alto ritmo de crescimento da força de trabalho nas cidades.

Este último aspecto é, de fato, um elemento-chave para entender a evolução da estrutura do emprego nas economias atrasadas. As raízes do problema devem ser buscadas nos determinantes do alto ritmo de crescimento da população rural e na pouca capacidade de retenção da força de trabalho no setor agrícola, que geram um rápido crescimento da força de trabalho urbana. Ambos os aspectos estão diretamente relacionados tanto com a rigidez da estrutura agrária prevalecente em nossos países, quanto com as relações de produção predominantes no campo.⁷

⁷ Note-se que não estamos relacionando **diretamente** os dois fenômenos com o alto ritmo das migrações, no sentido de excluir a influência de outros fatores. Queremos apenas apontar uma causa de tipo econômico-estrutural que certamente conta-se entre os seus mais importantes determinantes.

Para não ir muito longe, basta lembrar que as relações predominantes no complexo minifúndio-latifúndio implicam que os minifundiários devam assalariar-se durante certo período do ano nas grandes explorações, ao mesmo tempo em que mantêm sua exploração para poder subsistir. Há, portanto, um forte estímulo ao aumento do número de filhos, ao mesmo tempo em que a rigidez da estrutura agrária impede que esta mão-de-obra permaneça no campo ao atingir a idade adulta. Esta problemática cabe perfeitamente dentro de nosso modelo teórico a respeito dos determinantes dos movimentos de força de trabalho que se discutiram no Capítulo 3.

Voltando à análise do dinamismo do emprego industrial, podemos observar que seu comportamento é completamente diferente entre as duas décadas que compõem o período em análise (ver Tabela 2). O forte processo de modernização tecnológica das indústrias tradicionais no Brasil, durante os anos 50,⁸ significou que o emprego total do setor secundário crescesse a um ritmo bastante lento (1,9% a.a.), tendo em vista que este período assistiu à instalação de um grande número de novas indústrias, especialmente no setor metal-mecânico. A desatenção a este aspecto provavelmente é um dos elementos que explicam o pessimismo dos economistas latino-americanos durante os anos 60, que só pôde ser corrigido a partir dos resultados dos Censos de 1970.⁹ Em determinadas regiões, como é o caso de Pernambuco, a modernização das indústrias tradicionais assumiu caráter dramático, sendo a responsável pela queda acentuada da participação do emprego secundário no total não-agrícola.

A perda de participação do emprego secundário no total não-agrícola observa-se também no interior dos estratos

8 Veja-se a propósito, IPEA (1969) e Sochaczewski (1970).

9 O crescimento do emprego industrial no Brasil, durante a primeira metade dos anos 70, parece também ter apresentado apreciável dinamismo, a julgar pelas indicações parciais disponíveis, a partir das pesquisas industriais do IBGE e da FIESP.

“organizado” e “não organizado”. Isto significa que a expansão do emprego terciário deu-se tanto em atividades “modernas” quanto pela reprodução de formas não tipicamente capitalistas de organização da produção.

5.1.3 O crescimento “polarizado” do emprego terciário

A expansão do emprego público é marcante na estrutura ocupacional não-agrícola, passando de 17% a 20% do total entre 1950 e 1970 (comparem-se, a propósito, as Tabelas 2 e 4). Certamente isto correspondeu à ampliação e extensão dos serviços públicos a uma parcela maior da população, fato que acompanha normalmente o processo de urbanização. As maiores taxas de expansão verificaram-se nas atividades sociais e foram especialmente elevadas nos estados menos desenvolvidos dentre os considerados (ver Tabela 4). No Rio de Janeiro e São Paulo, os serviços públicos tinham já uma razoável extensão no início dos anos 50, dentro dos padrões brasileiros. Além disso, no primeiro caso, o menor dinamismo justifica-se também pelo fato de ter deixado de abrigar a capital do país; no segundo, o maior ritmo de crescimento do emprego privado “empalideceu” a performance do setor público.

No comércio de mercadorias, a expansão do emprego acompanhou o ritmo de crescimento da mão-de-obra urbana. Dentro da atividade, os ritmos de crescimento do emprego “organizado” e “não organizado” foram quase idênticos, o que sugere que tenha ocorrido ao mesmo tempo a capitalização desta atividade e a extensão “horizontal” dos canais de comercialização (ver Tabela 5). Este último fenômeno está vinculado ao processo de crescente “mercantilização” da economia tradicional nas regiões periféricas.

Tabela 4

Brasil: Taxas anuais de crescimento do emprego público por estados, 1950/70

Estados	Porcentagens								
	Total do emprego público			Atividades sociais públicas			Administração e Defesa		
	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70
São Paulo	5,2	6,2	5,7	7,1	6,0	6,5	4,0	6,4	5,2
Rio de Janeiro	3,5	3,8	3,6	6,0	7,1	6,6	2,7	2,3	2,5
Minas Gerais	4,7	7,6	6,1	6,9	9,8	8,3	3,1	5,3	4,2
Rio Grande do Sul	4,6	5,1	4,8	9,2	7,6	8,4	2,5	3,3	2,9
Bahia	4,8	6,3	5,5	8,6	8,4	8,5	3,0	4,6	3,8
Pernambuco	4,7	7,2	5,9	6,9	9,2	8,1	3,7	6,0	4,8
Brasil	4,6	6,5	5,6	7,3	8,4	7,9	3,4	5,2	4,3

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre Mercado de Trabalho.
Dados originais: IBGE. Censo Demográfico; Censo Econômico (vários anos).

O processo de capitalização do comércio “organizado” pode ser comprovado pela diminuição da proporção de empregadores e autônomos (42% a 28% do total entre 1950 e 1970) e o aumento do número de empregados (50% a 62%) (ver Tabela 6). Este processo ocorreu somente nos estados mais “desenvolvidos” (São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul). Na Bahia e Pernambuco observa-se nitidamente a “reprodução” do pequeno comércio.

A Tabela 6 permite apreciar que o número de autônomos, de ambulantes e de feirantes cresceu a ritmos muito elevados no período. O mais notável, além disso, é que foi em São Paulo que esta expansão foi mais acentuada.

Nos chamados “serviços”, a evolução guarda certa lógica com o ocorrido nas demais atividades (ver Tabela 7). A expansão foi mais rápida no Rio de Janeiro e em São Paulo do que nos demais estados considerados e do que no resto do Brasil, o que se explica porque os centros de maior renda são mais demandadores de serviços do que os mais pobres. Não ocorreu, portanto, a expansão “horizontal” dos serviços de baixa qualificação nas regiões periféricas.

Tabela 5
 Brasil: Taxas anuais de crescimento do emprego no comércio segundo estratos "organizado" e "não organizado" e segundo algumas categorias ocupacionais – 1950/70

	Total do comércio						Comércio "organizado"						Comércio "não organizado"						Autônomos no comércio						Vendedores ambulantes e feirantes						
	50/60		60/70		50/70		50/60		60/70		50/70		50/60		60/70		50/70		50/60		60/70		50/70		50/60		60/70		50/70		
	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	50/60	60/70	
São Paulo	5,1	5,3	5,2	4,3	5,9	5,1	5,1	6,5	1,1	3,8	7,1	5,0	6,0	9,6	2,8	6,1	3,6	3,6	0,8	5,1	2,9	10,1	-1,2	3,9	6,2	2,9	4,5	6,5	0,2	3,3	
Rio de Janeiro	3,6	3,6	4,2	3,0	5,0	4,0	9,0	10,6	0,2	4,5	6,2	2,2	4,2	9,6	0,6	5,0	5,1	3,4	4,2	3,3	6,7	4,4	10,6	-11,7	-0,5	5,6	3,1	4,3	9,1	1,4	5,2
Minas Gerais	4,3	4,7	4,0	3,4	5,4	4,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4	3,3	2,6	2,8	2,5	6,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4
R.Grande do Sul	3,3	4,7	4,0	3,4	5,4	4,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4	3,3	2,9	2,6	2,5	6,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4
Bahia	2,9	4,6	4,8	4,7	3,2	6,2	4,7	7,4	-0,2	3,5	5,9	4,3	5,1	7,6	2,3	4,9	4,6	4,6	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
Pernambuco	2,9	2,6	2,8	2,5	6,4	4,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4	3,3	2,9	2,6	2,5	6,4	4,4	3,7	-7,7	-2,2	3,2	3,4	3,3	3,6	3,3	3,4
Brasil	4,6	4,8	4,7	3,2	6,2	4,7	7,4	-0,2	3,5	5,9	4,3	5,1	7,6	2,3	4,9	4,6	4,6	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre o Mercado de Trabalho no Brasil (1980).
 Dados originais: IBGE. Censo Econômico; Censo Demográfico (vários anos).

Salário e emprego em economias atrasadas

Em termos ocupacionais, o serviço doméstico respondia em 1970 por 60% do emprego total nos “serviços não organizados” e seu crescimento foi apreciável justamente nos grandes centros urbanos. Em São Paulo verificou-se a taxa de 6,4% entre 1950 e 1970. Não foi apenas o emprego doméstico que cresceu em São Paulo; também os demais “serviços não organizados” o fizeram ao elevado ritmo de 5,2% a.a., muito superior, portanto, ao observado nos demais estados.

Tabela 6
Brasil: Estrutura percentual do emprego no “comércio organizado”,
segundo categorias ocupacionais – 1950 e 1970

Estados	Porcentagens					
	Empregadores e Autônomos		Empregados		Trabalhadores familiares	
	1950	1970	1950	1970	1950	1970
São Paulo	37,4	18,9	57,0	76,2	5,6	4,8
Rio de Janeiro	29,4	13,3	67,5	84,4	3,1	2,3
Minas Gerais	50,4	30,1	40,2	61,5	9,3	8,3
Rio Grande do Sul	39,0	24,5	49,0	66,8	12,0	8,7
Bahia	51,9	44,1	41,2	40,7	6,9	15,2
Pernambuco	45,3	41,8	45,3	40,0	9,3	18,2
Brasil	42,2	28,8	49,9	62,1	7,9	9,0

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980).
Dados originais: IBGE. Censo Demográfico; Censo Econômico (vários anos).

Tabela 7
Brasil: Taxas anuais de crescimento do emprego nos serviços, 1950/70

Estados	Porcentagens								
	Total do emprego em “serviços organizados”			Total do emprego em “serviços não organizados”			Serviço doméstico		
	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70	50/60	60/70	50/70
São Paulo	3,6	3,1	3,2	4,7	5,6	5,2	5,4	7,5	6,4
Rio de Janeiro	0,1	3,6	1,8	3,1	4,1	3,6	2,9	5,3	4,1
Minas Gerais	2,1	2,1	2,1	5,3	3,3	4,3	2,5	4,3	3,8
Rio Grande do Sul	1,1	3,8	2,4	4,3	3,7	4,0	3,3	5,2	4,2
Bahia	3,7	2,3	3,0	4,6	1,6	3,1	2,8	4,2	3,5
Pernambuco	2,3	1,0	1,7	3,3	3,0	3,1	2,6	4,0	3,3
Brasil	2,1	3,9	3,0	4,8	4,1	4,5	3,9	5,9	4,9

Fonte: UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980).
Dados originais: IBGE. Censo Demográfico; Censo Econômico (vários anos).

5.2 Salários industriais no Brasil

5.2.1 A taxa de salários na indústria brasileira

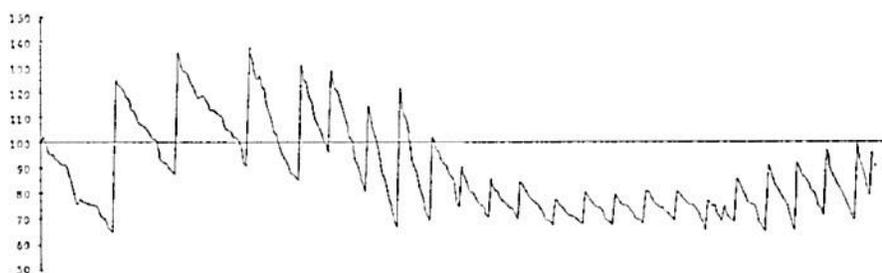
É preciso distinguir os determinantes da taxa de salários dos mecanismos que os explicitam. Assim, todo o conjunto de fatores mencionados no Capítulo 2 deste trabalho tem vigência implícita mesmo quando a fixação de um determinado nível salarial seja obra, aparentemente, apenas da negociação entre empresários e sindicatos. No caso brasileiro e no de muitos países subdesenvolvidos, por outro lado, o Estado cumpre um papel importantíssimo na fixação da taxa de salários, através da política de salários mínimos. Obviamente, o Estado não dispõe de um “sistema de informações” tão aperfeiçoado que lhe permita estabelecer **justamente** o nível salarial que seja compatível com o conjunto de determinantes mencionados. O nível fixado em um dado momento será compatível ou não com os mesmos. Se o for terá vigência durante um período; se não, será alterado ou por variação nos preços, por efeito de crises econômicas que interrompem o processo de acumulação, ou ainda pela eclosão de movimentos reivindicatórios dos trabalhadores.¹⁰

As evidências disponíveis no caso brasileiro mostram que o salário mínimo legal pode ser considerado como a taxa de salários de base na indústria brasileira durante as três últimas décadas. O Gráfico 1 mostra sua evolução real no período 1952/79, apreciando-se sua grande variação no período de crise da economia no início dos anos 60 e seu rebaixamento como consequência da política imposta pelos governos militares desde 1964. Pode-se

¹⁰ É importante sublinhar que não estamos afirmando que as crises ou a inflação sejam **causadas** por um nível inadequado da taxa de salários. Simplesmente dizemos que esses dois fatores poderiam alterar as taxas de salário fixadas seja pelo governo, seja pela negociação, se as mesmas não forem adequadas ao processo de acumulação.

concluir, portanto, que o nível do salário mínimo passou de um patamar relativamente alto, na segunda metade dos anos 50, para outro, situado em um nível 40% abaixo do primeiro, a partir de 1967.

Gráfico 1
Evolução do salário mínimo real em São Paulo. 1952/79⁽¹⁾
(índices base janeiro de 1952 = 100)



(a) Valores mensais deflacionados pelo índice de custo de vida da Fundação Getúlio Vargas. A partir de 1962 foi incluído o 13º Salário pela adição de 1/12 do valor real de dezembro de cada ano ao salário real de cada mês do ano respectivo.

1952 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79

Fonte: Elaboração UNICAMP. DEPE. Programa de Pesquisas sobre Mercado de Trabalho.

As cifras da Tabela 8, por outro lado, permitem avaliar como os níveis inferiores dos salários de uma categoria sindical tão específica como os metalúrgicos do município de São Paulo, acompanharam perfeitamente esta grande variação no salário mínimo no período em exame. Da mesma forma pode-se comprovar que algumas das grandes indústrias de um setor tão “moderno” como a automobilística têm hoje uma estrutura de salários em que 25% dos seus trabalhadores recebem entre 1 e 2½ salários mínimos.¹¹ Estas evidências, junto com a do rebaixamento do mínimo durante os anos 60, revelam que o mesmo tem

¹¹ Dados a este respeito podem ser encontrados em Souza & Baltar (1979).

importância na determinação do piso salarial até mesmo da grande indústria.¹² Em um trabalho recente, Considera (1979) demonstrou que os níveis de salário dos grupos de trabalhadores com menor remuneração na indústria manufatureira no Brasil eram iguais aos do salário mínimo no período para o qual dispunha de informação (1970/74) e que corresponde ao do chamado “milagre brasileiro”. Nestes anos o alto ritmo de crescimento da demanda de mão-de-obra – segundo a interpretação ortodoxa – deveria ter conduzido a um descolamento da base salarial em relação a um mínimo que se manteve constante em termos reais.

Tabela 8
Salário mínimo e salário dos não qualificados na categoria
dos metalúrgicos de São Paulo

	1956	1961	1966	1971	1976
Salário mínimo ^(a) em março (índice 1961=100)	82,5	100,0	76,0	56,4	55,4
1º Decil em relação ao mínimo ^(b)	1,00	0,99	1,00	1,00	1,18
2º Decil em relação ao mínimo ^(b)	1,13	0,99	1,00	1,00	1,31
3º Decil em relação ao mínimo ^(b)	1,20	0,99	1,00	1,07	1,35
4º Decil em relação ao mínimo ^(b)	1,20	1,05	1,00	1,12	1,50
5º Decil em relação ao mínimo ^(b)	1,29	1,08	1,05	1,21	1,58

(a) Índice do salário real, base 1961=100

(b) Trata-se da relação entre o salário que fixa os limites superiores dos decis em relação ao salário mínimo vigente.

Fonte: DIEESE (1978) citado por Souza & Baltar (1979).

A escola ortodoxa no pensamento econômico latino-americano, e brasileiro em particular, tem-se debatido entre duas posições extremas em relação à importância da política de salário mínimo, sobre o funcionamento do mercado de trabalho. Ora argumenta-se que o mínimo eleva “artificialmente” o custo da mão-

12 Bacha e Taylor (1978) mediram o coeficiente de elasticidade entre as variações do salário mínimo e da mediana dos salários industriais no Rio de Janeiro, chegando a um coeficiente de 0,5 para o período 1952/75. Numa situação em que a estrutura salarial abriu-se em leque, especialmente a partir de meados dos anos 60, como se discutirá depois, este coeficiente reforça o argumento de que o salário mínimo tenha, de fato, cumprido o papel de fixar a taxa de salários industriais do Brasil.

de-obra em relação ao seu “preço sombra”; ora defende-se o argumento contrário, que o mínimo é ineficaz para fixar os salários, dado que o mercado se encarregaria de fazê-lo. O primeiro argumento pode ser rebatido com a simples constatação de que o mínimo foi rebaixado ao longo do período recente no Brasil, o que sugere que sua fixação tem um efeito **ordenador** sobre a taxa de salários, podendo servir tanto para elevá-la como para rebaixá-la. O segundo já foi implicitamente respondido acima. De fato, a evidência empírica na qual se baseia o argumento ortodoxo se refere à queda em proporção de pessoas que recebem em torno do salário mínimo, o que se observa ao longo da presente década no caso brasileiro. Ora, esta evidência não se contrapõe à que mencionamos antes, dado que ao mesmo tempo em que o mínimo continuou sendo a base do salário industrial, cresceram apreciavelmente as diferenças salariais, como veremos a seguir.

5.2.2 O salário médio e a diferenciação da estrutura salarial

O salário médio da indústria teve uma evolução diferente da experimentada pelo salário mínimo. Em geral, ao longo do período 1952/74, pode-se notar uma clara tendência ao afastamento entre a evolução das duas variáveis. A Tabela 9 ilustra claramente o ponto ao assinalar as diferenças entre os índices do salário médio e do salário mínimo – ambos com mesmas bases.

Podemos observar a existência de alguns períodos de comportamento bastante diferenciado. Durante a década de 50, em que tínhamos tanto o salário mínimo situado num patamar relativamente elevado, como um poder sindical razoavelmente atuante (ao menos em termos brasileiros), os salários médios

industriais acompanharam a tendência de evolução do mínimo.¹³ Este comportamento é, contudo, muito variável nos diversos ramos produtivos.

Tabela 9
Brasil, Indústria de transformação: Indicador de afastamento entre as curvas dos índices de salário médio real por anos e o salário mínimo real de São Paulo ^(a)

	Afastamento entre as curvas por período			
	1952/74 ^(a)	1952/59 ^(b)	1962/67 ^(c)	1968/74 ^(d)
Indústria de transformação (média total)	628,7	33,0	124,2	74,6
Metalúrgica	465,4	8,4	149,7	52,2
Mecânica	484,7	- 20,0	139,1	125,0
Material de transporte	363,4	-113,6	145,2	111,5
Mat. elétrico e comunicações	368,9	- 1,7	197,4	84,1
Química e farmacêutica	1239,8	155,0	211,3	91,5
Papel e papelão	637,4	50,0	98,7	98,5
Minerais não-metálicos	402,6	10,8	108,9	82,0
Produtos alimentares	582,7	95,7	89,5	59,4
Bebidas	497,6	2,0	84,8	88,2
Fumo	966,9	112,3	174,3	96,8
Têxtil	436,2	37,5	69,1	86,7
Vestuário, calçado e art. tecidos	146,2	5,9	80,5	34,3
Couros, peles e similares	362,8	31,5	33,9	71,1
Madeira	96,4	- 44,3	75,2	101,7
Mobiliário	21,1	- 56,0	106,6	72,2
Borracha	- 77,9	-127,9	210,6	92,8
Editorial e gráfica	433,3	55,3	116,5	115,4
Diversos	450,0	87,4	122,1	136,5

^(a) Corresponde à área entre as curvas calculada pela somatória das diferenças entre os índices.

^(b) Base 1951=100

^(c) Base 1962=100

^(d) Base 1968=100

Fonte dos dados básicos: FIBGE. Censos e Pesquisas Industriais.

Deflator: Índice do Custo de Vida da cidade de São Paulo.

¹³ Deve ser lembrado que estamos trabalhando com índices de evolução que não medem as diferenças absolutas entre salários médios e o mínimo.

Tabela 10
 Brasil: Indústria de transformação: Valor dos coeficientes angulares das retas de regressão dos índices do produto por operário e do salário médio real, 1952/74.

Ramos industriais	1952/74 ^(a)				1952/59 ^(b)			
	Coef. Angular. Reta Prod. (1)	Coef. Angular. Reta Sal. médio (2)	Diferença (1) - (2)	Coef. Angular. Reta Prod. (3)	Coef. Angular. Reta Sal. Médio (4)	Diferença (3) - (4)		
Indústria de transformação	9,1	3,9	5,2	6,4	3,1	3,3		
Metalúrgica	20,1	3,0	17,1	4,2	2,2	2,0		
Mecânica	8,8	4,4	4,4	5,0	1,3	3,7		
Material de transporte	2,8	4,1	-1,3	1,6	0,1	1,5		
Material elétrico e comunicações								
Química e farmacêutica	4,8	2,5	1,8	4,3	1,5	2,8		
Papel e papelão	11,5	6,3	5,1	9,9	10,0	-0,1		
Mínerais não-metálicos	7,8	3,5	4,3	3,8	3,5	0,3		
Produtos alimentares	7,1	0,6	6,5	2,8	1,7	1,1		
Bebidas	7,3	2,2	5,1	8,4	4,8	3,6		
Fumo	8,3	3,3	5,0	5,3	4,1	1,2		
Têxtil	12,5	4,9	7,6	11,4	6,0	5,4		
Vestuário, calçado, art. tecidos	11,1	2,7	8,4	3,2	3,2	0,0		
Madeira	4,6	0,6	4,0	3,9	1,4	2,5		
Mobiliário	6,8	1,2	5,6	4,0	1,6	2,4		
Borracha	5,9	0,8	5,1	4,3	0,5	3,9		
Editorial e gráfica	1,8	1,6	0,2	2,0	-0,9	2,9		
Diversos	7,7	4,2	3,5	3,1	0,3	2,8		
Couro, peles e similares	11,0	2,9	9,1	10,4	4,4	6,0		
	4,9	2,0	2,9	3,0	3,5	-0,5		

continua...

Tabela 10a
 Brasil: Indústria de transformação: valor dos coeficientes angulares das retas de regressão dos índices do produto por operário e do salário médio reais, 1952/74

Ramos industriais	1962/67 ^(a)			1968/74 ^(c)			Diferença (7) - (8)
	Coef. Angular. Reta Prod.	Coef. Angular. Reta Sal. médio	Diferença (5) - (6)	Coef. Angular. Reta Prod.	Coef. Angular. Reta Sal. Médio	Diferença	
Indústria de transformação	5,5	3,1	2,4	9,9	5,9	4,0	
Metalúrgica	8,9	4,9	4,0	10,5	4,4	6,1	
Mecânica	16,9	5,2	11,7	4,5	8,3	-3,8	
Material de transporte	0,6	3,2	-2,6	6,4	3,9	2,5	
Material elétrico e comunicações							
Química e farmacêutica	2,3	6,5	-4,2	5,8	4,0	1,8	
Papel e papelão	8,9	4,6	4,3	10,6	5,3	5,3	
Minerais não-metálicos	5,4	0,4	5,0	18,1	6,2	11,9	
Produtos alimentares	8,7	1,1	7,6	9,9	6,5	3,4	
Bebidas	7,6	0,4	7,2	6,0	4,9	1,1	
Fumo	1,7	1,2	0,5	14,3	5,1	9,2	
Têxtil	-4,8	3,9	-8,7	10,4	3,5	6,9	
Vestuário, calçado, art. tecidos	5,0	0,9	4,1	18,2	7,0	11,2	
Madeira	1,1	0,3	0,8	7,4	4,3	3,1	
Mobiliário	2,3	1,2	1,1	14,2	6,7	7,5	
Borracha	2,4	0,0	2,4	10,8	5,6	5,2	
Editorial e gráfica	5,3	2,6	2,7	4,6	5,6	-1,0	
Diversos	7,5	3,4	4,1	16,5	6,4	10,1	
Couro, peles e similares	3,3	-0,4	3,7	6,4	12,1	-5,7	
				11,2	5,4	5,8	

^(a) Índices do salário e do produto médio base 1952=100

^(b) Índices do salário e do produto médio base 1962=100

^(c) Índices do salário e do produto médio base 1968=100

Fonte dos dados originais: FIBGE. Censo e Pesquisas Industriais;

Deflator: Índice de Preços Industriais da Fundação Getúlio Vargas.

Em várias indústrias metal-mecânicas que se instalaram no período, como é o caso do material de transporte e do material elétrico, a evolução do salário médio é francamente desfavorável em relação ao mínimo na década de 50, apesar de serem indústrias de “altos salários” em termos absolutos. O mesmo ocorre com a mecânica e a metalúrgica que, com as outras duas, integram uma só categoria sindical no Brasil. Esta evolução desfavorável sugere que o poder reivindicatório dos “metalúrgicos” era – ao contrário do que ocorre hoje – muito mais débil vis-à-vis as outras categorias trabalhistas.¹⁴ A maior expansão do salário médio neste período ocorreu na química, no fumo, na indústria alimentícia, no papel e papelão e na gráfica. No caso da química, do fumo e, em certa medida, do papel, observou-se um processo de rápido crescimento e concentração que claramente tendeu a diversificar a estrutura do emprego, elevando os salários médios e introduzindo ampla diversificação na estrutura de remunerações.¹⁵ Nos casos das indústrias mais antigas – alimentos e gráfica – temos a presença de “velhos” sindicatos que, na época, caracterizavam-se pelo vigor de sua atuação.

No período 1962/67, marcado pela crise econômica, pelo rebaixamento do piso salarial e pela quebra de poder sindical a partir de 1964, observa-se um claro afastamento entre as curvas dos salários médio e do mínimo. Já nos anos do “milagre econômico” o afastamento entre o médio e o mínimo ganhou novo impulso, apesar de a base salarial estar “colada” ao mínimo, como se mencionou antes. É apreciável o crescimento do salário médio em alguns ramos do grupo metal-mecânico, na química e farmacêutica,

14 Naquele período os metalúrgicos de São Paulo e outras grandes cidades já dispunham de razoável poder de organização, mas os demais sindicatos desta categoria eram inexistentes ou muito débeis.

15 A Petrobrás, por exemplo, foi criada em 1954 e integra o grupo da química, possuindo, além disso, um dos sindicatos mais atuantes.

no papel e papelão e no fumo, setores que experimentaram alto ritmo de crescimento e rápidos processos de concentração da estrutura industrial com a penetração de novos grupos internacionais (caso típico da automobilística e da indústria do fumo).

Em geral os salários médios não acompanharam o índice de aumento da produtividade na indústria. As retas de regressão das séries dos índices de produto e de salário por operário, para o período 1952/74, têm coeficientes angulares bastante diferentes: 9,1 e 3,9, respectivamente (ver Tabela 10). Além disso, não necessariamente as indústrias que apresentam os maiores índices de crescimento da produtividade são as que tiveram maiores aumentos em seus salários médios. O contrário, porém, não se verifica, visto que, em geral, as que tiveram lento crescimento na produtividade foram as que aumentaram mais lentamente seus salários médios (caso de algumas indústrias “tradicionais” como as de vestuário, couros e peles, madeira, mobiliário e borracha). Há duas claras exceções constituídas por indústrias que instalaram-se no período: a de material de transporte e a de material elétrico, que partiram já com altos índices de produtividade, experimentando lento crescimento nesta variável. Ao contrário, sua estrutura ocupacional é muito mais diversificada e a presença de grandes empresas montadoras internacionais impõe uma maior diferenciação salarial interna à indústria, razão pela qual seu salário médio cresceu mais do que a média geral do setor manufatureiro. A conclusão que estas cifras sugerem é a de que o crescimento da produtividade aparenta ser, na prática, uma espécie de “limite superior” ao ritmo da expansão do salário médio; a evolução do padrão salarial, contudo, depende de outra ordem de fatores, tal como se viu antes.

Esta conclusão pode ser mais claramente apreciada pelo exame dos coeficientes angulares das retas de regressão para os

períodos 1952/59, 1962/67 e 1968/72 (ver Tabela 10). Tome-se o caso da indústria química, que, como vimos antes, experimentou maior afastamento do seu salário médio em relação ao mínimo. Isso verificou-se mediante um ritmo de crescimento dos salários igual ao da produtividade na década de 50, e muito inferior ao da produtividade no período do “milagre econômico”. Da mesma forma, a indústria de material de transporte teve aumentos no seu salário real, apesar de apresentar tendência à queda na produtividade durante os anos de crise econômica. Outros exemplos igualmente significativos podem ser encontrados na referida Tabela.

5.2.3 Algumas conclusões

Não há por que supor, em princípio, que a produtividade e os salários tenham que seguir caminhos paralelos. Os salários são determinados por um conjunto de elementos que nada têm a ver com os que influenciam a “produtividade”, tal com se examinou no Capítulo 2.

No caso da economia brasileira não podemos oferecer uma única explicação para a evolução dos salários médios que cubra todo período analisado. Até 1964 tínhamos um poder sindical mais ou menos atuante e um elevado piso salarial até 1959. Estes dois fatores contribuíram certamente para conformar uma estrutura de salários pouco diversificada. Isto significa que os aumentos de salário médio traduziam de fato aumentos gerais em todos os níveis salariais, o que pode ser comprovado pela vinculação que existiu entre as variações no mínimo e no salário médio industrial. Por outro lado, as categorias trabalhistas mais atuantes, nesta época, eram pertencentes aos “velhos” sindicatos de algumas indústrias “tradicionais” como a gráfica, a de alimentos, a têxtil, etc. Não é

por menos que as tendências de aumentos em seus salários eram superiores às de outros grupos como a metal-mecânica.

No período de crise nos anos 60 tivemos a queda do piso salarial e a quebra do poder sindical, com o que as diferenças salariais internas às indústrias puderam ser ampliadas, sancionando as escalas hierárquicas e burocráticas. Os ramos em que houve um crescimento acentuado do salário médio neste período foram justamente aqueles marcados por estruturas ocupacionais diversificadas e pela “convivência” entre grandes, médias e pequenas empresas (grupo metal-mecânico). Este processo ajustou-se – no plano macroeconômico – à necessidade de redefinição das estruturas de consumo determinada pela modificação no padrão de acumulação, condição para a retomada do crescimento econômico nos modelos adotados.

“A política do novo governo militar criou condições para uma reorganização do esquema distributivo 'conveniente' ao Sistema (...) mantendo a queda dos salários mínimos reais, mas permanecendo constantes os médios, permitindo uma abertura do leque da escala de remuneração em favor dos novos grupos médios emergentes” (Tavares & Serra, 1971: 201).

No período 1968/74 o crescimento da produtividade alcançou cifras realmente elevadas, observando-se também um crescimento dos salários médios em praticamente todos os ramos industriais, com maiores índices nas indústrias com estrutura ocupacional diversificada. Recorde-se que a base salarial manteve-se no nível do salário mínimo, como se mencionou antes. O notável crescimento do produto médio favoreceu a ampliação das diferenciações salariais, o que continuou sendo ajustado à lógica de expansão do mercado para as indústrias de ponta, especialmente através da maior capacidade de endividamento dos grupos médios para a aquisição dos bens duráveis pesados.

As disparidades de salários atingiram índices elevadíssimos, considerando o curto espaço de tempo em que se verificaram. A Tabela 11 reúne informações de grandes indústrias de São Paulo, que revelam que entre 1968 e 1975 os baixos salários cresceram em 16% enquanto os médios o fizeram em 35%. Os ordenados altos, por sua vez, cresceram em 63%. O trabalho de Considera (1979), por outro lado, mostrou que os salários altos na indústria, entre 1970 e 1974, cresceram 45% mais do que os baixos.

Tabela 11
São Paulo: Índices de salários reais para diversas categorias de trabalhadores na grande indústria, 1969/75

Categorias de trabalhadores	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Salários baixos (média de 27 posições)	100	106	110	107	107	110	116
Salários médios (média de 28 posições)	100	109	114	120	123	132	135
Ordenados médios (média de 20 posições)	100	105	117	128	129	133	142
Ordenados altos (média de 24 posições)	100	118	127	136	142	150	163

Fonte: Diversas pesquisas salariais por empresas especializadas, citadas por Suplicy (1977: 14).

5.3 Emprego e renda na pequena produção mercantil urbana

A inadequação metodológica das fontes de informação disponíveis ganha dimensão apreciável no que se relaciona com os problemas de emprego. Em geral, a informação mais detalhada, que permite relacionar a categoria ocupacional dos trabalhadores com os setores e atividades em que trabalham, e mais ainda, com o tamanho e natureza dos estabelecimentos, está disponível apenas para uma fração relativamente pequena da força de trabalho – aquela coberta pelos Censos Econômicos de Estabelecimentos. É sabido, contudo, que sua abrangência é notoriamente insatisfatória para captar justamente as situações mais “especiais”, limitando-se,

na maior parte dos casos, a retratar os estabelecimentos grandes e médios e alguns pequenos. Em suma, o emprego nas formas não tipicamente capitalistas de organização não pode ser devidamente captado pelos Censos Econômicos, obrigando-nos a recorrer aos Censos Demográficos. Neste caso, o grau de imprecisão aparece na definição das categorias ocupacionais e na insuficiente informação sobre os aspectos econômicos propriamente ditos das atividades em que as pessoas estão ocupadas.

Na impossibilidade de promover pesquisas especiais que procurem abranger os aspectos deficientes das fontes disponíveis, não temos outro remédio a não ser novamente estabelecer alguns cortes analíticos na informação, introduzindo, também, algumas hipóteses “heróicas” para chegar a uma aproximação grosseira dos fenômenos que procuramos focalizar. Afortunadamente, tivemos acesso a uma tabulação especial do Censo Demográfico de 1970, contendo informação para cerca de 240 ocupações classificadas segundo o sexo e a categoria ocupacional (conta própria e empregados particulares) para cada um dos municípios com mais de 50 mil habitantes e para algumas áreas metropolitanas.

Inicialmente, isolamos as ocupações típicas de técnicos, administradores e profissionais universitários, por um lado, e as não manuais com algum grau de especialização, por outro. Restou o grande contingente de ocupações manuais e não manuais não especializadas, com as quais passamos a trabalhar usando os cortes de atividade predominante, categoria ocupacional e sexo.

Em termos de atividade, reagrupamos aproximadamente 200 ocupações em 42 novos grupos, de sorte a se aproximar da classificação industrial de atividades econômicas. Sobre este corte separamos os assalariados dos trabalhadores por conta própria. No primeiro grupo, separamos o serviço doméstico do restante; no segundo, introduzimos três cortes: empresas familiares, pequenos

vendedores de serviços e trabalhadores por conta própria subordinados. Nas empresas familiares incluímos os trabalhadores autônomos, cuja atividade supunha o manejo de algum equipamento: basicamente os que se dedicavam à atividade industrial e a alguns serviços especializados. No segundo grupo (pequenos vendedores de serviço) incluímos essencialmente os autônomos do comércio, dos serviços e da construção civil. Entre os trabalhadores por conta própria subordinados, por fim, incluímos alguns casos especiais como: vendedores ambulantes “empregados”; engraxates “empregados” e as costureiras, bordadeiras, redeiras e rendeiras, empregadas do sexo feminino.¹⁶

As grandes deficiências desta metodologia – que não podem ser sanadas por falta de dados – referem-se à impossibilidade de distinguir entre os assalariados das organizações tipicamente capitalistas e os da pequena produção não tipicamente capitalista, por um lado e, por outro, à impossibilidade de incluir os trabalhadores familiares não remunerados e alguns “patrões” no emprego não tipicamente capitalista. Além disso, obviamente, não pudemos chegar à caracterização da estrutura total da ocupação pela exclusão dos empregados públicos e dos patrões em geral. Não obstante, para fins de comparação incluiremos, também, nas tabelas, os dados referentes aos técnicos, administradores e profissionais e às ocupações não manuais especializadas.

16 Esta última definição é certamente a mais arbitrária de todas pois as mulheres costureiras tanto podem estar numa grande fábrica como serem “subcontratadas” num sistema parecido ao *putting-out*, como se mencionou no Capítulo 3. Nas regiões mais “periféricas”, é possível que a segunda alternativa seja mais freqüente, enquanto nas áreas mais desenvolvidas é mais provável a ocorrência de relações tipicamente capitalistas. Assim, por exemplo, enquadravam-se nesta situação 2.554 mulheres do Grande Recife, cuja renda média era de Cr\$ 127,00 mensais, em 1970. Em São Paulo, encontramos 47.332 mulheres com uma renda média de Cr\$ 207,00. (O salário mínimo no Recife era de Cr\$ 144,00 e em São Paulo de Cr\$ 187,20). Estas diferenças de inserção na estrutura ocupacional alteram a própria renda média do grupo dos “trabalhadores por conta própria subordinados” em ambas as cidades, como veremos depois.

5.3.1 Estrutura ocupacional e renda média

As pessoas que conseguimos definir como pertencentes à pequena produção não tipicamente capitalista, representavam uma significativa parcela do emprego **total** das seis áreas metropolitanas mais importantes do país (ver Tabela 12). Em São Paulo e no Rio de Janeiro a mesma somava 18% e 19%, respectivamente, chegando a porcentagens em torno dos 25% em Belo Horizonte, Salvador e Recife (em Porto Alegre somava cerca de 16%). Devemos observar que esta proporção é uma estimativa de mínimo, já que não inclui os trabalhadores familiares e os patrões e assalariados das “empresas”, que no Capítulo 3 caracterizamos como “quase capitalistas”. Além disso, devemos lembrar que excluímos deliberadamente os autônomos pertencentes às ocupações de técnicos, administradores e profissionais e os não manuais especializados.

Estas informações, junto com as analisadas na Seção 5.1, nos permitem observar que apesar do menor **dinamismo** na geração de empregos de “baixa qualificação” durante o período 1950 e 1970, as áreas urbanas pertencentes à periferia concentravam uma mais alta **proporção** de emprego terciário, especialmente de “pequenos vendedores de serviços” e “serviço doméstico”, em 1970. Isto certamente deve-se tanto à gravitação que estes setores já tinham antes de 1950 no emprego nestas cidades, quanto ao baixo dinamismo na geração de emprego nas atividades “modernas”. Nas grandes cidades do Centro-Sul, ao contrário, o maior dinamismo do emprego terciário “de baixa qualificação” não chega a aparecer na estrutura dos anos 70, justamente pelas razões inversas a essas.

As diferenças de renda média de cada um dos grupos ocupacionais definidos apresentam um grau de semelhança realmente notável entre as seis áreas metropolitanas estudadas. A

fim de evitar, ao menos em parte, que as diferenciações regionais introduzissem problemas de comparabilidade, construímos a Tabela 13, em que as rendas de cada estrato estão calculadas na forma de índice, tendo por base o salário mínimo local vigente na época do Censo Demográfico. Podemos, assim, observar que os técnicos, administradores e profissionais têm uma renda média em torno de oito vezes o salário mínimo local, sendo maior a proporção em São Paulo e menor em Porto Alegre. A renda média dos não manuais especializados é, por sua vez, cerca de três vezes o salário mínimo e **em todos os casos é muito semelhante à dos autônomos** em “empresas familiares”, das ocupações manuais e não manuais não especializadas.

Dentro das ocupações manuais e não manuais não especializadas, a estrutura de rendas também é muito semelhante entre as seis áreas metropolitanas. Os autônomos em “empresas familiares” têm as rendas mais altas, seguidos em geral dos assalariados que percebem, em média, entre 1,3 e 1,9 vezes o salário mínimo local. Esta renda é mais ou menos semelhante à dos “pequenos vendedores de serviços” em São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre sendo, porém, superior às rendas desse grupo nas demais cidades. No caso de São Paulo e Rio de Janeiro temos um mercado bastante concentrado para “serviços” e, além disso, é justamente nestas duas cidades, além de Porto Alegre, que a proporção de “pequenos vendedores de serviços” é menor em relação ao total da população economicamente ativa dentre as cidades consideradas. Em suma, as altas rendas poderiam estar sendo explicadas, neste caso, tanto por um maior “espaço econômico” como por uma menor “dimensão ocupacional”.

Tabela 12
Brasil: estrutura ocupacional das grandes cidades, 1970

Estrutura ocupacional	Porcentagens						
	Grande São Paulo	Grande Rio de Janeiro	Belo Horizonte	Grande Porto Alegre	Salvador	Grande Recife	Grande
1. Técnicos administradores e profissionais	5,4	4,9	5,3	5,2	4,4	3,7	3,7
2. Ocupações não manuais especializadas	13,6	10,8	11,2	11,2	9,5	7,6	7,6
3. Ocupações manuais e não manuais não especializadas:							
a) Assalariados	34,4	30,7	30,4	25,3	30,1	26,8	26,8
b) Autônomos em empresas familiares	2,3	1,9	2,1	2,0	2,2	2,2	2,2
c) Pequenos vendedores de serviços	4,9	5,2	7,3	4,0	9,8	8,9	8,9
d) Trab. por conta própria subordinados	2,1	1,2	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2
e) Serviço doméstico	8,5	10,7	14,1	8,5	13,7	11,9	11,9
Total da População Economicamente Ativa não-agrícola	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a) Refere-se somente aos empregados particulares e os trabalhadores por conta própria. Os totais não somam 100 devido à exclusão de empregados públicos, das ocupações vinculadas à Defesa Nacional e Segurança Pública, dos trabalhadores familiares e dos patrões em geral.

Fonte: UNICAMP. DEPE. Pesquisa sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980).

Dados originais: FIBGE. Censo Demográfico (1970).

Tabulações especiais preparadas para o INPES, IPEA.

Tabela 13
 Brasil: Índices da renda média dos extratos ocupacionais das grandes cidades
 em relação ao salário mínimo local, 1970.

Índices com base no salário mínimo de cada cidade = 100

Estrutura ocupacional	Grande		Belo Horizonte		Grande		Grande	
	São Paulo	Rio de Janeiro	Horizonte	Porto Alegre	Salvador	Recife	Grande	
1. Técnicos administradores e profissionais	896,4	810,9	751,1	734,7	847,2	778,5	778,5	
2. Ocupações não manuais especializadas	345,6	326,9	292,2	308,7	343,8	320,1	320,1	
3. Ocupações manuais e não manuais não especializadas:								
a) Assalariados	188,6	159,7	135,7	157,8	164,6	138,9	138,9	
b) Autônomos em empresas familiares	341,8	282,6	284,9	321,0	283,3	258,3	258,3	
c) Pequenos vendedores de serviços	204,6	148,5	111,4	160,8	116,0	97,9	97,9	
d) Trab. por conta própria subordinados	123,4	124,5	112,0	119,7	102,0	93,8	93,8	
e) Serviço doméstico	75,3	64,6	41,7	56,3	43,0	36,1	36,1	

(a) Valores do Salário Mínimo em 1970: São Paulo: Cr\$187,20
 Rio de Janeiro: Cr\$ 187,20
 Belo Horizonte: Cr\$ 177,60
 Porto Alegre: Cr\$ 170,40
 Salvador : Cr\$ 144,00
 Recife : Cr\$ 144,00

Fonte: UNICAMP. DEPE. Pesquisa sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980). Dados originais: FIBGE. Censo Demográfico (1970).
 Tabulações especiais preparadas para o INPES. IPEA.

É interessante observar que estes dados, de alguma maneira, são compatíveis com a estrutura da “despesa global” por família, de acordo com a categoria socioeconômica do chefe da família, segundo a pesquisa realizada em 1974 pelo IBGE.¹⁷ Na Tabela 14 comparamos as diferenças de renda entre pequenos vendedores de serviço e os assalariados manuais e não manuais não especializados, utilizando os dados da Tabela 13 e as diferenças que a pesquisa do IBGE registra entre “conta própria não estabelecido” e os “empregados manuais” para os setores não-agrícolas de algumas regiões do Brasil. Apesar da diferença de critérios de definição das categorias e da diferença de cobertura geográfica – os dados censais de que dispomos se referem às regiões metropolitanas das grandes cidades e os do IBGE às regiões e/ou estados indicados na Tabela – pode-se notar, **grosso modo**, a existência de uma relação mais ou menos compatível entre as rendas dessas categorias segundo as áreas geográficas. Assim, no Centro-Sul, o estrato inferior dos trabalhadores autônomos tende a apresentar renda mais elevada do que o estrato inferior dos assalariados, o contrário ocorrendo no Nordeste do Brasil.

Os “trabalhadores por conta própria subordinados”, por seu turno, recebem em torno do salário mínimo em Belo Horizonte, Salvador e Recife, e algo mais do que o mínimo (20%) nas mesmas cidades onde os “pequenos vendedores de serviços” tinham rendas relativamente elevadas. Finalmente, o serviço doméstico apresenta as mais baixas rendas de todos os grupos, variando a proporção em relação ao salário mínimo de incríveis 36% no Recife até 75% em

¹⁷ Veja-se a propósito: IBGE. Estudo Nacional da Despesa Familiar. Trata-se de uma pesquisa dedicada a levantar todos os gastos das famílias, incluindo os aumentos de ativos (reais e financeiros) e diminuição do passivo. O conceito de despesa pode, portanto, neste caso, ser assimilado ao de renda (pessoal) familiar, especialmente para o caso dos trabalhadores por conta própria e assalariados.

São Paulo.¹⁸ Deve ser sublinhada a importância do serviço doméstico como proporção do emprego em todas as cidades consideradas. Apenas em São Paulo e Porto Alegre esta proporção situa-se (levemente) abaixo dos 10%, chegando a 14% em Belo Horizonte e Salvador.

Tabela 14
Brasil: Relação entre as rendas dos estratos inferiores dos trabalhadores autônomos e dos assalariados em atividades não-agrícolas, 1970 e 1974.

	Índices		
	Renda dos estratos inferiores dos assalariados	Renda dos estratos inferiores dos autônomos	
		1970 e 1974	1970
Estado de São Paulo	100		150
Grande São Paulo	100	108	
Estado do Rio de Janeiro	100		119
Grande Rio de Janeiro	100	93	
Região Sul	100		127
Grande Porto Alegre	100	102	
Região Nordeste	100		91
Salvador	100	70	
Grande Recife	100	70	
Estados de Minas Gerais e Espírito Santo	100		---
Belo Horizonte	100	82	

Nota: Definições adotadas:

Estrato inferior dos assalariados:

1970: ocupações manuais e não manuais não especializadas.

1974: ocupações manuais.

Estrato inferior dos autônomos:

1970: "Pequenos vendedores de serviços" (ver definição no texto).

1974: conta própria não estabelecidos.

Fonte: 1970 – Tabela 13 (Tabulações especiais do Censo Demográfico).

1974 – IBGE, Estudo Nacional da Despesa Familiar (1979).

¹⁸ As empregadas domésticas percebem também uma "remuneração em espécie" que não está computada na renda média. Sua inclusão, contudo, não alteraria substancialmente nossas conclusões.

5.3.2 Salário mínimo e renda dos ocupados nas organizações não tipicamente capitalistas

Os dados da Tabela 13 nos sugerem, também, uma especulação sobre o poder do salário mínimo (a taxa de salários), como um parâmetro ordenador de todas as rendas de assalariados e dos ocupados em formas de organização não tipicamente capitalistas. Devemos lembrar que estamos trabalhando com rendas médias e que quando observamos que os assalariados manuais e não manuais não especializados situam-se em média em 1,5 salários mínimos, temos que concluir que uma parte bastante significativa ganha o mínimo ou algo muito próximo a esse valor.

A fim de ilustrar adequadamente o ponto, construímos as Tabelas 15 e 16, nas quais referimos as rendas médias de cada categoria à média de São Paulo. Na Tabela 15 tomamos os valores absolutos das rendas e na Tabela 16 os índices de renda ponderados pelo salário mínimo local. Dado que os salários mínimos são diferenciados regionalmente, sendo mais elevados nos maiores centros, e que também as rendas médias das grandes cidades são mais elevadas do que as demais para cada grupo ocupacional, a Tabela 16 revela um grau de dispersão regional das rendas de cada grupo muito menor que a Tabela 15.

Mais do que um resultado meramente tautológico, este fato sugere a importância do salário mínimo na orientação de todas as rendas do trabalho nas diversas cidades. Logicamente, deveríamos esperar que este fato se verificasse em relação aos assalariados em geral; o significativo é que ocorra, também, com as rendas dos autônomos.

Podemos observar também, a partir da Tabela 16, a extraordinária semelhança das rendas dos estratos ocupacionais entre as diversas cidades quando referidas ao salário mínimo local. Em todas as categorias, inclusive as de autônomos em empresas

familiares e de “trabalhadores por conta própria subordinados”, as diferenças nas rendas médias em termos de salário mínimo não ultrapassam os 25%. As duas únicas exceções são as de “pequenos vendedores de serviço” e “serviço doméstico” nas cidades da “periferia” ou próximas a ela: Recife, Salvador e Belo Horizonte. Devemos lembrar o que antes dissemos a respeito dos dados da Tabela 12, na qual observa-se que justamente nessas duas categorias a proporção do emprego era maior do que nas outras três cidades consideradas. Estes dados são compatíveis com nossa interpretação de que a renda dos ocupados na pequena produção é uma variável-resultado que ajusta um “espaço econômico” com uma dada “dimensão ocupacional”, funcionando o salário mínimo como uma espécie de “farol” de orientação. O escasso dinamismo ocupacional das três cidades mencionadas (Salvador, Recife e Belo Horizonte) teria obrigado, assim, a uma maior proporção de pessoas a disputarem um dado espaço econômico, rebaixando sua renda média e fazendo com que o salário mínimo perca seu poder “irradiador” sobre as demais rendas.

Tabela 15
 Brasil: Índices da renda média (absoluta) de cada extrato ocupacional nas grandes cidades
 em relação à renda de São Paulo

Índices com base na renda média dos extratos ocupacionais de São Paulo = 100

Estrutura ocupacional	Índices com base na renda média dos extratos ocupacionais de São Paulo = 100					
	São Paulo	Grande Rio de Janeiro	Belo Horizonte	Porto Alegre	Salvador	Grande Recife
1. Técnicos administradores e profissionais	100	90	79	75	73	67
2. Ocupações não manuais especializadas	100	95	80	81	77	71
3. Ocupações manuais e não manuais não especializadas:						
a) Assalariados	100	85	68	76	67	57
b) Autônomos em empresas familiares	100	83	79	85	64	58
c) Pequenos vendedores de serviços	100	73	52	72	41	37
d) Trab. por conta própria subordinados	100	101	86	88	64	58
e) Serviço doméstico	100	86	52	68	44	37

Fonte: UNICAMP, DEPE. Pesquisa sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980).

Dados originais: FIBGE. Censo Demográfico (1970).

Tabulações especiais preparadas para o INPES. IPEA.

Tabela 16
 Brasil: Índices da renda média (em termos de unidades de salário mínimo local) de cada extrato ocupacional nas grandes cidades em relação à renda de São Paulo

Estrutura ocupacional	Índices com base na renda média (em termos de Salário Mínimo) de São Paulo					
	São Paulo	Grande Rio de Janeiro	Belo Horizonte	Porto Alegre	Salvador	Grande Recife
1. Técnicos administradores e profissionais	100	90	84	82	95	87
2. Ocupações não manuais especializadas						
3. Ocupações manuais e não manuais não especializadas:						
a) Assalariados	100	85	72	84	87	74
b) Autônomos em empresas familiares	100	83	83	94	83	76
c) Pequenos vendedores de serviços	100	73	54	79	57	48
d) Trab. por conta própria subordinados	100	101	91	97	83	76
e) Serviço doméstico	100	86	55	75	57	48

(a) Valores do salário mínimo em 1970: São Paulo: Cr\$187,20
 Rio de Janeiro: Cr\$ 187,20
 Belo Horizonte: Cr\$ 177,60
 Porto Alegre: Cr\$ 170,40
 Salvador : Cr\$ 144,00
 Recife : Cr\$ 144,00

Fonte: UNICAMP. DEPE. Pesquisa sobre Mercado de Trabalho no Brasil (1980).
 Dados originais: FIBGE. Censo Demográfico (1970).
 Tabulações especiais preparadas para o INPES. IPEA.

Bibliografia

- BACHA, E. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975. p.124-55.
- _____. Crescimento econômico, salários urbanos e rurais. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, dez. 1979.
- _____, TAYLOR, L. Brazilian income distribution in the 1960's; facts, model results and the controversy. *Journal of Development Studies*, v. 14, n. 3, p. 271-97, Apr. 1978.
- BALTAR, P. E. A. *Diferenças de salário e produtividade na estrutura industrial brasileira (1970)*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1977. (Dissertação, Mestrado).
- BELLUZZO, L. G. M. Distribuição de renda; uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- _____. *Um estudo sobre a crítica da economia política*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1975. (Tese, Doutorado).
- BLAUG, M. Progresso técnico e economia marxista. In: HOROWITZ, D. (Ed.). *A economia moderna e o marxismo*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- CAIN, G. The challenge of segmented labour market theories to orthodox theory; a survey. *Journal of Economic Literature*, Menasha, Wis. v. 14, n. 4, Dec. 1976.
- CARDOSO, F. H. Sobre-población relativa y marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, Santiago, n. 1-2, jun./dez. 1971.

- CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1975. (Tese, Doutorado)/Campinas: UNICAMP. IE, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 4).
- CASTRO, A. B. *O capitalismo ainda é aquele*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1979.
- CEPAL. El proceso de industrialización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 1, 1966. (E-CN-12-716).
- CLARK, C. *Las condiciones del progreso económico*. Madrid: Alianza Editorial, 1967.
- _____. *Crecimiento demográfico y utilización del suelo*. Madrid: Alianza Editorial, 1968.
- CONSIDERA, C. *Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação*. São Paulo: ANPEC, 1979.
- CUNHA, P. V. A organização dos mercados de trabalho; três conceitos alternativos. *Revista de Administração de Empresas*, v. 19, n. 1, p. 29-46, jan./mar. 1979.
- DAUBIGNEY, J. P., FIZAINÉ, F., SILVESTRE, J. J. Les différences de salaires entre entreprises. Etude microéconomique. *Revue Economique*, Paris, v. 20, n. 2, p. 214-47, Mar. 1971.
- DIEESE. *Distribuição salarial em São Paulo segundo as guias de contribuição sindical*. São Paulo, 1978. (Mimeo.).
- DOERINGER, P., PIRELLI, M. *Internal labour market and manpower analysis*. Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co. 1971.
- EDWARDS, R., REICH, M., GORDON, D. *Labour market segmentation*. Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co. 1975.
- FARIA, V. E. *Occupational marginality, employment and poverty in urban Brazil*. Cambridge, Mass.: Harvard University. Department of Sociology, 1976. (Tese, Doutorado)
- FERGUSON, C. *The neoclassical theory of production and distribution*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1971.
- FISHLOW, A. A distribuição de renda no Brasil. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975. p. 159-89.

- GONÇALVES, C. E. N. *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949-1970)*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1976 (Tese, Doutorado).
- GORDON, D. *Theories of poverty and underemployment*. Massachusetts: Lexington Books, 1972. cap. 1.
- GRAZIANO DA SILVA, J. et. al. *Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira*. São Paulo: HUCITEC, 1978.
- _____. Para onde vai a agricultura? In: SEMINÁRIO AGRICULTURA BRASILEIRA – AGENDA PARA O AMANHÃ, Brasília, jan. 1979.
- _____, KAGEYAMA, A. *O preço de produção na agricultura*. Campinas: UNICAMP, 1979. (Mimeo.).
- _____, QUEDA, O. Distribuição da renda e posse da terra na produção e consumo de alimentos. In PINSKY, J. (Ed.). *Capital e trabalho no campo*. São Paulo: HUCITEC, 1977.
- GUIMARÃES, L. *Nordeste; considerações sobre política de desenvolvimento com tratamento prioritário para o emprego de mão-de-obra*. Recife: BNB, ETENE, 1978. (Mimeo.).
- HARBERGER, G. On measuring the social opportunity cost of labor. *International Labour Review*, v. 103, n. 6, June 1971.
- HARCOURT, G. C. *Teoria del capital*. Barcelona: Oikos-Tan-Ed., 1975.
- HARRIS, J. R., TODARO, M. P. Migration, unemployment and development. A two sector analysis. *American Economic Review*, Mar. 1970.
- HICKS, J. R. *The theory of wages*. London: MacMillan, 1968.
- HOFFMANN, H. *Desemprego e subemprego no Brasil*. São Paulo: Editora Ática, 1977.
- ILPES. *La pobreza crítica en America Latina*. Ensayos sobre diagnóstico, explicación y políticas. Santiago, 1977.
- IPEA. *Indústrias tradicionais; um reexame crítico*. Rio de Janeiro, 1969.

- IPEA/INPES. *Política de redistribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, 1978. (Mimeo.).
- KALDOR, N. Alternative theories of distribution. *Review of Economic Studies*, v. 23, 1956.
- KALECKI, M. *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. Mexico, DF: Fondo de Cultura Economica, 1977a.
- _____. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas; ensaios selecionados por Jorge L. Miglioli*. São Paulo: HUCITEC, 1977b.
- KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York : Harvest, 1964.
- KLEIN, E. *Employment in peasants economics*. Cambridge, Mass.: University of Cambridge. Centre of Latin American Studies, 1978. (Working Paper, n. 34).
- KOWARICK, L. *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- LANGONI, C. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. Expressão e Cultura, 1973.
- LEWIS, W. A. El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo. In: AGARWALA, A. N., SINGH, S. P. *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Tecnos, 1963. (Publicado originalmente por *The Manchester School*, May 1954).
- MACEDO, R. *A critical review of the relations between the post 1964 wage policy and the worsening of the Brazilian size income distribution in the sixties*. São Paulo: USP. IPE, 1975. (Mimeo.).
- _____, GARCIA, M. E. *Observações sobre a política brasileira de salário mínimo*. São Paulo: USP. FIPE, 1978. (Trabalho para Discussão, 27).
- MALAN, P., WELLS, J. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- MARX, K. *El capital*. Mexico, DF: Fondo de Cultura Economica, 1966.

- MARX, K. *Salário, precio y ganancia*. Santiago: Editorial Prensa Latinoamericana, 1971a.
- _____. *Crítica do Programa de Gotha*. Portucalense: Ed. Porto, 1971b.
- _____. *O capital*, Livro I, Capítulo VI (inédito). São Paulo: Liv. Ed. Ciências Humanas, 1978.
- MARTINE, G., PELIANO, J. C. *Migrantes no mercado de trabalho metropolitano*. Projeto de Planejamento de Recursos Humanos. Brasília: PNUD, 1977. (Mimeo.). (Relatório Técnico, n. 32).
- MATA, M., BACHA, E. Emprego e salários na indústria de transformação 1949-1969. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 1972.
- MERRICK, T. Employment and earnings in the informal sector in Brazil. The case of Belo Horizonte. *Journal of Development Areas*, v. 10, n. 3, Apr. 1976.
- MOLLER, A. *Comercio informal en una comuna de Santiago*. Santiago: PREALC, 1978. (Mimeo.).
- NUN, J. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, n. 2, 1969.
- _____. Marginalidad y otras cuestiones. *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, 1971.
- OIT. *Employment, incomes and equality a strategy increasing productive employment in Kenya*. Genebra: OIT, 1972.
- _____. *Empleo, crecimiento y necesidades esenciales*. Genebra: OIT, 1976.
- OLIVEIRA, F. *Economia brasileira; crítica à razão dualista*. 2. ed. São Paulo: CEBRAP, 1976. (Seleções CEBRAP).
- OSÓRIO DE ALMEIDA, A. L. *Labour market dualism and industrial subcontracting of low skill service workers in Brazil*. Stanford University, 1976. (PhD Thesis).
- PIGOU, A.C. *The economics of welfare*. London: MacMillan, 1962.

- PIGOU, A.C. *Industrial fluctuations*. London: Frank Cass Co., 1967.
- PINTO, A. Estructura, productividad y salarios en America Latina. *Revista de Economia Latinoamericana*, Caracas, n. 27 [s. d.]
- _____. Concentración del progreso tecnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, Mexico, v. 32, n. 125, ene./mar. 1965.
- _____. Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la America Latina. *El Trimestre Económico*, Mexico, v. 37, n. 145, ene./mar. 1970.
- _____. El desarrollo reciente de America Latina. *El Trimestre Económico*, Mexico, v. 38, n. 150, abr./jun. 1971.
- POSSAS, M. *Estrutura industrial brasileira; base produtiva e liderança de mercado – 1970*. Campinas, UNICAMP. IFCH, 1977. (Dissertação, Mestrado).
- _____, BALTAR, P. *Demanda efetiva e dinâmica em Kalecki*. São Paulo: ANPEC, 1979.
- PREALC. *Políticas de empleo en America Latina*. Santiago: PREALC, 1974.
- _____. *El problema del empleo en America Latina; situación, perspectivas y políticas*. Santiago: PREALC, 1976.
- _____. *Sector informal, funcionamiento y políticas*. Santiago: PREALC, 1977.
- _____. *Assalariados de bajos ingresos y salarios minimos en America Latina*. Santiago [s. n.] 1979. (Mimeo.)
- PREBISH, R. *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago [s. n.] 1951. (E-CN-12-221).
- QUEDA, O., GRAZIANO DA SILVA, J., PINHEIRO, F. A. *Contribuição ao estudo do trabalho volante no estado de São Paulo*. Piracicaba: USP. Departamento de Economia e Sociologia Rural, 1977. (Mimeo.).
- QUIJANO, A. The marginal pole of the economy and the marginalised labour force. *Economy and Society*, v. 3, n. 4, Nov. 1974.

- RAMOS, J. An heterodoxical interpretation of the employment problem in Latin America. *World Development*, v. 2, n. 7, p.47-58, Jul. 1974.
- REICH, M., JORDAN, D. M., EDWARDS, R. C. A theory of labour market segmentation. *American Economic Review*, Menasha, Wis., v. 63, n. 2, May 1973.
- RICARDO, D. *Principios de economia política y tributación*. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1973.
- ROBINSON, J. The production function and the theory of capital. *Review of Economic Studies*, v. 21, p.81-106, 1953.
- _____. *La acumulación de capital*. Mexico, DF: Fondo de Cultura Económica, 1960.
- RUBERY, J. Structured labour markets, worker organization and low pay. *Cambridge Journal of Economics*, n. 2, p.17-36, 1978.
- SALM, C. Informação e política de emprego; considerações gerais. In: IPEA/IPLAN. *Sistemas de Informação para Políticas de Emprego*. Brasília, 1975.
- SAMUELSON, P. Parable and realism in capital theory; the surrogate production function. *Review of Economic Studies*, v. 29, p. 143-206, 1962.
- SANSONE, D. *Tecnología y empleo en servicios; el caso del comercio minorista de alimentos en Chile*. Santiago: PREALC, 1977.
- SERRA, J. A reconcentração de renda, justificações, explicações, dúvidas. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- SILVA, S. Formas de acumulação e desenvolvimento do capitalismo no campo. In: PINSKY, J. (Ed.). *Capital e trabalho no campo*. São Paulo: HUCITEC, 1977.
- SILVESTRE, J. J. Les disparités de salaires, présentation théorique. *Revue Economique*, Paris, v. 22, n. 2, p. 193-213, Mar. 1971.
- SINGER, P. Força de trabalho e emprego no Brasil, 1920-1969. *Cadernos CEBRAP*, São Paulo, 1971.

- SINGER, P. Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- _____. *Economia política do trabalho*. São Paulo: HUCITEC, 1977.
- SOCHACZEWSKI, A. C. *Consideraciones sobre la reciente evolución industrial de Brasil*. Santiago: ESCOLATINA, 1970. (Tese).
- SOUZA, P. R. Disparidades de salários en el mercado de trabajo urbano. *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 5, 1978a.
- _____. Salário e mão-de-obra excedente. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 6, Gramado, 1978. *Anais...* Gramado: ANPEC, 1978b.
- _____. *Emprego, salários e pobreza*. São Paulo: HUCITEC/Fundação de Desenvolvimento da UNICAMP, 1980.
- _____, BALTAR, P. E. A. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, dez. 1979.
- _____, TOKMAN, V. E. Características y funcionamiento del sector informal; el caso de Paraguay. *Revista Paraguaya de Sociología*, Asunción, n. 31, set./dez. 1974.
- _____, _____. El sector informal urbano en America Latina. *Revista Internacional del Trabajo*, v. 114, n. 3, nov./dez. 1976.
- _____, _____. Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas. *El Trimestre Económico*, Mexico, v. 45, n. 3, jul./set. 1978.
- SRAFFA, P. *Production of commodities by means of commodities*. Prelude to a critique of economic theory. Cambridge, Mass.: Cambridge Univ. Press, 1960.
- STEINDL, J. Karl Marx e a acumulação de capital. In: HOROWITZ, D. (Ed.). *A economia moderna e o marxismo*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- SUPLICY, E. *Política econômica brasileira e internacional*. Petrópolis: Vozes, 1977.

- SYLOS LABINI, P. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Oikos-tau, 1966.
- _____. *Sindicati, inflazione e produttività*. Roma: Ed. Laterza, 1977.
- TAVARES, M. C. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1974. (Tese, Livre-Docência)/Campinas: UNICAMP. IE, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 6).
- _____. Distribuição de renda, acumulação e padrões de industrialização; um ensaio preliminar. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- _____. *Ciclo e crise; o movimento recente da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1979. (Tese)/Campinas: UNICAMP. IE, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 8).
- _____, FAÇANHA, O., POSSAS, M. *Estrutura industrial e empresas líderes*. Rio de Janeiro: FINEP, 1978.
- _____, SERRA, J. Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente del Brasil. *El Trimestre Económico*, Mexico, v. 38, n. 152, out./dez. 1971.
- TOKMAN, V. E. *La dinámica del mercado de trabajo urbano; el sector informal urbano en América Latina*. Santiago: PREALC, 1977.
- _____. Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza. *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 5, primero semestre, 1978.
- TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- VIETORISZ, T., HARRISON, B. Labour market segmentation; positive feedback and divergent development. *American Economic Review*, Menasha, Wis., v. 63, n. 2, p. 366-76, May 1973.
- VUSKOVIC, P. Distribución del ingreso y opciones de desarrollo. *Cuadernos de la Realidad Nacional*, Santiago, n. 5, 1970.
- WELLS, J. Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura de demanda no Brasil na década de 60. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A. C. (Ed.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

