

instituto de economia unicamp

teses

PAULO EDUARDO DE ANDRADE BALTAR

teses

PAULO EDUARDO DE ANDRADE BALTAR

SALÁRIOS E PREÇOS



UNICAMP

INSTITUTO DE ECONOMIA

Salários e preços:

esboço de uma abordagem teórica

UNICAMP

Reitor

Carlos Henrique de Brito Cruz

Vice-Reitor

José Tadeu Jorge

INSTITUTO DE ECONOMIA

Diretor

Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Diretor Associado

Márcio Percival Alves Pinto

Comissão de Publicações

Márcio Percival Alves Pinto (Coordenador)

José Ricardo Barbosa Gonçalves

Waldir José de Quadros

Fernando Nogueira da Costa

Ricardo de Medeiros Carneiro

Coleção Teses

Salários e preços:
esboço de uma abordagem teórica

Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Campinas
Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP
Instituto de Economia – IE
2003

Obra publicada pelo Instituto de Economia da Unicamp.

© *Paulo Eduardo de Andrade Baltar*

Projeto Gráfico-visual/Editoração/Normalização

Célia Maria Passarelli

Neide Pereira Baldovinotti

Revisão

Isabel Petronilha Costa

Capa

João Baptista da Costa Aguiar

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

331.21 B216s	Baltar, Paulo Eduardo de Andrade Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica/Paulo Eduardo de Andrade Baltar. – Campinas, SP: Unicamp. IE, 2003. (Coleção Teses).
-----------------	---

Originalmente apresentada como Tese de Doutorado ao
Instituto de Economia da Unicamp (1985).

ISBN 85-86215-43-0

1. Salários. 2. Salários e produtividade do trabalho – Brasil.
3. Salários – Indústria de transformação. 4. Preços. I. Título.
II. Série.



Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia <www.eco.unicamp.br>

✉ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 3788.5708 📠 (019) 3289.1512 📧 public@eco.unicamp.br
13083-970 – Campinas, São Paulo – Brasil

Sumário

Apresentação	9
1 Emprego, salários e preços	21
1.1 Uma breve revisão da polêmica Keynes–Pigou	21
1.2 A determinação do emprego em Keynes	38
1.3 Considerações sobre a dinâmica da produção e dos preços a partir do princípio do custo total	55
1.3.1 A dinâmica da produção	55
1.3.2 A distribuição funcional da renda	68
1.4 Formação dos salários e organização do mercado de trabalho conforme John Hicks	72
2 Desenvolvimentos em torno da noção de sistema de salários	91
2.1 Estrutura salarial e barganha coletiva	93
2.2 Mobilidade ocupacional e segmentação do mercado de trabalho	104
2.3 Estrutura salarial ao nível da empresa	119
2.4 Estrutura salarial ao nível do sistema industrial	129
3 Salários e preços: uma proposta de decomposição analítica	141
3.1 Os salários e a segmentação do mercado de trabalho	142
3.2 Salários e preços no período de produção	155
3.3 Salários e flutuações na atividade econômica	170
4 Salários e preços: reflexões sobre o debate contemporâneo	181
4.1 Salários e mercado de trabalho em países subdesenvolvidos.....	181

Salários e preços

4.1.1 As teses da CEPAL sobre o excedente estrutural de mão-de-obra	182
4.1.2 O excedente de mão-de-obra e os salários	186
4.1.3 Dinâmica industrial e organização do mercado de trabalho assalariado	196
4.2 “Normalidade de preços” e modelos teóricos de inflação: uma apreciação crítica	204
Comentários finais	225
Salários e subdesenvolvimento	225
Salários e inflação	235
Referências bibliográficas	245

Agradecimentos

Contrariando a praxe da exigência de originalidade individual uma tese, como qualquer outro trabalho, acadêmico ou não, é sempre fruto de um esforço coletivo. Esta não foge à regra e posso, com certeza, atribuir parte de sua realização aos amigos e colegas do Instituto de Economia da Unicamp.

Entretanto, desejo agradecer especialmente à Maria da Conceição Tavares, que apesar de suas múltiplas atividades, dentro e fora da universidade, dedicou-se com saber e amizade à orientação deste trabalho; e ao amigo Mario Possas que com seu característico espírito crítico, também muito contribuiu para a elaboração desta tese.

Eugenia e Giovana colaboraram gentilmente na datilografia das primeiras versões, estimulando-me ao mesmo tempo no prosseguimento da execução do trabalho.

Com a eficiência habitual, Orlando Carlos Furlan dirigiu o pool de datilografia do Instituto na realização da versão definitiva.

O Programa Nacional de Pesquisa Econômica (PNPE) financiou uma etapa importante da elaboração da tese.

Por último, Eugenia, Valéria, Carolina e Paulo Alfredo, com afeto, proporcionaram o apoio imprescindível para que este trabalho pudesse chegar a seu término.

Apresentação

O assunto deste trabalho é o comportamento dos salários e suas interações com o ritmo da atividade econômica. No projeto inicial pretendíamos realizar uma pesquisa que permitisse ilustrar a evolução dos salários industriais no período 1970/75 com ênfase na mudança da dispersão dessas remunerações diante de um intenso auge da economia brasileira e de um estreito controle governamental sobre a fixação do salário mínimo legal e sobre os reajustes salariais das diversas categorias profissionais.

O projeto inicial foi desalentado pela precariedade e imprecisão das informações disponíveis que carecem de um detalhamento suficiente das distintas atividades, tipos de empresas e postos de trabalho. Porém na frustração dos objetivos do projeto inicial pesou tanto a ausência de dados adequados quanto nossa percepção da necessidade de um esforço prévio no sentido de explicitar corretamente as perguntas relevantes. Sentimos a falta de um esquema teórico mínimo capaz de orientar a pesquisa empírica, indicando o que exatamente procurar e facilitando a interpretação de seus possíveis resultados.

Por este motivo, fomos levados a modificar a finalidade do trabalho que, a contragosto, passou a ser uma tentativa de esboçar um esquema teórico para a análise do comportamento dos salários. Porém, desde logo, estava longe de nossos propósitos qualquer pretensão de desenvolver, de modo sistemático, algo que estivesse próximo de uma teoria completa e consistente sobre a formação de salários, capaz de levar em conta todas as complexidades do comportamento dos salários nos processos envolvidos pela dinâmica da atividade econômica. Apenas pretendíamos pensar um pouco sobre as peculiaridades do comportamento dos salários em economias subdesenvolvidas como o Brasil, que passaram

recentemente por intenso processo de industrialização, a partir do trabalho de uma série de autores que nos pareciam ter fornecido importantes contribuições para o estudo deste tema.

No Brasil, como em muitos outros países, as instituições que atuam na fixação dos salários têm atraído a atenção especialmente dos que têm uma posição política mais à esquerda nos diversos debates e polêmicas sobre salários. A ênfase nas instituições no estudo do comportamento dos salários parece correta. Porém não se pode prescindir de um quadro mais geral da determinação dos salários que, entre outras coisas ajude a situar os próprios efeitos daquelas instituições que intervêm na fixação dos salários, integrando-os aos diversos aspectos envolvidos na dinâmica da atividade econômica, inclusive aqueles vinculados ao funcionamento do mercado de trabalho.

Quando se fala em salários e mercado de trabalho costuma-se pensar imediatamente em oferta e demanda de trabalho em torno de algo tido como ocupações diversas e isoladas umas das outras. Porém, como destacou John Dunlop, a história do pensamento econômico registra diferentes conceituações de oferta e demanda de trabalho. As diferenças entre essas conceituações de fato expressam distintos objetos colocados à teoria dos salários que, por sua vez, estão associados às peculiaridades econômicas e políticas de cada época, às características das teorias dominantes sobre a economia e até mesmo ao próprio comportamento observado dos salários.

Existe, entretanto, uma questão mais geral que deve ser enfrentada previamente a qualquer tentativa de esclarecimento da determinação dos salários e seus vínculos com o funcionamento do mercado de trabalho. Trata-se da maneira de encarar as relações entre produção, emprego, salários e preços no sistema econômico. Distintas posições a respeito têm implicações muito importantes, sobre o modo de tratar o comportamento dos salários e suas interações com o ritmo da atividade econômica.

Por este motivo, o primeiro capítulo deste trabalho refere-se ao tema emprego, salário e preços. Como a questão aflorou mais nitidamente na teoria econômica durante a crise dos anos 30, começamos o capítulo

com uma breve referência à polêmica entre Keynes e Pigou sobre o modo de encarar a determinação do ritmo da atividade econômica. Trata-se de um debate especificamente cambridgiano entre dois discípulos de Marshall sobre como estender as considerações deste último, referidas às indústrias isoladas, para o conjunto do sistema econômico. De modo que, a posição de Pigou, criticada por Keynes, não deve ser confundida com outras que decorrem da aplicação de uma versão diferente da de Marshall, da teoria da produtividade marginal, que foi desenvolvida a partir do que, depois, se chamou de função de produção, incorporando uma visão walrasiana do equilíbrio geral do sistema econômico.

Em seguida, apresentamos sinteticamente uma interpretação da teoria do emprego de Keynes no entendimento de que ela coloca claramente o significado da determinação do ritmo da atividade econômica no capitalismo. Porém, segundo nossa interpretação, a questão da determinação do ritmo da atividade econômica é colocada por Keynes num nível muito alto de abstração, a partir do isolamento do instante lógico da tomada das decisões de produção, encaradas como expressão da lógica geral de avaliação e valorização do capital aplicado na esfera produtiva. Nossa opinião é que se trataria de uma primeira aproximação muito geral à produção e aos preços visando estabelecer um marco teórico da lógica das decisões envolvidas na produção que, uma vez estabelecido, impõe a necessidade de um esforço no sentido de introduzir outras considerações teóricas menos abstratas que, sendo compatíveis com o referencial mais geral, permitam identificar e analisar as interações das decisões de produção através do tempo.

Por este motivo, a apresentação da teoria do emprego de Keynes é seguida de um conjunto de considerações sobre a dinâmica da produção e dos preços a partir do princípio do custo total. Trata-se de uma breve reflexão sobre mercado e concorrência e de uma sumária discussão de suas implicações sobre a dinâmica da produção e dos preços e sobre a distribuição funcional da renda, tendo por referência principalmente as estruturas oligopolísticas de mercado.

A teoria do emprego de Keynes oferece uma alternativa à determinação do ritmo da atividade econômica como um ajustamento do mercado de trabalho. Fica, entretanto, em aberto a questão da influência

do ritmo da atividade econômica sobre a formação dos salários através do funcionamento do mercado de trabalho. Enfrentamos esta questão a partir da análise de Hicks dos efeitos da escassez ou abundância de força de trabalho sobre os salários. Sua análise das razões pelas quais os salários nem sempre diminuem quando é grande o desemprego ou aumentam diante de escassez de mão-de-obra, fornece uma série de elementos importantes para uma conceituação de organização do mercado de trabalho que nos parece particularmente útil para o estudo do comportamento dos salários numa economia industrial moderna.

Qualquer tentativa de explicar por que no pós-guerra foi possível aumentar o emprego e o salário real, sem provocar maior inflação, enquanto atualmente caem o emprego e o salário real ao mesmo tempo em que as economias passam por um intenso processo inflacionário, envolve uma série de dificuldades. Essas dificuldades ilustram a complexidade do estudo do comportamento dos salários e sugerem a necessidade de se estabelecerem cortes analíticos que sejam capazes de ir introduzindo passo a passo os distintos problemas envolvidos de modo a esclarecer suas diversas naturezas.

A apresentação desses cortes analíticos será o objetivo do terceiro capítulo e eles derivam de sugestões contidas na interpretação da teoria do emprego de Keynes, nas divagações sobre o mercado e concorrência a partir do princípio do custo total e na conceituação de mercado de trabalho e formação de salários em Hicks. Antes, porém, discutiremos, no segundo capítulo, uma série de questões referentes à estrutura dos salários nominais num sistema industrial, visando precisar um conceito de mercado de trabalho que seja útil para a análise da interação do comportamento dos salários com o ritmo da atividade econômica.

O segundo capítulo começa com uma discussão sobre como encarar a barganha de contratos coletivos de trabalho que, ao menos nos países capitalistas desenvolvidos, responde pela fixação de algumas das principais taxas salariais. Trata-se de problematizar a interpretação convencional da ação sindical como simples imperfeição no funcionamento do mercado de trabalho, visto como um ajustamento entre ofertas e demandas de trabalho para ocupações relativamente bem definidas e isoladas umas das outras.

A partir da idéia de liderança salarial destacamos, como alternativa à visão convencional de mercado de trabalho e determinação de salários, uma noção de estrutura salarial que decorre das comparações realizadas entre os diversos contratos coletivos de trabalho. A observação de que não existe um único padrão de ajustamento salarial que abarque a totalidade da economia e uma breve discussão sobre os fatores que fazem com que certas comparações e não outras tenham efeitos determinantes nas negociações coletivas de salário, de modo a integrar um conjunto de taxas de salário, a ponto de que formem determinada estrutura, nos levam à conclusão de que embora existam fortes condicionantes ao nível das peculiaridades da produção e dos mercados na configuração e no funcionamento do que Arthur Ross denominou de órbitas de comparações coercitivas, esta é uma matéria de história social e política dos diversos países.

Não obstante, acreditamos que seria preciso recuperar a noção de mercado de trabalho para analisar a formação dos salários num plano mais geral, encarando-o de um modo que facilite a incorporação dos determinantes históricos, políticos e institucionais num nível mais concreto da análise do comportamento dos salários. Uma alternativa que procuramos examinar tem origem na noção de segmentação que destaca a existência de um trabalho heterogêneo, privilegiando suas implicações em termos de discriminação no emprego e escassa mobilidade do trabalho.

Uma discussão sobre este modo de encarar o funcionamento do mercado de trabalho nos leva à conclusão de que a ênfase excessiva na questão das condições de acesso dos indivíduos aos diversos postos de trabalho, destacando as considerações sobre aprendizado e ajustamentos dos empregados às funções no trabalho, é uma decorrência de sua preocupação centrar-se fundamentalmente nos problemas de mobilidade ocupacional e discriminação no emprego. Esta ênfase prejudica sua aplicação na análise do comportamento dos salários que, para os propósitos daquelas investigações podem ser assumidos como dados.

Consideramos, então, uma alternativa de interpretação da segmentação do mercado de trabalho menos preocupada com o problema da mobilidade ocupacional entendida como progresso individual dos trabalhadores. Interessamo-nos sobretudo na explicação da persistência de

importantes divisões no seio da classe assalariada, num contexto em que a produção mecanizada em grande escala tem implicações no sentido de provocar uma relativa uniformização dos procedimentos e condições de trabalho. Esta vertente da teoria da segmentação do mercado de trabalho oferece uma recolocação interessante da discussão das relações entre qualificação, experiência de trabalho, produtividade e remuneração que é importante para a análise do funcionamento do mercado de trabalho e da determinação dos salários. Ela fundamenta uma reinterpretação da noção de mercado interno de trabalho a partir das mudanças ocorridas nas relações de autoridade dentro das empresas que acompanham as transformações nos processos de trabalho. Estas, por sua vez, ocorreram simultaneamente ao aumento das escalas de produção, ao progresso técnico e ao estabelecimento de estruturas oligopolísticas de mercado com suas implicações em termos da situação econômico-financeira das grandes empresas.

Entretanto, apesar da importância que possa ter a questão da hierarquia do trabalho nas grandes empresas para a determinação dos salários, ela não deve impedir ou obscurecer uma visão mais ampla do funcionamento do mercado de trabalho e sua relação com o comportamento dos salários. Tentamos recuperar esta visão mais ampla, desdobrando-a em dois níveis de análise. De um lado, o que privilegia a questão da estrutura salarial dentro de cada empresa e, de outro, o que destaca o problema da estrutura salarial no nível do sistema industrial.

Partimos da afirmação da existência de estruturas de taxas de salário dentro das empresas que decorrem do modo como se organizam os processos de trabalho, impondo vínculos de conteúdo ocupacional entre os postos de trabalho com implicações sobre as remunerações. A seguir, discutimos a maneira convencional de ver os salários como simples resultado de ajustamento entre oferta e demanda de trabalho nos vários postos de trabalho. Continuamos com uma análise das implicações sobre os salários de alterações no ritmo da atividade econômica. Esta análise não pode desconhecer a priori a possibilidade de que ocorram mudanças entre as taxas de salários correspondentes aos diversos postos de trabalho, devendo contemplar como e porque ocorrem essas modificações na estrutura salarial. Assim, devem ser distinguidas e identificadas com

relativa precisão as seguintes questões: o âmbito de determinação das diversas taxas de salário, as forças que incidem na sua determinação e o modo como são afetadas pela mudança no ritmo da atividade econômica.

Uma discussão em torno desses assuntos permite-nos pôr em evidência a presença de fatores de variada natureza que influem na configuração e na transformação das estruturas de taxas de salário. Através dos conceitos de grupo ocupacional e contorno salarial de Robert Livernash e John Dunlop destacamos basicamente, além das implicações da organização dos processos de trabalho no interior das empresas, o tipo de estrutura competitiva nos mercados em que elas se inserem, as características do mercado de trabalho onde recrutam a mão-de-obra e as peculiaridades dos mecanismos institucionais através dos quais são negociados os contratos coletivos de trabalho.

Embora o conceito de contorno salarial seja apenas uma precisão da noção de liderança salarial, padecendo de seus defeitos e insuficiências básicas, ao colocar de modo mais claro os fatores de variada natureza que influem nos perfis das estruturas de taxas de salário, permite realizar uma distinção importante para a análise das implicações da dinâmica da atividade econômica sobre o comportamento dos salários. Trata-se da distinção entre as situações de estabilidade e transformação nas diferentes dimensões que definem o perfil dos diversos contornos salariais.

Numa situação de estabilidade dos contornos salariais, em que a dinâmica da atividade econômica não acarreta modificações substanciais na organização dos processos de trabalho, na posição competitiva das empresas nos diversos mercados, nas suas fontes habituais de recrutamento de mão-de-obra e nos mecanismos institucionais que regem a barganha coletiva de salários, tendem a ser preservadas as diversas estruturas de taxas salariais. Os salários nominais poderiam modificar-se com o ritmo da atividade econômica, basicamente em resposta às mudanças nos níveis de emprego e preços, mas seu comportamento tem de ser examinado também em termos relativos. Para isso temos de supô-lo fundado em comparações, visando preservar determinado sistema de proporções entre as taxas de salário ao nível de cada um dos contornos.

A dinâmica da atividade econômica pode envolver profundas transformações nas várias dimensões do perfil dos contornos salariais

particularmente quando surgem novas indústrias e mercados e se modificam em profundidade os existentes. Neste caso, seria insuficiente tentar retratar o comportamento dos salários como simples decorrência de comparações no âmbito dos diversos contornos, pois teriam ocorrido transformações nas estruturas de taxas salariais.

Finalizamos o segundo capítulo concluindo que o estudo dessas mudanças nas estruturas salariais não pode ser empreendido num alto nível de abstração, requerendo a consideração de elementos históricos e sociopolíticos que ajudem a analisar as formas concretas como as empresas e os trabalhadores conseguem se adaptar às transformações ocorridas na estrutura da economia.

Nos dois capítulos finais apresentamos a proposta que consubstancia o núcleo desta tese. No capítulo terceiro, procuramos esboçar uma proposta de decomposição analítica do comportamento dos salários que incorpora uma série de sugestões teóricas contidas nos dois capítulos anteriores. No quarto capítulo tratamos basicamente de duas questões presentes no debate contemporâneo sobre salários. A primeira diz respeito ao problema dos salários nos países subdesenvolvidos enquanto a segunda refere-se à hipótese de normalidade dos preços nos modelos teóricos de inflação.

De modo que o terceiro capítulo retoma as considerações sobre determinação dos salários empreendidas no primeiro e usa a noção de contorno salarial apresentada no segundo. Começamos com uma síntese da visão do funcionamento do mercado de trabalho e sua influência sobre a determinação dos salários que, sendo compatível com os resultados das discussões empreendidas no segundo capítulo, está implícita na nossa proposta de abordagem ao comportamento dos salários. Segue-se uma discussão da questão fundamental de como encarar os salários no âmbito das decisões de produção e de formação dos preços industriais. Neste contexto, a discussão ainda se restringe à questão dos efeitos das decisões de produção sobre a distribuição dos salários através de sua incidência sobre o nível e composição do emprego. Para colocar em discussão a questão do nível dos salários é preciso considerar os efeitos do comportamento da produção, emprego e preços sobre as condições de negociação dos contratos salariais.

A análise do comportamento do nível dos salários é feita em seguida sob hipóteses bastante restritivas que abstraem as transformações que porventura podem ocorrer na estrutura da economia por falta de uma base teórica para um tratamento com pretensões de um mínimo de generalidade daquelas transformações estruturais. A discussão do comportamento dos salários nesta situação hipotética, excessivamente simplificada, nos leva a concluir que, apesar da não-consideração de mudanças nas estruturas competitivas dos mercados, nas escalas de produção e na técnica e organização das unidades produtivas, o ciclo da atividade econômica, particularmente quando envolve movimentos muito diferenciados por indústria e modificações no custo de vida, pode provocar alterações também diferenciadas no nível dos salários. Não obstante, as principais razões para que ocorram mudanças no nível e na distribuição dos salários deveriam ser procuradas no estudo das transformações na estrutura da economia.

Tendo reconhecido a incapacidade de dar um tratamento geral a este problema, procuramos apenas reconsiderar, desde a ótica da perspectiva de abordagem proposta para o estudo do comportamento dos salários, pontos centrais dos problemas de formação de salários em países subdesenvolvidos que mais avançaram no pós-guerra em termos de industrialização. Este é o objetivo do primeiro item do quarto capítulo. Tentamos dar conta das razões básicas do contraste no comportamento do nível e distribuição dos salários nestas economias vis-à-vis o observado nos países desenvolvidos.

A questão é colocada a partir de uma interpretação das teses da CEPAL sobre excedente de mão-de-obra e formação dos salários em países subdesenvolvidos. Ao contrário do sugerido inicialmente pela CEPAL, a intensificação do processo de industrialização não superou o caráter excludente do desenvolvimento periférico nem proporcionou as condições estruturais para a elevação do nível dos salários, agravando sua dispersão. Esta constatação nos levou a rediscutir a relação entre excedente de mão-de-obra e nível dos salários, questionando em particular a perspectiva de abordagem desse problema popularizada a partir do trabalho de Arthur Lewis.

Nesta discussão, enfatizamos a necessidade de se considerarem os efeitos da dinâmica industrial sobre a organização do mercado de trabalho, o que nos permite qualificar os efeitos da simples existência de um excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários. Concluímos que o sentido da influência do excedente de mão-de-obra sobre os salários depende da complexa interação das mudanças na estrutura da economia com a forma de organização do mercado de trabalho assalariado. Neste aspecto, a especificidade dos países subdesenvolvidos que mais avançaram na industrialização não reside na simples existência de um excedente estrutural de mão-de-obra. A rapidez e descontinuidade de seu processo de industrialização, ao lado do intenso processo de urbanização porque passaram aqueles países, conduziram a uma organização do mercado de trabalho com uma base muito ampla e poucos segmentos específicos que não proporciona, para uma grande parcela de assalariados, as condições estruturais necessárias para barganhar salários compatíveis com o nível de produtividade que vai assumindo o sistema industrial daqueles países à medida que avança o processo de industrialização.

O problema dos salários em países subdesenvolvidos não reside apenas nos efeitos das rápidas e descontínuas mudanças na estrutura produtiva sobre a organização dos mercados de trabalho e, através dela, sobre o nível e estrutura salarial. Também pode ser importante a tendência ao aumento dos preços relativos dos bens elaborados e dos serviços prestados fora do sistema industrial, particularmente quando pesam muito na estrutura de consumo dos assalariados. É o que tratamos de mostrar no segundo item do quarto capítulo.

Os aumentos relativos de preços externos à indústria atuam na mesma direção do funcionamento de um mercado de trabalho com base ampla e pequenos segmentos específicos. Eles ajudam a complementar a explicação de porque o nível da base salarial permaneceu tão baixo enquanto aumentou a dispersão das remunerações dos assalariados no processo de industrialização dos países subdesenvolvidos.

Na verdade, esses dois fatores são estreitamente inter-relacionados em países subdesenvolvidos: os aumentos de preços externos à indústria dificultam o aumento do poder de compra dos salários na base do mercado de trabalho; isto, por sua vez, coloca dificuldades adicionais à segmentação do mercado de trabalho contribuindo para consolidar uma

base muito ampla de mão-de-obra barata em busca de qualquer emprego, ao estimular, pelo lado do trabalhador, a rotatividade no emprego e a ausência de especialização.

A tal ponto se identificam irregularidade no emprego e baixos salários que se pode considerar que a necessidade de buscar outro emprego melhor remunerado e/ou uma fonte complementar de renda, termina por tornar grande parte dos empregos em fonte de complementação de renda, opções complementares inespecíficas de outras atividades, assalariadas ou não. E com isto, os assalariados perdem a principal oportunidade para valorizar os empregos nas formas modernas de produção. Nestas, é a especialização que qualifica a mão-de-obra para poder barganhar coletivamente melhores condições de emprego e remuneração.

De fato, podemos dizer que os dois fatores mencionados (mercado de trabalho com base ampla e aumentos relativos de preços externos à indústria) refletem duas perspectivas diferentes porém complementares, no exame das razões pelas quais os salários não acompanharam a elevação da produtividade, tendo simultaneamente aumentado sua dispersão, no transcurso do processo de industrialização dos países subdesenvolvidos.

Uma privilegia os efeitos do capital industrial sobre a organização do mercado de trabalho assalariado. A outra põe ênfase nas peculiaridades da configuração da vida urbano-metropolitana em países subdesenvolvidos. Neste particular destacam-se os efeitos do capital mercantil, diretamente e através de sua influência sobre a ação do Estado.

Há, então, um simples deslocamento do foco da análise. Ele significa tomar o trabalhador desde outra perspectiva: já não como um operário, senão como um consumidor e um cidadão, tentando verificar não tanto o baixo nível de seus salários sob o aspecto de custo industrial, mas sua situação de pobreza, miséria e degradação social.

No tratamento dos efeitos dos aumentos relativos de preços externos ao sistema industrial que operam no sentido de dificultar a ampliação e diversificação do consumo dos assalariados de base, é útil a hipótese de normalidade dos preços industriais, segundo a qual eles apenas repassam custos a preços, conforme o princípio do custo total.

Como esta hipótese é também usada indiscriminadamente em modelos teóricos que procuram evidenciar a natureza do processo inflacionário contemporâneo, nos vimos obrigados a discutir as condições necessárias para a aplicação da hipótese de normalidade dos preços. Embora o propósito desta tese não inclua o exame da natureza do processo inflacionário contemporâneo, a discussão da hipótese de normalidade dos preços nos levou a uma qualificação da interpretação keynesiana da inflação como resultado de um conflito distributivo.

Finalmente, o quinto capítulo sintetiza algumas das conclusões do trabalho em torno de duas questões centrais do debate contemporâneo sobre mercado de trabalho e salários. A primeira diz respeito à natureza essencial específica do subdesenvolvimento e a segunda refere-se ao modo de encarar os salários em contextos inflacionários.

1

Emprego, salários e preços

Na análise do comportamento dos salários uma questão fundamental é a de como encarar as relações entre salários, emprego e preços. Distintas perspectivas teóricas sobre a maneira de enfocar as determinações do emprego e dos preços conduzem a diferentes modos de ver o comportamento dos salários e suas implicações sobre o sistema econômico. Um aspecto dessa questão que é particularmente importante é como situar os salários no âmbito específico do problema da determinação do nível da atividade econômica. Facilita a precisão na colocação desse aspecto da questão de como encarar os salários na produção capitalista a abstração de outros tipos de problemas, de muito mais difícil solução, como, por exemplo, o dos efeitos das mudanças técnicas sobre o emprego e os salários ou, de um modo mais geral, o do impacto de qualquer transformação na estrutura da economia sobre aquelas duas variáveis.

1.1 Uma breve revisão da polêmica Keynes-Pigou

A queda do nível da atividade econômica no início dos anos 30 encontrou os economistas tendo à sua disposição uma construção teórica com grau relativamente alto de consistência lógica sobre alocação dos recursos produtivos e preços relativos de produtos e recursos. A profundidade da crise dos anos 30 tornou premente a necessidade de procurar estender as considerações sobre alocação de recursos e preços relativos para o contexto de uma discussão sobre a determinação do nível da atividade econômica, de modo a permitir o aproveitamento do aparelho conceitual existente.

A teoria prevalecente tratava os preços, a produção e a distribuição centrando-se no equilíbrio da alocação dos recursos e na determinação dos preços e remunerações compatíveis com aquele equilíbrio. Não havia uma preocupação específica com o problema do grau efetivo de utilização dos recursos na produção, muito embora o equilíbrio da alocação dos recursos tenha a ver com os fatores de produção efetivamente utilizados, sem ser possível tomar como auto-evidente o pleno uso dos recursos disponíveis.

No que diz respeito especificamente ao mercado de trabalho, concebia-se um quadro geral do seu funcionamento em que o nível de emprego em qualquer indústria ou ocupação resultava de um ajustamento entre oferta e demanda de trabalho. Em síntese, este quadro supunha que para cada ocupação um determinado trabalhador exigiria um mínimo de salário capaz de atrair e reter os seus serviços. Em função de suas preferências essa remuneração mínima poderia variar para um mesmo trabalhador em distintas ocupações. Por outro lado, admitia-se que a produtividade do trabalhador também seria diferente em distintas ocupações. Considerando em um determinado momento a totalidade dos trabalhadores e ocupações seria possível especificar uma série de conjuntos de preços de oferta e de demanda de trabalho para cada uma das ocupações e indústrias. Esses preços de oferta e de demanda de trabalho constituiriam a base para a definição do equilíbrio do mercado de trabalho: sob as hipóteses de livre mobilidade do trabalho e de livre concorrência em todos os mercados, o equilíbrio do mercado de trabalho se estabeleceria quando a composição do emprego e a estrutura das taxas de salário correspondessem à igualação dos preços de oferta e de demanda de trabalho nas distintas ocupações e indústrias.¹

Desde esta perspectiva teórica de encarar o mercado de trabalho o objetivo da teoria sobre o emprego e os salários se reduz à formulação de princípios capazes de determinar a composição do emprego e o sistema de taxas salariais por indústria, ocupação e localidade sob condições hipotéticas selecionadas para análise, no sentido de proporcionar critérios pelos quais fosse possível julgar se o emprego e os salários em qualquer

¹ Ver Shove (1963).

atividade, unidade produtiva, ocupação e localidade estão em equilíbrio ou sujeitos a modificações.² E o critério é expressado pela igualação dos preços de oferta e de demanda de trabalho nas distintas ocupações e indústrias.

Na definição do preço de oferta para cada ocupação, enfatizam-se as possibilidades alternativas de colocação no mercado de trabalho. Admitindo-se que em princípio um trabalhador escolhe determinado emprego levando em conta suas preferências e comparando as taxas salariais possíveis de serem obtidas, uma alteração no salário relativo de uma ocupação modificaria a oferta de trabalho para a mesma ao motivar transferências de trabalhadores entre ocupações. Entretanto, a disponibilidade global de mão-de-obra não era considerada um simples resultado da dinâmica demográfica em determinado momento. Postulava-se que a decisão do trabalhador de procurar algum tipo de ocupação envolvia a possibilidade dele obter uma remuneração compatível com o sacrifício do lazer implícito no próprio ato de trabalhar. A partir desta hipótese se considerou que a disponibilidade global de trabalhadores em busca de emprego ficava delimitada pelo confronto na margem entre a utilidade no consumo permitido pelo salário e a desutilidade do trabalho como sacrifício do lazer.

Por sua vez, através do preço de demanda de trabalho se introduzem as condições do equilíbrio da produção. Sua fundamentação teórica reside na doutrina da produtividade marginal do trabalho. Entretanto, existem variadas formas de apresentação desta doutrina. Sem pretender fazer uma reconstituição da história desta doutrina, vale a pena referir-nos às suas principais versões com a finalidade de explicitar brevemente os seus propósitos.

Cabe inicialmente observar que a doutrina da produtividade marginal do trabalho significou um deslocamento da questão da relação entre os níveis de emprego e de salários. A economia clássica colocava este problema no contexto da discussão sobre o processo de acumulação de capital, supondo rendimentos decrescentes na produção de bens-salários associado ao declínio da produtividade na agricultura à medida

² Cf. Shove (1963).

que o processo de acumulação de capital, ao fazer crescer a massa global de salários, obrigava a expandir o cultivo para terras menos férteis e/ou pior localizadas. A teoria da produtividade marginal do trabalho deslocou a questão da relação entre os níveis de emprego e salário do contexto de uma teoria da acumulação de capital para o âmbito de uma teoria das decisões de produção.

Na versão que terminou predominando e posteriormente se reproduziu nos livros-texto sobre a teoria da produção, destaca-se o conceito de função de produção. Este conceito pode ser tomado como representando uma transformação da hipótese clássica de rendimentos decrescentes na agricultura num princípio universal aplicável em geral à produção, sempre que se modifique a composição de uso dos fatores produtivos, dado o estado da técnica imperante.³ Esta versão arranca do trabalho de J. B. Clark, que enfatizou o princípio da substituição entre os fatores na explicação da sua produtividade marginal, admitindo implicitamente que a natureza física dos mesmos se modifica conforme a alteração na composição em que são usados na produção.⁴ Outra passagem importante na construção da mesma foi o trabalho de Hicks, que também enfatizou o princípio da substituição mas distinguiu analiticamente o efeito substituição do efeito escala de um maior nível salarial sobre o emprego, incorporando no segundo as considerações de Walras e de Cassel sobre possíveis alterações na demanda pelos produtos em decorrência de modificações nos seus preços relativos.

O conceito de função de produção representa o processo produtivo como uma relação entre quantidades físicas dos produtos e distintas alternativas de combinações de fatores produtivos diferentes. Desde a perspectiva que ela oferece para encarar a produção, a diferenciação dos fatores produtivos fundamenta-se na existência de limites na substituição entre eles, com o que a existência de rendimentos decrescentes expressos no declínio relativo da produtividade marginal de um fator quando aumenta seu uso em relação aos demais, é uma simples decorrência da própria definição de função de produção.⁵

3 Ver Sraffa (1968) e Possas (1983, cap. 2).

4 Cf. Robertson (1951).

5 Ver Robinson (1969, apêndice) e Possas (1983, cap. 2).

E o conceito de função de produção foi utilizado para demonstrar que o equilíbrio da produção em condições de livre concorrência em todos os mercados implicaria um nível de emprego tal que se verificasse a igualação entre os salários nominais e os valores das produtividades marginais do trabalho expressados em termos dos preços de cada uma das indústrias. Em síntese: os preços de equilíbrio dos diferentes bens deveriam igualar seus respectivos custos marginais; como o custo marginal é igual à proporção entre o preço de qualquer dos fatores de produção e sua respectiva produtividade marginal, se verificaria, em equilíbrio, a igualdade entre seus preços e o valor de suas produtividades marginais.

Marshall oferece outra versão da teoria da produtividade marginal. Em vez de enfatizar o princípio da substituição destacou o princípio da demanda conjunta pelos fatores de produção. Apesar de não excluir a possibilidade de existirem diferentes maneiras de combinar o trabalho com outros recursos na produção, associou a produtividade ao conjunto de recursos produtivos organizados de um modo tecnicamente dado e introduziu a importante distinção entre a decisão de utilização de uma capacidade produtiva já instalada e a de alterar essa capacidade com ou sem modificação na técnica de produção.

É importante não confundir, como é freqüente acontecer, a distinção marshalliana entre a análise da produção no curto e no longo prazo com a questão de supor ou não a constância no uso de certos fatores no contexto da função de produção. É o que fez, por exemplo, Hicks e sua posição se reproduziu nos livros-texto sobre a teoria da produção. Para Hicks, uma vez estendida a doutrina marshalliana do produto líquido marginal do âmbito da determinação do preço de demanda de trabalho numa indústria particular para o do nível geral dos salários, a única diferença com respeito à teoria da produtividade marginal consistiria no fato de a primeira supor que os métodos de produção não variam enquanto a segunda admite sua variabilidade, com o que teria maior profundidade porque, de um modo geral, haveria de se admitir a possibilidade de alteração nos métodos de produção (Hicks, 1963, cap. 1).

O estabelecimento de uma relação específica entre a magnitude do emprego e o nível dos salários pressuporia a possibilidade deste último

afetar expressivamente os custos da produção, os preços e o volume de vendas dos produtos, e/ou motivar mudança nos métodos de produção, conduzindo a uma substituição do trabalho por outros fatores produtivos. Sempre é possível imaginar situações em que uma alteração nos salários tenha efeito significativo sobre os custos e os preços dos produtos, e portanto, sobre o volume de vendas, produção e emprego. Não obstante, qualquer proposição relevante acerca de uma relação entre os salários e o nível de emprego no âmbito do conjunto do sistema econômico deve ser deduzida a partir de um instrumental analítico capacitado para exprimir todas as conseqüências de uma alteração nos salários, incorporando considerações sobre a dinâmica da produção nos diferentes mercados e suas interações. É mais difícil ainda tentar vincular em geral salários e emprego através de mudanças nos métodos de produção. E parece pouco provável, principalmente nas condições do capitalismo contemporâneo, que se deva atribuir maior ênfase ao papel exercido pelos salários na orientação dos métodos de produção. Se alguma relação relevante pode ser estabelecida entre métodos de produção, salários e emprego parece ser no sentido inverso: os efeitos das mudanças nos métodos de produção sobre os salários e sobre o emprego.

O mais correto, entretanto, é reconhecer que no estado atual do conhecimento sobre a matéria pouco se pode dizer em geral sobre mudanças técnicas e suas implicações sobre emprego e salários. E tudo indica que este assunto é muito mais suscetível a uma abordagem de cunho histórico e algo refratária ao tipo de generalização perseguido habitualmente pelas teorias econômicas. Aparentemente, quando muito, podem-se inferir relações determinadas válidas para períodos históricos específicos, dificilmente permitindo alcançar relações teóricas gerais.

O próprio Hicks posteriormente realizou uma autocrítica, reconhecendo a inconveniência de tratar os salários como um resultado do equilíbrio entre oferta e demanda de trabalho nas várias ocupações e indústrias. O principal defeito do paradigma de equilíbrio dos mercados residiria na inadequada incorporação da temporalidade dos processos econômicos.

Quando escreveu o seu primeiro livro *A teoria dos salários*, em 1931, Hicks acreditava que uma teoria do equilíbrio dos salários era um

ponto de partida adequado para a análise da dinâmica dos salários na economia. Já percebia, no entanto, alguns dos problemas implícitos no tratamento dos salários como uma variável que ajusta oferta e demanda de trabalho nas distintas ocupações e indústrias. Assim, por exemplo, quando discutiu os efeitos de uma oferta de trabalho maior que a demanda sobre os salários, reconheceu que o tratamento desta matéria requeria dois tipos de considerações que não podiam ser devidamente levadas em conta numa teoria do equilíbrio do mercado de trabalho. Esses dois tipos de considerações seriam, de um lado, o tempo e as perturbações nos ajustamentos econômicos, e de outro, as expectativas das empresas na elaboração de suas previsões sobre o futuro.

Para Hicks, o tempo e as perturbações nos ajustamentos econômicos cumpriram um papel muito mais importante no contexto da análise da dinâmica das mudanças na economia que no âmbito da identificação das condições de equilíbrio do mercado. Em suas palavras: “É verdade que na teoria do equilíbrio não é totalmente negligenciada a importância do fato de que o trabalhador não pode mover-se de um emprego a outro sem custos e perturbações e que custos semelhantes são impostos aos empregadores quando eles mudam seus métodos de organização. Tais custos de transferência influem nas condições de equilíbrio... Entretanto, na maioria dos casos que tratamos, os custos de transferência não são suficientemente grandes para que sua consideração seja de importância fundamental na determinação das condições de equilíbrio... Tão logo o custo possa ser difundido num período indefinido (como ocorre sob condições de equilíbrio), muito freqüentemente torna-se negligenciável. Quando o mercado não está em equilíbrio, os custos não podem ser difundidos num período indefinido. Mesmo que seja certo que a mudança será uma mudança para melhor, não é certo (e realmente é altamente improvável) que a nova posição continuará por longo tempo como a melhor a obter-se. Seria altamente imprudente a mudança, a menos que o custo da mesma fosse coberto por ganhos dentro de um período muito breve de tempo. Por isso, os custos da mudança tornam-se uma influência amplamente mais importante sobre a ação do que seriam sobre as condições de equilíbrio estacionário” (Hicks, 1963, cap. 4: 58-59 – Tradução nossa).

A maior importância dos custos da mudança no contexto da análise da dinâmica econômica contribuiria para elevar também a relevância das previsões: “A análise econômica elementar que culmina na determinação das condições de equilíbrio assume, quando trata da mudança, que ela não foi prevista e que quando tem lugar todos podem considerar a manutenção das novas condições. Tal suposto naturalmente conduz a paradoxos. De fato, todos prevêem as mudanças em alguma extensão e os efeitos de uma mudança diferem segundo se espera que continue ou não... Adicionalmente, os efeitos das ações de hoje não se esgotam hoje. A ação sempre é suscetível de ser afetada pelas consequências mais remotas que se espera decorram dela. Porém, a importância atribuída a essas consequências remotas depende de expectativas sobre que situação se materializará no futuro e então qualquer ação depende de todas suas consequências esperadas e também das expectativas gerais sobre o futuro relevante. Nenhuma delas pode ser prevista com perfeição, mas ambas podem ser previstas em alguma extensão e ambas devem ser tomadas em consideração” (Hicks, 1963, cap. 4: 59-60 – Tradução nossa).

Apesar de sentir os problemas envolvidos na análise estática do equilíbrio do mercado de trabalho como ponto de partida válido para o estudo da dinâmica do emprego e dos salários, Hicks acreditava que poderia resolver algumas das dificuldades. Em particular, acreditava na possibilidade de incorporar as expectativas sobre o futuro na teoria do equilíbrio, o que contribuiria para dinamizar a análise do mercado. Muito tempo depois rompeu radicalmente com esta opinião inicial. Ilustra sua nova posição um recente comentário sobre seu livro *Valor e capital*, publicado sete anos após a *Teoria dos salários* e considerado grande contribuição à formulação da teoria moderna do equilíbrio dos mercados: “Ainda penso que está certa a forma em que comecei a colocação do problema ‘dinâmico’. A concentração no que acontece num dado período (minha ‘semana’), um período que reconhecidamente está relacionado a um processo histórico, de modo que tem um passado e um futuro; o efeito de decisões passadas que se torna imutável sob a forma de estoque de capital, que foi herdado do passado; o efeito de expectativas sobre o futuro que determina a forma presente do investimento em capital; tudo

isto está certo e eu conservaria ainda. O que agora sinto que estava errado foi minha tentativa de representar os mercados daquela semana como estando em equilíbrio, até em ‘equilíbrio geral’ no sentido de minha teoria estática. Enquanto um modelo opera sob expectativas dadas acerca do futuro, isso é logicamente defensável; mas desde que (como eu já percebia) a semana não deve ser mais que um passo em direção à análise de um processo, não é bastante trabalhar com expectativas dadas. Então tentei ir mais além, dar margem aos efeitos das transações sobre as expectativas, supondo que esses efeitos pudessem (de algum modo) ser contemporâneos às próprias transações, de modo que pudesse ser alcançado um equilíbrio que igualasse ofertas e demandas, a preços que levassem em consideração o efeito dos mesmos preços sobre as expectativas. Isso contudo, não fazia sentido. Em *Capital and growth*, quando voltei ao mesmo assunto, pude ver que não tinha sentido. Isso violenta deliberadamente a ordem em que ocorrem os eventos no mundo real (em qualquer mundo real). Foi esse artifício, esse truque indefensável que arruinou a teoria ‘dinâmica’ de *Value and capital*. Foi isso que a conduziu a uma direção estática e, portanto, neoclássica.”⁶

Voltando a Marshall, não se coloca no curto prazo a possibilidade de uma alteração nos métodos de produção. Apenas discute o grau em que se utilizará o equipamento produtivo instalado, reunindo a ele maior ou menor quantidade de mão-de-obra. E neste contexto, o preço de demanda de trabalho, ou seja, o maior salário que desde o ponto de vista do empregador justificaria um determinado nível de emprego, deveria igualar o valor do produto líquido marginal do trabalho. Entretanto, o valor do produto líquido marginal do trabalho envolveria, além do acréscimo na receita de vendas pela reunião de um trabalhador adicional ao equipamento produtivo, a dedução dos custos associados ao uso dos demais recursos produtivos próprios ou contratados, necessários àquele maior nível de emprego.

⁶ Cf. Hicks (1978, Prefácio e Revisão, p. 8-9). Embora essa autocrítica mostre com suficiente clareza a deficiência estrutural básica de sua análise do mercado de trabalho na *Teoria dos salários*, não invalida a riqueza de algumas de suas colocações, que em grande medida avançam posições posteriormente desenvolvidas por diversos autores a partir de um conhecimento factual mais aprimorado sobre o mercado de trabalho no capitalismo moderno. Mencionaremos algumas no item 1.4.

Ao colocar desta maneira a questão da relação entre salário e demanda de trabalho na análise da produção a curto prazo Marshall, com sua habitual ambigüidade entre o rigor formal e o realismo, duvidou da importância desta doutrina do produto marginal do trabalho no sentido dela ser capaz de sustentar uma teoria dos salários. Isto porque a proposição de que o preço de demanda de trabalho iguala o valor do produto líquido marginal do trabalho não iria muito além de uma maneira particular de afirmar que a receita marginal ou o preço, no caso do mercado de concorrência perfeita, iguala o custo marginal da produção, incluindo neste último todos os recursos produtivos utilizados (Robertson, 1951).

A justificação dos rendimentos decrescentes, que dão origem a uma relação inversa entre emprego e salário, também é diferente da implícita no conceito de função de produção. Neste, como mencionado, rendimento decrescente é simples decorrência de uma representação geral da produção que abstrai qualquer referência específica às indústrias e mercados, correspondendo a uma racionalização abstrata da lógica de escolha de técnicas. Neste contexto, a relação inversa entre níveis de emprego e salário é associada à escolha de técnicas que usam intensivamente o fator de produção que tem preço relativamente baixo. Em Marshall, entretanto, um maior nível de emprego na indústria é relacionado a um menor preço de demanda de trabalho porque se tem por referência um mercado caracterizado pela presença de livre concorrência, na hipótese de que, neste tipo de mercado, os produtores sistematicamente tendem a operar no limite da capacidade produtiva instalada (Possas, 1983, cap. 2).

Marshall duvidava da relevância do mercado de livre concorrência como representação adequada da maioria das indústrias. De fato, quando considerou a possibilidade de alteração na capacidade produtiva da indústria por entrada de novos produtores e/ou aumento nas escalas de produção dos já estabelecidos, seu realismo aconselhava a não descartar a priori a existência de retornos crescentes à escala. A possível existência de crescentes vantagens competitivas decorrentes do aumento no tamanho das empresas não somente pode ser incompatível com a hipótese de livre concorrência, como põe em questão a própria relevância

teórica do paradigma do equilíbrio das decisões na produção, ao chamar a atenção para a mudança na estrutura do mercado.⁷ Efetivamente, se os produtores que se expandem têm crescentes vantagens em relação aos demais, preços e margens de lucro, mais que refletir um ajustamento de decisões de oferta diante da demanda, podem expressar as contingências de um processo que aponta no sentido da concentração do mercado.

Marshall tentou eludir esses problemas e preservar a relevância de sua consideração das decisões de produção em termos do paradigma do equilíbrio parcial do mercado recorrendo à noção de firma representativa. Através deste conceito se tenta introduzir uma síntese da estrutura do mercado que, embora pudesse alterar no tempo, permitiria a cada momento uma referência para a definição do preço de oferta do produto no mercado, que indicaria o grau em que diferentes níveis da demanda pelo produto se traduziriam em distintas quantidades transacionadas e/ou simplesmente diferenças no preço.

Esta crença de Marshall na validade do conceito de equilíbrio para a análise da produção e dos preços num mercado foi consolidada e enrijecida pelo modo como a partir da interpretação de Pigou se passou a representar o ajustamento entre oferta e demanda num mercado de livre concorrência na direção do equilíbrio a longo prazo do mercado. A curva de custo de longo prazo em forma de U transformou a firma representativa, de uma síntese da estrutura do mercado em dado momento, que põe entre parênteses as diferenças de tamanho e custo entre as empresas, num tamanho ótimo ao qual tenderiam instantaneamente as escalas de produção das firmas presentes no mercado.⁸ Nesta transformação do conceito de firma representativa em tamanho ótimo se confunde o horizonte temporal da decisão da firma e sua meta quanto à escala de produção com o processo de expansão das firmas ao longo do tempo. E com isto, em vez de abstração deliberada da diversidade de tamanhos e de custos entre as empresas, na síntese da estrutura do mercado em dado momento através do conceito de firma representativa, no contexto de uma teoria das decisões de produção, se introduz a suposição de que o percurso concreto das empresas e sua diversidade no

7 Cf. Possas (1983, cap. 2).

8 Ver Possas (1983, cap. 2).

mercado podem ser tomados como um ajustamento ou transição de uma situação de equilíbrio a outra. Para evitar problemas de interpretação deste tipo, nos parece que seria melhor reduzir a discussão ao momento lógico da tomada das decisões de produção e deixar em aberto, ou seja, sem uma referência específica, a questão dos ajustamentos ao nível do mercado. Aparentemente esta será a posição adotada por Keynes em sua teoria a do emprego, na qual recupera algumas das colocações de Marshall na análise da produção e dos preços de curto prazo, tentando estendê-las ao nível da consideração do conjunto do sistema econômico.

Neste empreendimento, Keynes tem por oponente a formulação dada por Pigou à determinação do emprego a curto prazo, que também partiu das considerações de Marshall sobre uma indústria isolada tentando estendê-las para o conjunto da atividade econômica. Pigou dividiu a economia em dois setores de atividade: o primeiro inclui todas as indústrias que elaboram bens consumidos por assalariados e o segundo abarca as demais indústrias. Na hipótese de que, na proximidade da plena utilização da capacidade produtiva em todas as indústrias, uma maior produção implique maiores custos e preços de seus produtos, um maior nível global de emprego seria acompanhado de menor salário real para dado salário nominal. Se a este menor salário real a disponibilidade de mão-de-obra for inferior à demanda global de trabalho, existirá um limite superior para o nível global de emprego. Pigou vai além e considera que o nível global de emprego é determinado pela disposição da mão-de-obra em aceitar trabalhar com um nível de salário real compatível com a produtividade marginal do trabalho na produção de bens-salário.

Segundo Marshall, o preço de demanda de trabalho em cada indústria seria igual ao valor do produto líquido marginal do trabalho. Em condições de livre concorrência em todos os mercados, e na hipótese de que o maior custo associado a uma maior produção possa ser reduzido ao maior custo salarial devido ao declínio na produtividade do trabalho, seria possível estabelecer uma relação inversa entre o emprego e o poder de compra de dado salário nominal sobre os produtos de cada uma das indústrias. Considerando a classificação das indústrias nos dois setores também se poderia estabelecer uma relação inversa entre o nível global de emprego e o poder de compra dos salários sobre os bens consumidos

pelos trabalhadores, ou seja, entre o emprego e o salário médio real do conjunto da economia. Esta relação dependeria fundamentalmente da rapidez com que declina a produtividade do trabalho em cada um dos dois setores em que foi dividida a economia. É o que expressa a elasticidade-salário real da demanda global de trabalho, que mediria a sensibilidade da relação inversa entre o nível global de emprego e o salário médio real.⁹

Se, com o aumento da produção a produtividade do trabalho declina mais rapidamente no setor das indústrias que elaboram bens-salário do que no das demais indústrias, um maior nível global de emprego supõe um crescimento relativamente mais rápido do emprego na produção de bens-salários que nas demais indústrias. Também ocorreria uma elevação nos preços relativos dos bens-salários e haveria um declínio acentuado na relação entre a disponibilidade desses bens e o nível global de emprego, a qual se traduziria no declínio do salário médio real. Neste caso a demanda global de trabalho seria inelástica ao salário real. De qualquer modo sempre seria possível obter um alto nível global de emprego se também fosse possível haver uma grande disponibilidade de mão-de-obra disposta a trabalhar com um nível muito baixo de salário real.

Se, ao contrário, o aumento da produção conduz a um declínio mais lento da produtividade do trabalho nas indústrias que elaboram bens-salário do que nas demais indústrias, um maior nível global de emprego supõe um menor crescimento relativo do emprego na produção de bens-salários e poderia inclusive haver uma queda nos preços relativos desses produtos. Em todo caso, não declinaria tão acentuadamente a quantidade de bens-salários disponível por assalariado empregado, de modo que seria menor a queda no salário médio real. Neste caso a demanda global de trabalho seria mais elástica ao salário real, de modo que um aumento proporcionalmente grande do emprego global seria acompanhado de um pequeno declínio no salário real.

⁹ Cf. Keynes (1943, apêndice, cap. 19). Este conceito de elasticidade da demanda de trabalho é bastante diferente do formulado por Hicks a partir da noção de função de produção. Neste último se enfatiza a substituição de produtos e de fatores na produção dado o estado da técnica enquanto o de Pigou se refere ao equilíbrio de curto prazo numa extensão das considerações de Marshall sobre uma indústria particular para a totalidade do sistema econômico.

Esta forma de colocar o problema da determinação do nível global de emprego, associando diretamente a disponibilidade de mão-de-obra com o salário real e fazendo depender o salário real do nível global de emprego, dadas as condições de rendimento nas indústrias de bens-salário vis-à-vis as das demais indústrias, sugere que se nos abstraímos do desemprego friccional associado a problemas de organização e de informação no mercado de trabalho, todos os trabalhadores, dispostos a trabalhar com um salário real compatível com a produtividade do trabalho nas indústrias de bens-salário não teriam dificuldades para encontrar colocação.

De fato, na perspectiva que esta forma de colocar o problema oferece, o nível global de emprego somente poderia ser superior se ocorresse alguma das seguintes alternativas (Keynes, 1943, cap. 2):

- 1) melhorasse a organização e informação no mercado de trabalho, de modo que diminuísse o desemprego friccional.
- 2) aumentasse a produtividade do trabalho nas indústrias que elaboram bens-salário, de modo a fazer com que o maior nível global de emprego não seja acompanhado de menor nível de salário real.
- 3) no mesmo sentido, houvesse maior disponibilidade de bens-salário para os assalariados em consequência de um menor consumo desses produtos por parte de não-assalariados.
- 4) houvesse uma maior disposição da população para trabalhar com um menor salário real.

Como se trata de uma discussão sobre a determinação do nível global de emprego no curto prazo, seria mais razoável deixar de lado a possibilidade de reduzir o desemprego friccional, de aumentar a produtividade do trabalho na produção de bens-salários e de reduzir o consumo de bens-salários por não-assalariados. De modo que, no contexto daquela discussão, um alto nível de desemprego poderia ser atribuído à tentativa individual ou coletiva dos trabalhadores de imporem um salário real incompatível com um maior nível de emprego, dadas as condições de produtividade nas diversas indústrias.

A conclusão anterior pressupõe uma relação direta entre disponibilidade de mão-de-obra e salário real e sugere que esta, ao aceitar

trabalhar com menor salário, pode contribuir para a obtenção de um maior nível global de emprego. É em torno dessa questão que se articula a crítica de Keynes a Pigou. Antes de considerar mais detalhadamente essa crítica, será útil, para ilustrar a posição de Keynes, mencionar o fato de ele chamar atenção para a maneira como Pigou determina o nível global de emprego, sugerindo que se o desemprego aumenta é porque os trabalhadores tornam-se menos dispostos a trabalhar com dado salário real e/ou porque diminui a elasticidade-salário real da demanda global de trabalho em consequência de mudanças nas condições de produtividade das indústrias de bens-salário ou na proporção desses bens que está disponível para os assalariados. No primeiro caso, seria paradoxal supor que os trabalhadores exigem maior salário real diante de maior desemprego, sendo mais plausível considerar o aumento do salário real na recessão como consequência, e não como causa, do declínio na atividade econômica. No segundo caso, a redução na elasticidade da demanda de trabalho equivale a um aumento no multiplicador do emprego nas indústrias que não elaboram bens-salário, pois, sendo menores a produtividade e a disponibilidade de bens-salário para assalariados, um mesmo emprego nas demais indústrias estaria associado a um maior emprego na produção de bens-salário. Entretanto, a explicação da redução no nível global de emprego requer que se expliquem as razões pelas quais diminuem a produção e o emprego nas indústrias que não elaboram bens-salário, particularmente nas que produzem bens de investimento (Keynes, 1943, apêndice, cap. 19).

Segundo a teoria do emprego de Pigou, o salário médio real e o nível global de emprego são determinados pelo ajustamento dos trabalhadores às peculiaridades da produtividade das diversas indústrias. Supõe-se que o nível de emprego não é maior porque não há disponibilidade de mão-de-obra ao menor salário médio real que acompanharia o nível de emprego superior. Diante disto, uma política econômica que conduzisse a uma maior demanda nominal agregada pelos produtos não contribuiria para expandir o nível global de emprego. Supunha-se que o aumento do emprego nas indústrias estimuladas pela política econômica seria compensado pela queda exatamente igual no emprego de algumas das demais indústrias, porque um maior emprego

global acarretaria menor salário real e não haveria maior disponibilidade de mão-de-obra. Daí concluir-se que o único efeito de uma política econômica expansionista seria obter uma alocação de recursos e um sistema de preços distinto do que seria imposto pelo livre funcionamento do mercado, sem contribuir para um maior nível global de produção e emprego.

Para Keynes, a disponibilidade de mão-de-obra pode variar com o salário nominal, por influência (ou não) dos sindicatos e de políticas de salário. Não obstante, ele questiona a idéia de que existe uma relação direta entre disponibilidade de mão-de-obra e salário real, qualquer que seja o nível do salário nominal. Este tratamento ortodoxo da oferta de trabalho como função direta do salário real equívale a postular que em si mesmo, o nível nominal dos salários seria totalmente irrelevante para a contratação do trabalho. Entretanto, na realidade a contratação do trabalho se realiza a partir da fixação de um salário nominal e seria absurda a pretensão de menosprezar este fato, escamoteando o caráter monetário dos preços e dos salários ao tentar representar o funcionamento do mercado de trabalho como uma troca direta de serviços produtivos por bens. Como afirmou Shackle, o contrato de trabalho é expresso em termos monetários e não na forma de uma cesta de bens de consumo e, em consequência, no momento da contratação da mão-de-obra, nem o assalariado pode saber o que será capaz de comprar, nem o empregador está em condições de conhecer o que será capaz de vender a algum preço (Shackle, 1967, cap. 12).

De fato, para considerar que, dados os salários nominais, a demanda de trabalho em cada indústria depende do valor do produto marginal do trabalho medido pelos preços dos produtos dessas indústrias, enquanto a oferta global de trabalho depende do poder aquisitivo daqueles salários sobre os bens consumidos pelos trabalhadores, seria preciso supor que o contrato de trabalho fixa diretamente o salário real. Como o contrato de trabalho fixa apenas o salário nominal, haveria uma relação inversa entre os níveis de emprego global e salário real na suposição de rendimentos decrescentes na produção de bens-salários, mas seria necessário determinar o nível global de emprego em vez de considerá-lo simples resultado da disposição para o trabalho em função do salário real.

A questão pode ser colocada noutros termos: o raciocínio sob a hipótese de rendimentos decrescentes, que sustenta a possibilidade dos trabalhadores afetarem o nível global de emprego ao decidirem empregar-se ou não em função do nível nominal dos salários, supondo que esta decisão termina por afetar o salário real como custo e poder de compra, envolve uma falácia de composição.¹⁰ Porque uma afirmação que poderia ser válida para uma indústria isolada não necessariamente se aplica para o conjunto do sistema econômico. De fato, numa indústria isolada menor salário nominal significaria, *ceteris paribus*, menor custo salarial e menor poder de compra sobre os bens consumidos pelos trabalhadores. E, em princípio, o menor salário nominal não teria porque afetar significativamente a demanda pelos produtos daquela indústria. Neste caso, os menores preços que num mercado de livre concorrência acompanhariam o menor custo salarial permitiriam, em maior ou menor grau, ampliar a produção e o emprego. O argumento, entretanto, não poderia ser estendido para o conjunto da economia porque supõe inalterada a demanda nominal por todos os produtos, enquanto ao menos a dos produtos das indústrias que elaboram bens-salário seria afetada pelo menor nível geral dos salários nominais. Qualquer conclusão a respeito dos efeitos de um menor nível geral dos salários sobre o nível global do emprego exigiria a construção de um instrumental teórico mais adequado para orientar a análise do que determina o nível global do emprego.

Em síntese, podemos interpretar a argumentação de Keynes contra Pigou nos seguintes termos: os convênios sobre salários fixam seu nível nominal. A partir das hipóteses de rendimentos decrescentes e livre concorrência em todos os mercados seria possível estabelecer uma relação inversa entre o nível global do emprego e o poder de compra dos salários, de modo que, por exemplo, um maior nível global de emprego implicaria um menor poder de compra de determinado nível de salário nominal sobre os bens de consumo dos trabalhadores. Entretanto, esta relação não é suficiente para permitir a conclusão de que, se o nível dos salários nominais fosse inferior, o volume global de emprego seria superior. Sem a introdução de considerações adicionais capazes de especificar o nível efetivo do emprego no conjunto da economia, seria perfeitamente possível

10 Cf. Keynes (1943, cap. 19).

argumentar que um menor nível de salário nominal seria acompanhado de preços proporcionalmente menores, sem que ocorressem quaisquer alterações nos níveis de emprego e salário real. E é justamente a ausência de uma adequada teoria do emprego que constituía a cobrança fundamental de Keynes aos chamados economistas “clássicos”. Sem ela, sequer seria possível proceder à análise do impacto de uma modificação no nível nominal dos salários sobre o emprego e os preços. Em suas palavras, referindo-se à teoria do desemprego de Pigou: “Podemos considerar este livro como uma investigação não causal das relações funcionais determinantes do nível dos salários reais que corresponderá a qualquer nível dado de emprego. Porém não é capaz de nos ilustrar sobre o que determina o nível efetivo deste” (Keynes, 1943, cap. 19, apêndice, p. 243 – Tradução nossa).

1.2 A determinação do emprego em Keynes

Como sugere o título do seu principal livro, Keynes tentou construir uma teoria do emprego, do dinheiro e do juro apoiando-se numa discussão de caráter geral sobre as decisões capitalistas na produção. Desde a perspectiva que propôs, a determinação da produção e do emprego é vista como um resultado de decisões capitalistas de fazer uso de um equipamento instalado, reunindo a ele basicamente mão-de-obra contratada e insumos comprados a outras unidades produtivas.

Sua proposta teórica é, então, pensar a produção, o emprego e os preços como resultado de decisões de aplicação e valorização de capital. Incorporando aspectos fundamentais de uma economia mercantil onde as decisões são autônomas e interdependentes no tempo, considerou que as decisões capitalistas baseiam-se em expectativas incertas sobre o futuro e associou a capacidade desta incerteza sobre os resultados afetar as decisões ao conteúdo monetário daquelas decisões que permite o seu adiamento diante da imprevisibilidade.

Porém, na *Teoria geral*, Keynes, em vez de tentar captar diretamente a dinâmica das interações das decisões capitalistas através do tempo, optou por abstrair a passagem do tempo, isolando o momento lógico da tomada das decisões, retendo-as num alto nível de abstração.

Com este procedimento optou deliberadamente por uma consideração apenas parcial da interdependência das decisões, manifesta na suposição de expectativas dadas e na hipótese de simultaneidade de todas as decisões. Se de um lado isto significou o abandono da preocupação com a identificação e análise das interações que as decisões na produção estabelecem através do tempo, de outro lhe permitiu expressar de modo mais claro o problema teórico envolvido na determinação do nível de produção e emprego dos recursos produtivos que nos parece constituir um passo conceitual prévio que deveria ser dado antes de qualquer tentativa de desenvolver uma teoria sobre a dinâmica da atividade econômica no capitalismo. Noutras palavras, Keynes teria optado deliberadamente por prescindir da passagem do tempo para pensar melhor o significado da determinação do nível da atividade econômica no capitalismo, que não ficaria tão nítido caso se tome em consideração diretamente a dinâmica dos processos numa economia em movimento através do tempo.

Ao nível de uma empresa individual ou de uma indústria isolada, suas decisões de fazer uso de recursos produtivos próprios, contratados ou comprados a outras empresas e indústrias dependem de suas expectativas sobre vendas rentáveis. Quando se considera a produção no conjunto da economia deve-se levar em conta, de um lado, que parte dos custos de produção das empresas constitui transações entre elas e, de outro, que o processo global de produção envolve a geração de renda e, de algum modo, as compras de bens de consumo podem estar vinculadas ao nível de renda. Tendo em conta essas considerações, Keynes determina o nível global de produção e emprego como aquele que permite às empresas o maior lucro esperado pela venda de suas respectivas produções (Keynes, 1943, cap. 3).

Antes de tentar desdobrar sua argumentação, convém observar que a proposta de Keynes diz respeito às decisões das empresas quanto à utilização dos recursos produtivos. A decisão de produção é vista como a de utilização de um equipamento produtivo dado, para a qual a empresa contrata trabalho e compra insumos elaborados pelas demais. Não se explicita, por exemplo, a questão da verificação ou não das expectativas envolvidas naquelas decisões, de modo que o caráter efetivo da demanda se refere à efetivação do uso dos recursos e não tanto à concretização das

vendas esperadas como lucrativas que parece ser a acepção convencional da noção de demanda efetiva. Como afirmou Keynes, “o nível de emprego que as empresas individuais oferecem é uma consequência de todo um conjunto de previsões. Os resultados efetivamente obtidos na produção e venda da mesma somente terão influência sobre o emprego na medida em que dêem motivos para mudanças subseqüentes nas expectativas” (Keynes, 1943, cap. 5, p. 51 – Tradução nossa).

A compatibilização destas duas concepções de demanda efetiva é problemática e quando interpretada nos termos habituais de uma teoria do equilíbrio dos mercados parece requerer a suposição, algo absurda, de que pelo menos as expectativas de curto prazo, referidas à produção corrente, necessariamente se verificariam, na medida em que as decisões envolvidas materializariam as expectativas em que se basearam. Nossa opinião, entretanto, é que a determinação do nível de emprego em Keynes não expressa a especificação do equilíbrio da produção no sentido habitual de resultado de um suposto processo de ajustamento ao nível do funcionamento dos mercados. De fato, na mesma medida em que ele destacou o caráter incerto das expectativas sobre o futuro numa economia monetária, não caberia supor a pré-conciliação de decisões individuais interdependentes no tempo como paradigma geral útil para a análise da produção e dos preços (Possas, 1983, cap. 1).

Não obstante, tendo rejeitado a determinação do nível de emprego como um ajustamento do mercado de trabalho, Keynes parece ter-se sentido obrigado a demonstrar a possibilidade de um equilíbrio da produção abaixo do pleno emprego dos recursos produtivos. Com este propósito específico admitiu a eventualidade da satisfação das expectativas de curto prazo dos produtores, o que não necessariamente significa que postulasse a existência de mecanismos de ajustamento na produção que garantissem a tendência à verificação daquelas expectativas.

De fato Keynes considerou na *Teoria geral* a possibilidade de desprezar as expectativas de curto prazo referentes à produção corrente. Em suas palavras:

“Freqüentemente será inócuo omitir as (expectativas) de curto prazo, tendo em vista que, na prática, o processo de revisão das expectativas de curto prazo é contínuo e gradual e se realiza em sua maior parte tendo em

vista os resultados obtidos, de modo que os resultados esperados e os obtidos se confundem e se interpenetram, porque, apesar da produção e do emprego estarem determinados pelas expectativas de curto prazo do produtor e não pelos resultados obtidos no passado, os resultados mais recentes com frequência jogam um papel predominante na determinação de tais previsões” (Keynes, 1943, cap. 5, p. 53-54 – Tradução nossa).

Num artigo posterior à *Teoria geral*, Keynes vai além e considera que poderia expressar melhor o conteúdo de sua teoria da demanda efetiva supondo que as expectativas de curto prazo são sempre satisfeitas, para somente depois analisar os efeitos da não-verificação desta hipótese.¹¹ E em nossa opinião, por simples questão de lógica, não era difícil para Keynes admitir que os produtores acertam em suas expectativas de curto prazo, na medida em que considerou um período de produção isolado e tratou as expectativas como dadas, ao não considerar o modo como elas se alteram, particularmente os efeitos das interações da produção no tempo.¹²

Sob a hipótese de verificação das expectativas de curto prazo dos produtores, poder-se-ia facilmente mostrar a existência de distintos níveis de produção e emprego possíveis, e na medida em que houvesse uma relação estável entre consumo e renda, o nível global de emprego seria determinado basicamente pelo volume de investimento que por sua vez dependeria de decisões baseadas em expectativas com maior grau de incerteza, não apenas porque envolvem um horizonte temporal mais amplo mas também porque se defrontam com maiores alternativas e risco na aplicação de capital que a simples decisão de operar uma capacidade produtiva instalada.¹³

Na construção de seu aparelho conceitual para exprimir a determinação do nível de emprego, Keynes tenta precisar o caráter capitalista da decisão de utilização da capacidade produtiva instalada. Parte da consideração de que quando o empresário investe num equipamento espera valorizar o capital aplicado produtivamente durante a vida útil do equipamento. Porém, uma vez de posse do equipamento

11 Cf. Keynes (1973) e Possas (1983, cap. 1).

12 Ver a autocrítica de Hicks citada no item anterior.

13 Ver Possas (1983, cap. 1). E a polêmica de Keynes com Pigou pode sugerir esta forma de colocar o problema. Pigou não teria determinado o emprego nas indústrias que não elaboram bens-salários, particularmente nas que produzem bens de investimento.

produtivo, terá que tomar sucessivas decisões quanto ao modo de utilizá-lo através do tempo. O uso do equipamento a cada momento envolve pagamentos a fatores de produção contratados, basicamente mão-de-obra, compras de insumos a outros empresários e depreciação do capital investido. Se investiu no equipamento é porque o empresário esperou que durante sua vida útil ele será capaz de obter preços e volumes de vendas que permitam, além de cobrir os custos de fatores e as despesas com insumos, recuperar o capital investido através da depreciação e proporcionar uma rentabilidade sobre o capital aplicado fixo e circulante, equivalente à taxa de juros sobre empréstimos de prazo e risco comparáveis. Porém, a cada decisão de produção o empresário deve avaliar a conveniência de pôr em uso o equipamento ou adiar sua utilização.

Keynes expressa essa avaliação da conveniência do uso do capital produtivo no presente em vez de reservá-lo para o futuro através do conceito de custo de uso.¹⁴ O custo de uso é definido “como a diminuição que sofre o valor do equipamento ao ser utilizado comparativamente ao que ocorreria se não fosse usado, tendo em conta o custo da manutenção e dos melhoramentos que conviria realizar e as compras a outros empresários... Calcula-se como o valor descontado do rendimento adicional futuro que se obteria em alguma data posterior se não for utilizado na atualidade... Este valor deve ser pelo menos igual ao que atualmente representa a oportunidade de adiar a reposição do equipamento se este ficar inativo e pode ser maior que isto. Será maior quando se espere a obtenção de um rendimento superior ao normal em alguma data futura sendo que não se acredita que dure o suficiente para justificar (ou dar tempo suficiente para) a produção do equipamento novo. O custo do uso presente seria igual ao máximo dos valores descontados dos rendimentos potenciais esperados em todas as datas possíveis do futuro” (Keynes, 1943, cap. 6, apêndice, p. 70, inclusive nota 4 – Tradução nossa).

É basicamente esta apreciação da avaliação capitalista da conveniência de usar o equipamento no presente através do conceito de custo de uso que distingue Keynes e Marshall no que diz respeito ao

¹⁴ Ver Keynes (1943, cap. 6), especialmente o apêndice.

tratamento de uma decisão de produção isolada. De fato, aparentemente, Keynes não parece ir muito além de Marshall neste contexto. Em ambos o volume de produção decidido em determinado momento é o que maximizaria o lucro esperado pelos produtores. Formalmente seria aquele para o qual o custo primário marginal, que inclui o pagamento a fatores e o custo de uso, igualaria a receita marginal prevista. Entretanto, em Keynes o acréscimo no custo primário com uma produção superior não se refere apenas a um menor rendimento dos recursos na produção. Ele tenta precisar a idéia marshalliana de que uma produção superior pode acarretar uma deterioração extraordinária do equipamento produtivo mostrando como o custo de uso resulta de uma avaliação da conveniência da utilização presente e futura do equipamento em função de previsões de vendas e custos. Em suas palavras, “o empresário fixa o volume de emprego (e em conseqüência o da produção e o da renda real) visando obter o maior lucro presente e futuro (determinado o cálculo do custo do uso pelo seu ponto de vista sobre a forma de usar o equipamento de modo a dar o maior rendimento durante a sua vida útil)” (Keynes, 1943, cap. 7, p. 77 – Tradução nossa).

É importante ter em conta que Keynes adotou uma definição bastante ampla de equipamento de capital. Nela o “equipamento” abarca não somente as máquinas, aparelhos e instalações mas também os estoques de matérias-primas e de produtos em processo bem como os produtos terminados porém não vendidos que constituiriam respectivamente os elementos materiais em que se consubstanciam o capital fixo, o capital de giro e o capital líquido. O custo de uso se refere a todos esses elementos materiais do capital produtivo da empresa e sua magnitude marginal, dependeria da existência ou não de estoques sobranes sem uso.¹⁵

¹⁵ Ver sobre isto o apêndice do capítulo 6 da *Teoria geral*. Esta opção mais ampla que a habitual traduz fielmente o modo como Keynes encara a produção com o resultado de decisões capitalistas. O capital produtivo é uma forma de aplicação de capital alternativo às demais. Quando decide produzir, o empresário opta por recuperar imediatamente uma parcela do capital investido no equipamento a partir de seu uso e quando investe seja em capital fixo ou circulante ele opta para ampliar o valor de seu capital produtivo em relação a outras formas de aplicação de capital. De modo que qualquer compra a outros empresários, e não apenas as dos elementos do capital fixo, pode significar uma ampliação no valor do equipamento e as decisões de produção e investimento são dois aspectos distintos de uma decisão mais geral de aplicar e valorizar o capital na produção.

Se não houver máquinas e instalações sem uso e estoques sobrantes de matérias-primas, produtos em processo e produtos terminados, a magnitude marginal do custo de uso dependeria simplesmente, de um lado, da redução na vida útil ou na eficácia do equipamento associado a uma utilização mais intensiva e, de outro, do custo corrente de reposição. Porém se houver equipamento sobranter, interessaria não seu custo corrente de reposição mas sim uma reavaliação do mesmo que expresse o valor atual do equipamento na data prevista em que este excedente será absorvido, levando em conta os juros implícitos na aplicação de capital no equipamento e a depreciação prevista nas condições em que ele não é utilizado. De modo que, para Keynes, embora o custo de juros e o custo suplementar não entrem diretamente no cálculo do preço de ofertas de curto prazo de uma unidade do produto, que se reduz ao custo marginal de fatores e de uso, o fazem indiretamente através de sua influência sobre o custo de uso na situação em que existe equipamento redundante.¹⁶

A idéia é mais facilmente ilustrada considerando a existência na empresa de um estoque sobranter de uma matéria-prima estratégica como o cobre. Segundo Keynes, no cálculo do custo de uso deste elemento do capital produtivo da empresa se consideram “os valores prováveis em várias datas futuras, série que é influenciada pela proporção em que se absorve o estoque e ocorre uma aproximação gradual ao custo normal estimado. O valor atual ou custo de uso de uma tonelada de cobre em estoque será igual ao maior dos valores que possa ser obtido deduzindo do valor futuro estimado de uma tonelada de cobre, em cada uma das datas consideradas, o custo de juros e o custo suplementar corrente de uma tonelada de cobre que correspondem ao período compreendido entre o momento presente e aquelas datas” (Keynes, 1943, cap. 6, apêndice, p. 71 – Tradução nossa).

No caso da matéria-prima é mais nítido o fato de seu uso no presente impor o sacrifício de não ser possível utilizá-la no futuro. Porém seria apenas um caso extremo mas análogo ao associado a qualquer

¹⁶ Entende-se por custo suplementar a depreciação do equipamento que independe de sua utilização, mas é suficientemente regular para ser previsível. Admite-se que possa haver outros tipos de depreciação não-ligados ao uso e imprevisíveis como aqueles associados a mudanças nos preços, obsolescências e catástrofes. Porém Keynes os considera como perdas de capital.

decisão de usar o equipamento no presente, particularmente quando é preciso repor a cada período alguma parte do equipamento e/ou quando seu uso aproxima a data em que torna-se necessária a reposição. De modo que “um baixo custo de uso na margem de produção não é uma característica do período curto enquanto tal, mas de situações particulares e tipos de equipamento cujo custo de manutenção é gravoso quando fica inativo e daqueles desajustamentos caracterizados por rápida obsolescência e grandes redundâncias, especialmente se uma elevada proporção do equipamento em operação é relativamente novo” (Keynes, 1943, cap. 6, apêndice, p. 73 – Tradução nossa).

Tendo em conta suas observações sobre o custo de uso, podemos concluir que, na afirmação de que o volume de produção de uma empresa é determinado de modo que o custo primário marginal iguale a receita marginal prevista, Keynes está tentando sintetizar o fato de ela ser um resultado de uma avaliação do uso do equipamento no sentido mais amplo, a partir de previsões de custos e de vendas no presente e no futuro em termos da valorização do capital produtivo aplicado pela empresa. Assim, por exemplo, quando os empresários decidem um baixo grau de utilização de sua capacidade produtiva instalada, o fazem porque, conforme suas avaliações diante de previsões de custo e de vendas, a opção de reservar o equipamento para um uso futuro garantiria uma melhor valorização do seu capital produtivo.

Na hipótese de um custo primário unitário crescente com o grau de utilização da capacidade produtiva, o preço de oferta de uma unidade adicional do produto seria superior ao custo primário unitário e o lucro esperado pelo empresário corresponderia à diferença entre o valor total de suas vendas previstas e o custo primário total. Dependendo das circunstâncias ele pode ser maior ou menor que o custo suplementar, de modo que o empresário poderia operar com lucros ou perdas líquidas pois, de posse do equipamento produtivo, resta-lhe apenas a possibilidade de definir o modo mais apropriado de valorizá-lo na produção, usando-o no presente ou reservando para o futuro.

Ao fixar o grau de utilização da capacidade produtiva instalada, o empresário decide envolver-se em pagamentos a fatores e compras a outros empresários e a incorrer numa perda de valor no seu equipamento.

Assim, o custo de uso do equipamento não se restringe à perda de valor do equipamento vinculada ao seu uso; coerentemente à definição ampla de “equipamento” usada por Keynes, seria necessário somar a esta perda de valor o montante das compras realizadas a outros empresários e associada ao volume de produção decidido para obter o total do custo de uso do equipamento vinculado a este volume de produção.¹⁷

Por sua vez, a diferença entre as vendas previstas e o custo de uso do equipamento corresponderia ao valor agregado gerado a partir da decisão de produção, ou seja, a soma dos pagamentos aos fatores e do lucro total previsto pelo empresário.¹⁸ A agregação de todas as decisões de produção permitiria obter a renda ou valor agregado no conjunto da economia no sentido *ex-ante*, onde os lucros são os previstos e que motivaram as decisões de produção independentemente de que se efetivem ou não através da confirmação das vendas previstas que, ao não corresponderem às previsões, podem dar origem a alterações indesejadas de estoques e/ou preços diferentes dos esperados (Possas, 1983, cap. 1).

A este conceito *ex-ante* de valor agregado no conjunto da economia corresponde um conceito de produto *ex-ante* que expressa a soma dos valores previstos de vendas de bens de consumo e de investimento.¹⁹ Em outras palavras, o valor agregado previsto seria igual à soma dos valores previstos das vendas de bens de consumo e do aumento no valor dos equipamentos de todos os empresários, todos eles expressos em termos monetários. Simultaneamente, o conjunto das decisões de produção teria determinado o nível global de emprego. Keynes tenta expressar os vínculos entre o emprego e os níveis globais de renda e produto através da unidade de salários, que permitiria traduzir os valores monetários da renda e do produto em termos de emprego.

17 Sendo U o custo de uso, A₁ as compras a outros empresários, G o valor do equipamento no final do período de produção, B' as despesas necessárias para conservação e melhoramento do equipamento sem uso e G' o valor hipotético do equipamento no final do período sem que o mesmo tenha sido utilizado, então $U = A_1 + \{(G' - B') - G\}$.

18 Sendo A o valor previsto das vendas, $A = F + L + U$

19 $A - U = F + L$ $\Sigma(A - U) = \Sigma(F + L)$;

por outro lado: $\Sigma(A - U) = \Sigma(A - A_1 + \{G - (G' - B')\}) =$
 $= \Sigma(A - A_1) + \Sigma\{G - (G' - B')\} = C + I$

A proposta de Keynes de medir a produção agregada através do emprego baseia-se numa visão determinada do modo como funciona o mercado de trabalho, cuja organização imporia certa rigidez nos salários nominais, no sentido de eles não se alterarem durante o período de tempo que constitui o horizonte de cálculo das decisões de produção das empresas. Esta questão deu motivos para algumas confusões, de modo que devemos nos deter um pouco nela.

Quando criticou Pigou por raciocinar pensando que os trabalhadores poderiam determinar o salário real em contratos sobre salários nominais, Keynes se preocupou em encontrar uma racionalidade para as disputas sobre salário nominal, afirmando que “desde que exista mobilidade imperfeita do trabalho e que os salários não tendem a produzir igualdade precisa das vantagens líquidas em diferentes ocupações, qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que consinta numa redução de seus salários nominais em relação aos demais, sofrerá uma diminuição relativa de seus salários reais, coisa que basta para justificar sua resistência a ela” (Keynes, 1943, cap. 2, p. 24 – Tradução nossa). De modo que, mesmo que os indivíduos sejam incapazes de saber a magnitude do poder de compra que representam seus salários nominais no momento em que decidem assumir o contrato de trabalho, resistirão a um nível nominal que os coloque em posição desfavorável perante os demais, qualquer que seja o poder de compra que de fato aquele salário nominal chegue a atingir.

Esta colocação de Keynes sobre os salários deu margem para toda uma discussão sobre formação de salários em que uns destacaram a tentativa de paridade salarial ou “relatividades”, enquanto outros enfatizaram a recomposição ou aumento no poder de compra dos salários. De fato é possível, a partir de Keynes, destacar a importância das relatividades entre os salários e até mesmo considerar a luta dos trabalhadores por salários nominais, particularmente através de sindicatos, como incidindo mais sobre sua distribuição que sobre o nível real dos salários, que segundo ele seriam determinados por outras forças do sistema econômico.

Esta última proposta fundamenta-se nas hipóteses de livre concorrência e rendimentos decrescentes na produção de bens-salário, que

fazem com que o próprio nível global do emprego tenha uma influência decisiva na determinação do nível do salário real, permitindo estabelecer uma relação inversa entre emprego e salário real qualquer que seja a magnitude dos salários nominais. Por sua vez, a luta salarial é de fato localizada, havendo referências explícitas entre grupos particulares de assalariados, a menos que tenha havido um aumento muito acentuado no custo de vida que contribuiria para uniformizar as reivindicações de todos os assalariados. Nas hipóteses adotadas, esta situação pressupõe a presença de pleno emprego no mercado de trabalho, e não apenas haveria uma elevação geral dos salários nominais visando recuperar o poder de compra perdido, como também possivelmente o nível de emprego não poderia ser superior por falta de disponibilidade de mão-de-obra.

Entretanto, a validade da unidade de medida do emprego proposta por Keynes independe do tipo específico de organização do mercado de trabalho e, em particular, de que sejam mais ou menos importantes, as comparações de salário nominal ou a tentativa de repor o poder de compra perdido com a elevação do custo de vida no passado, para a fixação dos salários nominais. De fato, o que realmente importa para a validade daquela unidade de medida do emprego é apenas que as taxas de salário nominal dos diversos postos de trabalho não se alterem durante o período que se tem por referência ao se decidir o grau de utilização do equipamento produtivo, não sendo necessária qualquer afirmação específica sobre o tipo de organização do mercado de trabalho e suas implicações sobre a formação dos salários, além da rigidez salarial no sentido mencionado.

Quando propõe a homogeneização das unidades de emprego através das diferenças de salário entre tipos de ocupação, Keynes afirma que “na medida em que graus e tipos diferentes de trabalho e emprego assalariado desfrutam de uma remuneração mais ou menos fixa, a magnitude do emprego pode ser bastante bem definida (para seus propósitos), tomando uma hora de emprego de trabalho ordinário como unidade e ponderando uma hora de trabalho especial proporcionalmente à sua remuneração (...) Denominamos unidade de trabalho à unidade em que se mede o nível de emprego e chamamos unidade de salário ao salário nominal de uma unidade de trabalho” (Keynes, 1943, cap. 4, p. 46 – Tradução nossa).

Para entender o significado de sua proposta é preciso ter presente o contexto em que é colocada a questão da unidade de medida apropriada para tratar da produção e do emprego no conjunto do sistema econômico. Keynes apresenta o problema referindo-se às dificuldades de se medir a produção global de bens e serviços quando ela é um complexo heterogêneo em que os componentes de uma produção não entram na mesma proporção em outras produções. Nestas circunstâncias, distintos preços relativos afetariam os resultados da medição da magnitude da produção global, mesmo que esta não se altere em termos físicos.

Para Keynes, este problema não tem uma solução teórica, exata quando o objetivo é tentar medir o crescimento da produção global através do tempo, porque neste caso se teria que “comparar montantes de produção que resultam da associação de distintos equipamentos de produção com diferentes quantidades de emprego” (Keynes, 1943, cap. 4, p. 46 – Tradução nossa). O problema de Keynes é diferente, pois ele pretende determinar o nível de emprego em certo momento a partir das decisões dos empresários sobre o grau de utilização de dado equipamento, ao qual se associaria determinado montante de mão-de-obra. E é neste contexto que ele propõe que se considere diretamente o emprego e se proceda à homogeneização dos trabalhos através das diferenças entre as taxas de salário. Para tanto bastaria que as taxas salariais dos diversos postos de trabalho não se alterassem durante o período que os empresários têm por referência ao decidir o grau de utilização do equipamento produtivo, o qual é compatível com distintas hipóteses sobre organização do mercado de trabalho e formação dos salários.

Keynes não desconhece a existência de “grandes diferenças na habilidade especializada dos trabalhadores e na sua adequação às diversas ocupações” (Keynes, 1943, cap. 4, p. 46 – Tradução nossa). Se as remunerações dos trabalhadores fossem proporcionais à sua eficácia no desempenho das ocupações, as diferenças se compensariam e seria possível considerar que os indivíduos sempre contribuem para o emprego proporcionalmente à sua remuneração. Porém, se os salários são dados independentemente da eficácia do trabalhador pode ocorrer que a produção aumente menos que o emprego. Neste caso a contratação de trabalhadores cada vez menos eficazes pelo mesmo salário elevaria o custo da produção e seu preço de oferta.

Tratar-se-ia de um fator a mais ao lado de outros, conduzindo, a partir de certos níveis de produção em determinadas indústrias, a rendimentos decrescentes quando se amplia o grau de utilização do equipamento produtivo e se contrata maior número de trabalhadores. Ou seja, a “não-homogeneidade das unidades de trabalho de igual remuneração seria englobada no equipamento produtivo julgado cada vez menos adequado para empregar as unidades de trabalho disponíveis quando a produção é superior... Portanto, se não houver excedente de mão-de-obra especializada ou qualificada e o uso da menos adaptável supõe maiores custos de trabalho por unidade de produção... o preço de oferta da produção aumenta quando eleva-se a demanda mesmo que ainda exista um equipamento sobrando do tipo idêntico ao que está sendo utilizado” (Keynes, 1943, cap. 4, p. 47, inclusive nota 6 – Tradução nossa).

Resumindo, as decisões de produção dos empresários são vistas por Keynes como decisões de usar os equipamentos produtivos instalados reunindo a eles determinados volumes de mão-de-obra. Dadas as unidades de emprego e salário, o uso dos equipamentos implicaria o pagamento de determinada massa global de salários. Essas decisões dependem de previsões de vendas, e a relação entre as vendas previstas e os níveis de emprego e massa salarial dependem, por sua vez, dos preços de oferta implícitos nas decisões de produção. Estes preços unitários seriam iguais à soma dos custos marginais de fatores e de uso. O custo de fatores corresponderia ao pagamento pelos fatores e dependeria do seu rendimento na produção, enquanto o custo de uso representaria a contribuição prevista da produção decidida por cada empresário para o retorno do capital investido na empresa através de sua utilização na produção.

Através das unidades de emprego e salário é possível associar o nível global de emprego ao produto e renda global medindo-os em unidades de salário. Entretanto, o nível global de emprego depende não apenas do produto e renda agregada medidos em unidades de salário mas também do modo concreto como esta renda foi gerada nas distintas indústrias, ou seja, de sua distribuição setorial. E esta distribuição incide

não somente sobre o nível global de emprego mas também sobre a participação da massa global de salários nominais na renda monetária agregada.²⁰

Ao relacionar o nível global de emprego medido em unidades de trabalho ao nível de renda agregada medida em unidade de salário, Keynes assumiu “que a cada nível de demanda efetiva total corresponde uma única distribuição da demanda efetiva entre os produtos das diversas indústrias concretas. Entretanto, à medida que os gastos globais variam, o gasto correspondente aos produtos de uma indústria individual não se modificará, em geral, na mesma proporção – em parte devido a que os indivíduos não aumentarão proporcionalmente a quantidade de produtos que compram a cada indústria à medida que aumentam suas rendas e em parte porque os preços dos diferentes bens responderão em grau desigual aos aumentos dos gastos feitos neles” (Keynes, 1943, cap. 20: 224-225 – Tradução nossa). Além disto, se a demanda efetiva flui preponderantemente para a indústria “que tem elasticidade de emprego relativamente baixa, uma proporção maior da mesma irá aumentar as rendas dos empresários e outra menor a quem recebe salários e outros componentes do custo primário” (Keynes, 1943, cap. 20, p. 256 – Tradução nossa).

Portanto, um mesmo nível de demanda efetiva global pode estar associado a diferentes níveis de emprego em função de sua distribuição entre as diversas indústrias que apresentam capacidade diferenciada de responder em termos de produção e emprego à demanda nominal prevista para seus produtos. Entretanto, como Keynes se situa no momento lógico da tomada das decisões de produção, pode tratá-las como simultâneas.²¹ Se ademais concebemos a operação lógica de um multiplicador instantâneo, aquelas decisões de produção fixariam não apenas o nível global da renda mas também sua distribuição entre as diversas indústrias.

20 Sejam E a massa global de salários nominais, N o nível global de emprego em unidades de trabalho, S a unidade de salários e Y o nível global da renda monetária. Temos então que

$$N = \frac{E}{Y} \cdot \frac{Y}{S}$$
Dadas as unidades de emprego e salário um mesmo valor de Y pode estar associado a distintos níveis de N e E/Y.

21 Ver sobre isto e o que segue Possas (1983, cap. 1).

Não obstante, um conjunto diferente de decisões de produção conduziria a distintos níveis de emprego e participação da massa global de salários na renda monetária agregada, a menos que:

“1) todos os recursos sem utilização são homogêneos ou intercambiáveis na sua eficácia para produzir o que se requer, 2) os fatores de produção que entram no custo primário marginal se conformam com a mesma remuneração nominal enquanto exista um excedente dos mesmos sem utilização. Neste caso teríamos rendimentos constantes e uma unidade de salário rígida enquanto exista o menor desemprego” (Keynes, 1943, cap. 21: 262 – Tradução nossa).

Sob estas hipóteses bastante restritivas, não somente a unidade de salários seria representativa dos custos primários de produção, quanto a demanda efetiva agregada medida pela renda *ex-ante* expressada em unidade de salário indicaria exatamente o nível global de emprego. Nesta situação, distintos níveis de demanda efetiva corresponderiam exatamente a diferentes volumes de produção e emprego sem ser acompanhada de distintos preços e participação da massa total de salários na renda monetária global.

É então sob aquelas hipóteses que teria pleno sentido a utilização da unidade de salários para a expressão da renda monetária em termos reais, necessária ao contexto de uma teoria do emprego. Ao permitir associar a unidade de salários aos preços incorporam-se cabalmente a formação dos preços e a criação dos empregos ao processo de geração da renda conforme o princípio da demanda efetiva. Não obstante, mesmo no caso em que é possível associar exatamente o nível global de emprego exclusivamente ao nível global da renda medida em unidade de salários, em que distintos níveis de demanda efetiva são acompanhados exclusivamente de distintos níveis de emprego sem modificações no nível e na estrutura dos preços e na distribuição funcional da renda, não se deve desconhecer a simultaneidade da determinação dos preços, do emprego e da renda a partir das decisões individuais de produção.

O próprio Keynes reconhece a artificialidade das hipóteses necessárias para a associação do nível de emprego diretamente à renda agregada medida em unidades de salário. Em primeiro lugar,

“se o salário de certo tipo de trabalhador é uniforme independentemente da eficácia dos indivíduos, teremos custos do trabalho crescentes qualquer

Salários e preços

que seja a eficácia do equipamento. Além disso, se este não é homogêneo e alguma parte dele supõe um custo primário maior por unidade de produção, teremos custos primários marginais em ascensão para qualquer aumento (da produção) devido aos custos crescentes do trabalho. Daí que em geral o preço de oferta aumente à medida que a produção por um equipamento determinado seja maior. Assim, o aumento da produção será acompanhado de um aumento de preços, à parte de qualquer mudança na unidade de salários” (Keynes, 1943, cap. 21, p. 266 – Tradução nossa).

Em segundo lugar,...

“em geral, a demanda de alguns bens e serviços alcançará um nível além do qual a oferta torna-se, de súbito, perfeitamente inelástica, ainda que noutras direções permaneçam excedentes importantes de recursos sem utilização. Assim, ao aumentar a produção, se chegará sucessivamente a uma série de pontos de estrangulamentos nos quais a oferta de determinados bens deixa de ser elástica e seus preços subirão ao nível necessário, qualquer que ele seja, desviando a demanda noutras direções” (Keynes, 1943, cap. 21, p. 266 – Tradução nossa).

Em terceiro lugar,...

“desde o momento em que cada grupo de trabalhadores sairá ganhando, *ceteris paribus*, com um aumento em seus próprios salários, há naturalmente, uma pressão neste sentido por parte de todos os grupos de trabalhadores e os empresários estarão mais dispostos a fazer concessões quando estão fazendo melhores negócios. Por este motivo, é provável que uma parte de qualquer aumento na demanda efetiva será absorvida ao satisfazer a tendência ascendente da unidade de salários” (Keynes, 1943, cap. 21: 267 – Tradução nossa).

Finalmente,...

“de fato as taxas nominais de remuneração dos diferentes fatores mostrarão graus variados de rigidez e podem também ter elasticidades de oferta desiguais em resposta a mudanças nas remunerações monetárias oferecidas. Não fosse por isto, poderíamos dizer que o nível de preços se compõe de dois fatores: a unidade de salários e o nível de emprego.”

Acrescenta em seguida que

“talvez o elemento mais importante no custo marginal, que tem probabilidade de mudar em proporção diferente da unidade de salários, e também de flutuar dentro de limites muito mais amplos, seja o custo marginal de uso, porque este pode subir violentamente quando o emprego

começa a melhorar, se (como provavelmente ocorrerá) a demanda efetiva crescente ocasiona uma mudança rápida nas expectativas que prevalecem com respeito à data em que será necessário repor o equipamento.”²²

As ponderações anteriores qualificam o uso da unidade de salário como instrumento para a expressão da renda real agregada pondo em evidência a complexidade do problema da geração da renda e a determinação do nível de emprego. Alguns aspectos adicionais das dificuldades envolvidas são apresentadas por Keynes ao discutir sua função de emprego. Segundo ele,

“a curva ordinária de demanda de um bem particular é traçada partindo de supostos com respeito às rendas das pessoas que formam o público e tem que ser corrigida se essas rendas se modificam. Do mesmo modo, a curva ordinária de oferta de um bem particular é traçada baseando-se em supostos sobre a produção do conjunto das indústrias e ela está sujeita a modificações se a produção global se altera. Em consequência, quando examinamos a reação das indústrias individuais ante mudanças no emprego total, necessariamente nos estamos referindo não a uma só curva de demanda para cada indústria conjugada a uma só curva de oferta, se não que a duas famílias de curvas que correspondem aos diversos supostos quanto ao emprego total” (Keynes, 1943, cap. 20, p. 249-250 – Tradução nossa).

Essas dificuldades são particularmente relevantes quando se tenta dar um passo além da simples determinação do emprego no instante lógico em que são tomadas simultaneamente, por hipóteses, as diversas decisões de produção e se procura analisar a dinâmica da produção, dos preços e do emprego através do tempo. Como este não era o propósito de Keynes, ele pode determinar o emprego supondo “que a propensão a consumir está determinada, tanto quanto os demais fatores que no capítulo 18 demos por conhecido, e que estamos considerando as modificações no emprego que se apresentam como resposta às mudanças no nível do investimento. De acordo com estes supostos, para cada nível de demanda efetiva, em termos de unidade de salários, haverá um emprego total correspondente, e esta demanda efetiva se dividirá em determinadas

²² Keynes (1943, cap. 21, p. 268 – Tradução nossa). Esta observação sugere que, considerando baixos níveis de emprego, esta, e não os rendimentos decrescentes dos recursos produtivos, seja a principal razão para o aumento no nível de emprego ser acompanhado de maiores preços e menor salário real em Keynes.

proporções entre o consumo e o investimento. Mais ainda, cada nível de demanda efetiva corresponderá a uma determinada distribuição da renda. É razoável, portanto, supor, além disso, que a determinado nível de demanda efetiva corresponde uma única distribuição da mesma entre diferentes indústrias... Isto nos permite determinar que quantidade de emprego corresponderá em cada indústria a cada nível dado de emprego total. O que quer dizer que nos dá o nível de emprego em cada indústria particular correspondente a cada nível da demanda efetiva total, medida em unidades de salário” (Keynes, 1943, cap. 20, p. 250 – Tradução nossa).

Conclui-se, então, que o nível global do emprego seria determinado pelas previsões de demanda e de custo dos diversos empresários que lhes permitiriam o maior lucro esperado, no sentido de que um nível de emprego inferior não poderia acontecer porque alguns empresários seriam motivados a decidirem uma maior produção e emprego, enquanto um nível superior tampouco ocorreria pois nenhum dos empresários seria motivado a decidir uma produção e um emprego das quais resultasse um nível global tão elevado.²³

1.3 Considerações sobre a dinâmica da produção e dos preços a partir do princípio do custo total

1.3.1 A dinâmica da produção

A teoria de Keynes sobre a determinação do emprego no conjunto do sistema econômico situa-se num alto nível de abstração, que isola o instante lógico da tomada das decisões de produção e retrata essas decisões como uma expressão da lógica geral de avaliação e valorização dos ativos da empresa na esfera produtiva. O nível de generalidade com que a produção é tratada é tão elevado que abstrai o fato dessas decisões

²³ Cf. Keynes (1943, cap. 3). Nos termos desta formulação do princípio da demanda efetiva, a crítica de Keynes a Pigou poderia ser recolocada afirmando que este supõe ser possível a determinação de qualquer nível de emprego sempre que o salário nominal seja suficientemente flexível. Por exemplo, um menor salário nominal compensaria os rendimentos decrescentes de uma maior produção. Porém menor salário nominal por si só implicaria menor demanda para as indústrias de bens-salário e não necessariamente aumenta as previsões de vendas de bens de investimento, que dependem da avaliação de seus usuários no sentido de elevar suas compras de equipamentos tendo em vista a rentabilidade do seu uso futuro, a qual não tem porque aumentar somente porque o nível dos salários nominais é inferior.

capitalistas serem tomadas em meio a um processo competitivo cujas especificidades nos distintos tipos de mercado podem ser importantes para o estudo da produção e dos preços.

Como uma primeira aproximação à produção e aos preços visando estabelecer o quadro mais genérico da lógica das decisões envolvidas, se justifica supor tal desprendimento das empresas diante do mercado, a ponto de ser possível retratá-las simplesmente como unidades gerais de avaliação e valorização do capital. Porém, tendo sido estabelecido este marco teórico de referência é preciso um esforço no sentido de tentar introduzir outros tipos de considerações teóricas num nível de abstração mais baixo que, sendo compatíveis com o marco referencial mais geral, ajudem a preparar o terreno para a identificação e análise das interações das decisões de produção através do tempo (Possas, 1983, cap. 1).

Em nossa opinião, um passo necessário nesta direção é uma reflexão teórica sobre a concorrência e os mercados, que inclusive pode ajudar a concretizar alguns dos elementos determinantes das expectativas que Keynes, no marco de sua teoria geral, demonstrou serem tão essenciais para a formação da produção e dos preços. Esta reflexão pode contribuir para abrir o caminho para uma abordagem dinâmica à produção e aos preços, onde, em vez de expectativas dadas, se incorpore sua formação nos processos competitivos ao nível do mercado, se não em todas as circunstâncias concretas, ao menos em condições hipotéticas deliberadamente selecionadas para análise.

Esta questão pode ser inicialmente colocada a partir de uma rediscussão dos condicionantes da reação dos preços e da produção e emprego diante de alterações na demanda. De um modo geral, podemos afirmar que o impacto real imediato da demanda sobre a produção e o emprego de uma indústria requer não apenas presença de estoques e de excesso de capacidade produtiva, tanto na indústria considerada quanto entre seus fornecedores de insumos, mas também que os preços, em princípio, não aumentem toda vez que a demanda supera a oferta no mercado.

Como vimos, no contexto de sua *Teoria geral*, Keynes assumiu que o impacto da alteração na demanda sobre a produção e/ou os preços

depende, de um lado, das condições de rendimento dos recursos na produção e, de outro, da avaliação dos empresários sobre a conveniência de usar o equipamento produtivo no presente ou reservá-lo para o futuro. Sob condições de rendimentos decrescentes, um aumento da demanda provocaria uma elevação na produção e no emprego, mas seria acompanhado de maiores preços explicados pelos maiores custos unitários da produção ampliada. Se ao mesmo tempo, as expectativas dos empresários sobre custos e vendas no presente e no futuro aconselham a reservar o equipamento para uso noutra ocasião, haveria não apenas maiores preços mas também uma elevação na margem de lucro sobre os custos dos fatores.

A proposição anterior se sustenta nos termos muito gerais em que é colocada. Porém é necessário precisar o significado da avaliação dos produtores sobre a conveniência de usar o equipamento no presente ou reservá-lo para o futuro. Keynes a considera sob a perspectiva da lógica abstrata, predominantemente financeira, da valorização do capital em geral. E, de fato, tratando-se de empresas industriais, existem fortes razões para supor que prevaleçam os critérios abstratos de rentabilidade prospectiva, risco e liquidez, à medida que aumenta a importância relativa dos movimentos de conglomeração da atividade produtiva.²⁴ Porém o reconhecimento da dominância da lógica financeira abstrata do capital não deve obscurecer o fato de que ela não suprime as peculiaridades da concorrência no mercado que é fortemente condicionada também pela natureza específica dos determinantes técnico-produtivos e comerciais da atividade econômica.²⁵ Pensar de outro modo seria desconhecer que dela depende o risco associado às diversas opções postas diante das empresas.²⁶

24 Ver Tavares & Belluzzo (1980).

25 Cf. Possas (1983, cap. 1, 3).

26 A título de provocação, poderíamos afirmar que Keynes criticou Pigou por não ter generalizado adequadamente o trabalho de Marshall no duplo sentido de passar da consideração de uma indústria isolada para o conjunto do sistema econômico e de tratar de modo mais geral a produção como resultado da avaliação e valorização do capital. Keynes como especialista em capitalismo, dinheiro e finanças, deu grandes contribuições nesta direção, partindo de um teórico da produção e organização das indústrias e dos mercados, como foi Marshall. Porém, parece necessário reconsiderar, desde a ótica mais geral proposta por Keynes, o tratamento moderno da organização industrial que também foi desenvolvido a partir de Marshall, uma vez abandonado o paradigma do equilíbrio parcial.

Em particular, quando se procura estabelecer uma relação entre o grau de utilização da capacidade produtiva e os preços e margens do lucro sobre os custos de fatores, não basta uma discussão genérica sobre o caráter capitalista das decisões de produção, sendo necessária uma referência específica à forma de organização do mercado. Somente na situação hipotética de um mercado atomístico com livre concorrência é plausível uma concepção do comportamento das empresas totalmente derivado de avaliações gerais sobre aplicação e valorização do capital em que não se destacam, de modo particular, considerações sobre as condições do processo competitivo no mercado.

De fato, naquele tipo de mercado é praticamente inconcebível a existência de uma ação coordenada das empresas sem um apoio externo a ele, pois a ruptura dos acordos não depende do que faça cada uma das empresas, com o que tende a imperar um comportamento independente.²⁷ Noutros tipos de mercado e em particular no oligopólio, a incerteza das empresas quanto às suas expectativas sobre o mercado incide de um modo específico sobre o comportamento dos concorrentes que, a menos que alguns deles disponham de claras vantagens sobre os demais no processo competitivo, tendem a usar métodos convencionais na fixação da produção e dos preços que ajudam a obter maior previsibilidade do comportamento empresarial no mercado.

Que exista uma tendência ao conluio particularmente em mercados oligopolísticos e que ela seja reforçada pelo uso de procedimentos convencionais na fixação da produção e dos preços visando disciplinar o mercado, não significa que sua coordenação seja facilmente obtida e que, uma vez atingida, seja permanente. As empresas não podem ter, a priori, um quadro exato de suas vantagens no processo competitivo tendo em conta os concorrentes estabelecidos e os que por ventura possam tentar entrar no mercado. Muito menos as empresas são capazes de prever com certeza a provável reação das demais perante a estratégia de mercado que decidam implementar. Elas formam expectativas sobre o mercado e atuam conforme, questionando-se a cada momento sobre a conveniência e os riscos de tentarem modificar a seu

²⁷ Ver Fellner (1949) e Possas (1983, cap. 2).

favor as condições do mercado. Portanto, nada garante que optando pela preservação da estrutura do mercado, a estratégia das empresas, calcada em expectativas incertas sobre suas conseqüências, atue efetivamente no sentido de contribuir para a preservação da organização do mercado.

E de fato o grau de facilidade e permanência da coordenação oligopolística varia muito entre mercados diferentes refletindo a diversidade de condições competitivas próprias de cada um deles. Porém, sob a hipótese de uma estrutura de mercado estável e de aplicação irrestrita de procedimentos convencionais na fixação da produção e dos preços, exclui-se a possibilidade de existência de qualquer mecanismo automático de ajustamento do grau de utilização da capacidade produtiva da indústria ao nível de suas vendas que opere através de alterações nos preços e margens de lucro a partir das tensões existentes no processo competitivo. A existência de um mecanismo deste tipo é que justificaria, ao nível da operação do mercado, uma relação inversa entre o grau de utilização da capacidade produtiva e os preços e margens de lucro.

Assim, por exemplo, podemos supor que as empresas planejam a utilização de sua capacidade produtiva em função de previsões de vendas no presente e no futuro. A menos que sua presença no mercado seja puramente eventual, elas deverão operar com uma reserva de capacidade que depende do que acreditam ser necessário para ao menos garantir sua posição no mesmo, já que a expansão da capacidade produtiva requer determinado período de tempo. Se as vendas mostram-se inferiores às expectativas das empresas, elas terão, obtido lucros inferiores ao esperado e se defrontarão com um grau de utilização da capacidade produtiva aquém do planejado. Dispondo de um excesso de capacidade produtiva superior ao necessário para garantir a ocupação do seu espaço econômico no mercado e sendo premente elevar os lucros no presente independentemente de suas conseqüências sobre o futuro, as empresas poderiam estar dispostas a reduzir seus preços e margens de lucro na tentativa de ampliar o volume de suas vendas.

E se de fato as empresas operam com uma rentabilidade apenas suficiente para justificar sua presença no mercado, não seria difícil eliminar uma parcela expressiva da capacidade produtiva excedente, o que contribuiria para refazer as condições de rentabilidade das que lograrem

sobreviver no mercado. Porém o excesso de capacidade produtiva conduz à tentativa de as empresas forçarem sua posição diante das demais somente se estas não dispõem de condições para opor resistência a essa tentativa de concentrar o mercado. Por outro lado, a obtenção de lucros inferiores às expectativas leva à tentativa de forçar seu aumento às custas das demais empresas através de um estreitamento nas margens de lucro somente quando é relativamente débil a situação financeira das empresas em consequência de elas operarem com um baixo nível absoluto de lucros.

Lucros normais e ausência de vantagens competitivas permanentes entre as empresas estabelecidas no mercado são duas características básicas associadas à livre concorrência. Noutras formas de mercado as empresas podem valorizar a preservação de sua estrutura pelo temor de estropiá-lo a partir de uma ação independente visando elevar os lucros às custas das demais, através de reduções nas margens de lucro.

No caso contrário, de as vendas mostrarem-se superiores às expectativas das empresas, elas terão obtido lucros superiores ao esperado e se defrontado com um grau de utilização da capacidade produtiva além do planejado. Dispondo de um excesso de capacidade produtiva inferior ao julgado necessário para garantir a ocupação do seu espaço no mercado, auferindo lucros superiores aos implícitos na avaliação capitalista de suas decisões de produção, as empresas poderiam estar dispostas a elevar seus preços e margens de lucro aproveitando-se das circunstâncias do mercado.

A alta rentabilidade imperante no mercado estimularia a ampliação da capacidade produtiva a partir das empresas estabelecidas e da entrada de novas empresas no mercado. Esse ajustamento da capacidade produtiva ao volume das vendas terminaria por rebaixar os lucros ao nível normal através de uma expansão desordenada. Porém, a presença de vantagens permanentes entre as empresas no processo competitivo, inclusive diante de concorrentes potenciais, pode permitir a sustentação de uma alta rentabilidade sem motivar uma expansão desordenada das empresas existentes e a entrada de novos concorrentes ao mercado, preservando-se sua estrutura.

Em síntese, numa estrutura de mercado estável, mais freqüente nas condições de oligopólio, em que são relativamente permanentes as vantagens das empresas no processo competitivo, a margem de lucro não é flexível de modo a contribuir para adequar o grau de utilização da capacidade produtiva aos níveis planejados pelas empresas. Neste caso, será o grau de utilização da capacidade produtiva e não a margem de lucro que responderá diante de diferenças entre vendas efetivas e previstas e o contraste entre os graus efetivo e planejado de utilização da capacidade produtiva impactará sobre o ritmo da atividade de investimento, centrado nas empresas estabelecidas no mercado (Steindl, 1952, cap. 5).

Porém, não há porque excluir a possibilidade de que alterações na demanda provoquem mudanças na estrutura do mercado que sejam acompanhadas de modificações nas margens de lucro. Por exemplo, uma grande expansão da demanda pode implicar o declínio das vantagens relativas das empresas no processo competitivo estimulando a expansão de concorrentes e a entrada de novos ao mercado. Esta situação é tanto mais provável quanto as empresas existentes não dispõem de vantagens absolutas de custo e de diferenciação de produtos que impeçam o acesso dos rivais efetivos e potenciais às mesmas condições de produção e vendas.²⁸

Caso a expansão da demanda diminua as vantagens relativas das empresas no processo competitivo pode ocorrer uma transformação na estrutura do mercado. Uma das alternativas é que a desestruturação do mercado resulte da opção das empresas por fixar preço e produção segundo o que possa absorver momentaneamente o mercado. Nestas circunstâncias o preço e a margem de lucro aumentariam junto com o grau de utilização da capacidade produtiva instalada. No entanto, é duvidoso que se possa postular que tal comportamento das empresas seja uma caracterização geral, particularmente sob condições de oligopólio.

Seria mais realista admitir a existência de uma tendência a uma relativamente rápida acomodação das empresas a uma nova estruturação do mercado. E, diante da redução nas vantagens relativas das empresas no

²⁸ Sobre a definição de vantagens absolutas de custo e de diferenciação de produtos, ver Bain (1956, cap. 1). Sobre a influência do tamanho do mercado sobre o nível das barreiras à entrada, ver Sylos-Labini (1966, cap. 2-3).

processo competitivo, a nova estrutura do mercado que pode ser mantida estável nessas condições tem implícitas margens de lucro inferiores às existentes previamente à elevação da demanda. Neste caso, a concorrência das empresas pela ocupação de um crescente espaço econômico no mercado conduziria a uma redução da margem de lucro e não o contrário. Qualquer outra hipótese significaria a total desconsideração dos efeitos das condições estruturais do processo competitivo no mercado sobre a definição das estratégias das empresas. Estas não podem ser inteiramente deduzidas das condições do mercado, mas seria absurdo propor que tais condições não as afetem, particularmente em oligopólio (Possas, 1983, cap. 2).

O fato de uma grande expansão da demanda contribuir para a existência de pequenas vantagens relativas entre empresas no processo competitivo provavelmente diz respeito a uma indústria em formação ou que passa por profunda transformação. Nestas circunstâncias é plausível que não se consolide determinada estrutura de mercado. Porém, o ritmo de crescimento da capacidade produtiva deve ser muito elevado e provavelmente chegará a superar a própria expansão das vendas no mercado. Isto tenderá a contribuir para uma acomodação futura das empresas a determinada estrutura de mercado ao viabilizar sua ocupação do espaço econômico.

As considerações anteriores sugerem a importância de se refletir sobre as formas de concorrência quando se estuda a formação dos preços e da produção tendo superado a hipótese de livre concorrência. Uma alternativa foi proporcionada pelo princípio do custo total que se constituiu no ponto de partida para uma abordagem aos mercados que, descaracterizando a determinação dos preços e margens de lucro como um mecanismo de ajustamento da produção à demanda, abriu espaço para uma reflexão sobre a dinâmica dos preços a partir do comportamento dos custos.

Numa síntese e interpretação das implicações do princípio do custo total, Mario Possas nos esclarece:

“A tradição neoclássica fixou na teoria dos preços o hábito de raciocinar com a determinação simultânea de preço e quantidade de um produto pela pressuposta igualdade entre oferta (identificada com produção) e demanda,

o que de resto evidencia a escolha do preço como variável independente essencial para ambas quantidades e como variável de ajuste entre oferta e procura. Desde o momento em que se rompe teoricamente essa simetria é necessário ir mais longe e reconhecer que não há nenhum mecanismo de ajuste automático da oferta (produção) à demanda, como se costuma atribuir ao preço (...). O ajustamento não automático da produção à demanda é possibilitado pelas variações de estoques e pedidos acumulados (...) uma empresa oligopolista fixa o preço seguindo uma política de preços de tipo custo total (...) tendo em conta custos diretos em geral constantes até o limite de capacidade e que esta quase sempre é subutilizada. A demanda terá influência sobre o nível escolhido de produção da empresa, mas este não pode reagir instantaneamente, porque as modificações na programação do volume de produção tomam tempo e despesas (...) A utilização deste processo mais flexível de ajustamento da oferta à demanda, mantendo inalterados o preço e a produção (a curto prazo), cumpre um papel subsidiário na coordenação oligopolista, na medida em que reduz os riscos de quebrar a disciplina do mercado ou mesmo precipitar a competição em preços em consequência de erros de avaliação ou de ocorrência de condições no mercado que encorajam uma atitude mais independente das empresas.”²⁹

A longa citação anterior põe em evidência aspectos essenciais da postura do princípio do custo total perante a questão da determinação dos preços e da produção. No que diz respeito à problemática da geração da renda e do emprego é particularmente importante a mencionada ruptura teórica entre a formação de preços e os processos de ajustamento da produção à demanda. A descaracterização do preço como variável de ajuste automático entre oferta e demanda permite esclarecer o fato de que, apesar da simultaneidade entre formação dos preços e determinação da renda real, eles são dois processos diferentes que não respondem aos mesmos fatores.

O princípio do custo total encara o processo de formação dos preços como uma remarcação dos custos diretos unitários pelas empresas. Estas decidem determinado grau de utilização de sua capacidade

²⁹ Cf. Possas (1983, cap. 2, p. 236 e 237). Baseamo-nos estreitamente neste esforço do autor em contribuir para a construção de um corpo teórico para a análise dinâmica do oligopólio a partir de uma revisão crítica da literatura existente. Remetemos o leitor a esse trabalho para um tratamento mais profundo e completo de questões que apenas tocamos de modo excessivamente sintético.

produtiva instalada com base em previsões de vendas. Desta decisão resulta determinado uso de matérias-primas e trabalho. Dados os salários e os preços das matérias-primas, resultam determinados custos diretos unitários ao grau de utilização planejado. Os preços são então fixados aplicando um mark-up aos custos diretos unitários. Se o mercado não confirmar as previsões de vendas das empresas, o efeito imediato será uma alteração imprevista no nível de estoques e a obtenção de lucros distintos dos desejados.

As conseqüências ulteriores da não-confirmação das previsões de vendas dependem das condições do processo competitivo no mercado. Elas não são automáticas pois envolvem a passagem do tempo necessário para a reprogramação das atividades das empresas e serão distintas se implicarem ou não mudanças na estrutura do mercado. Nas condições de estabilidade desta estrutura, a não-confirmação das expectativas de vendas provocará uma alteração no grau de utilização da capacidade produtiva instalada sem modificar a margem bruta de lucro, podendo afetar, isto sim, o ritmo da atividade de investimento das empresas.

Porém, a estrutura do mercado não tem porque se manter estável e em todo caso, nunca deve ser tomada como um dado definitivo. Numa perspectiva ampla, o processo competitivo deve ser considerado como tendendo a envolver permanentemente uma transformação na estrutura do mercado, porque é de sua natureza que a manutenção de determinadas vantagens de uma empresa pressuponha a constante tentativa da mesma no sentido de ampliá-las.³⁰ As próprias previsões de venda das empresas referem-se não só ao crescimento global do mercado mas também à parcela do mesmo que lhe caberá. Ambos os tipos de previsão dependem de sua estratégia competitiva na luta pela ocupação do espaço econômico do mercado.

Numa discussão ampla sobre o processo competitivo, as políticas de preço, produção, vendas e investimento são partes inseparáveis das estratégias de mercado das empresas. Estas, ademais, incluem decisões, como as de ordem financeira, que extrapolam o âmbito das considerações

³⁰ Esta concepção do processo competitivo foi formulada por Schumpeter (1943, cap. 7-8). Um desenvolvimento de suas implicações microeconômicas encontra-se em Penrose (1959).

mais imediatas sobre os mercados, referindo-se à empresa, não como uma entidade inserida em determinado mercado, mas sim como uma unidade de valorização do capital em geral. De modo que não se deve restringir a estratégia de mercado das empresas a simples considerações relativas às suas vantagens específicas no processo competitivo sustentadas objetivamente nas características técnico-produtivas e comerciais do mercado.

De fato, as empresas normalmente dispõem de grande autonomia ao definir suas estratégias competitivas, particularmente notórias em situações de desestruturação dos mercados. Porém a estratégia implementada não deve ser vista como totalmente arbitrária devido às restrições colocadas ao comportamento da empresa, derivadas das características técnico-produtivas e comerciais dos mercados, sob as quais elas fundam objetivamente suas particulares vantagens relativas no processo competitivo.

O próprio ritmo da transformação na estrutura do mercado pelo processo competitivo é específico de cada mercado, não só porque as inovações se dão a partir dos condicionantes técnico-produtivos e comerciais existentes, como também porque a ocupação do espaço econômico do mercado costuma envolver a criação de nova capacidade produtiva e a possível eliminação da já instalada, o que se processa em ritmos diferentes nos vários mercados.

Um caso extremo é o do mercado de livre concorrência. Neste, por definição, é impossível a manutenção de vantagens relativas entre empresas no processo competitivo por um período significativo de tempo. Devemos, entretanto, admitir esta possibilidade, embora em graus variados. Isto constitui a característica essencial dos mercados oligopolísticos, com implicações fundamentais para sua estrutura e dinâmica. É esta possibilidade de permanência das vantagens relativas das empresas, e o fato de que sua simples existência não implique necessária e imediatamente a detonação de pressões competitivas tendentes a modificar a estrutura do mercado que dão substância a uma concepção de estabilidade na qual se aplica o princípio do custo total como norma de fixação de preços.

Segundo Schumpeter, o processo competitivo pode ser sintetizado na permanente busca de lucros de monopólio através de inovações que subseqüentemente tendem a se difundir através do mercado. Essas inovações modificam as vantagens relativas das empresas no processo competitivo, dando condições para que algumas delas possam aumentar suas margens de lucro. A elevação das margens de lucro amplia a potencialidade de crescimento das empresas que lideram a introdução das inovações. Dependendo de fatores de risco e dos parâmetros financeiros que orientam a atuação das empresas, esta maior potencialidade de crescimento pode se concretizar no interior do mesmo mercado ou através de uma diversificação nas atividades da empresa, sendo também concebível que se traduza em simples aplicações financeiras. Caso a empresa tenda a crescer no mesmo mercado, seja às custas dos concorrentes ou através da elevação do próprio ritmo de crescimento global das vendas do mercado, seu esforço competitivo, do qual resultariam transformações na estrutura, implicará o declínio das margens líquidas de lucro por aumentos de custo (direto e indireto) ou por redução de preço.³¹

Pode-se postular, então, que de modo geral existe uma relação inversa entre a magnitude do esforço competitivo das empresas visando ocupar o espaço econômico do mercado e sua margem líquida de lucro para dado nível de utilização da capacidade produtiva instalada. Se esse espaço econômico for pequeno em relação à capacidade produtiva instalada, o esforço competitivo das empresas com maior potencialidade de crescimento poderá conduzir à destruição de parte da capacidade produtiva existente. Isto dependerá da capacidade de resistência, inclusive financeira, dos concorrentes mais débeis no mercado. Pelo contrário, se o espaço econômico do mercado é amplo vis-à-vis a capacidade produtiva instalada, será maior a ameaça de alteração na estrutura do mercado, seja por conta da expansão das empresas estabelecidas ou pela maior facilidade de entrada de novos concorrentes.³²

Porém, como mencionamos, a estratégia das empresas, notadamente das que exercem a liderança dos mercados, não pode ser

³¹ Ver novamente Steindl (1952).

³² Ver Sylos-Labini (1966, cap. 2-3).

inteiramente deduzida de seus condicionantes estruturais. Ela leva em conta a concorrência potencial interna e externa ao mercado. Porém existem incertezas não elimináveis no processo competitivo, decorrentes da presença de decisões interdependentes tomadas isoladamente e baseadas em expectativas recíprocas de comportamento.

A teoria do mercado apenas estabelece os condicionantes gerais das estratégias das empresas ao nível do processo competitivo tentando deduzir efeitos específicos das interações das empresas no mercado. Se a empresa líder define sua estratégia conforme a opção de preservar a estrutura do mercado, a teoria mostra como ela estará capacitada para auferir determinado limite máximo de margem de lucro compatível com aquela estabilidade estrutural. Esse limite máximo para a margem de lucro depende, de um lado, das condições técnico-produtivas e comerciais do mercado onde se sustentam as vantagens relativas das empresas no processo competitivo e, de outro, da natureza da concorrência potencial, particularmente sua capacidade para alterar aquelas características estruturais do mercado.

Além de determinar o limite máximo da margem de lucro compatível com a estabilidade da estrutura do mercado, a teoria sugere as condições que definem a maior ou menor probabilidade dessa estabilidade e, o que teoricamente é mais importante, no caso de instabilidade, aponta o sentido provável da evolução do mercado e das margens de lucro, centrando a análise em aspectos gerais do surgimento das pressões competitivas, suas manifestações na estrutura e na dinâmica do mercado, bem como seus efeitos sobre o nível e comportamento das margens de lucro.

Enfocando explicitamente as interações desencadeadas na transformação da estrutura do mercado a partir do surgimento de pressões competitivas enraizadas nas vantagens relativas das empresas e refletidas em suas margens de lucro, a teoria destaca o potencial diferenciado de crescimento das empresas associado a distintos ritmos de acumulação de capital a partir dos lucros, que seria o determinante último das condições de viabilidade de estratégias agressivas em preço, qualidade e comercialização, dependendo das peculiaridades estruturais do mercado. E, com o exame das diferentes possibilidades em termos de configuração

estrutural do mercado e do tipo de estratégia das empresas líderes, chegou-se à identificação de diferentes padrões de concorrência com importantes implicações sobre a dinâmica do sistema econômico, tanto no que se refere aos investimentos na ampliação da capacidade produtiva, quanto no que diz respeito à distribuição da renda, decorrentes dos efeitos daqueles padrões competitivos sobre o grau de utilização da capacidade produtiva e sua influência simultânea sobre o comportamento das margens de lucro (Tavares, 1974, 1979).

1.3.2 A distribuição funcional da renda

A questão da distribuição da renda pode ser colocada a partir de uma discussão acerca dos efeitos sobre ela de uma alteração no nível da atividade econômica. Kalecki formalizou a determinação da parcela da renda bruta que cabe aos trabalhadores diretamente ligados à produção como uma função inversa do mark-up e da composição dos custos diretos totais em salários e outros insumos.³³ Supõe-se que a empresa fixa o preço a partir dos custos diretos unitários estabelecendo uma determinada relação entre o lucro bruto esperado e o total de salários pagos ao pessoal ligado à produção. Dadas as taxas de salário, a massa total de salários depende do emprego determinado pela programação da produção das empresas. Entretanto, o lucro bruto dependeria da confirmação das previsões de vendas que deram origem àquela programação da produção.

Mesmo que admitamos por hipótese a estabilidade das estruturas de mercado e que os mark-ups não sejam afetados pelo que ocorra em termos de confirmação ou não das previsões de vendas, a relação lucro-salário é afetada pelas vendas efetivas das empresas. De modo que a participação dos salários na renda depende não apenas das condições estruturais dos mercados que incidem sobre o nível dos mark-ups bem como dos fatores que determinam a composição dos custos diretos das empresas, dentre os quais destacam-se os níveis das taxas de salário nominal e dos preços dos demais insumos e as características técnicas dos

³³ Sendo π a participação do total de salários do pessoal ligado à produção, K o mark-up expressado pela relação entre preço e custo direto unitário e J a relação entre outras despesas com insumos e salários então: $\pi = \frac{1}{1 + (K-1)(1+J)}$. Sobre isto ver Kalecki (1976).

processos de produção, mas também dos níveis da demanda pelos produtos das empresas que, junto com o mark-up, determinam a magnitude dos lucros brutos.

Então, somente no caso particular da perfeita confirmação das expectativas de vendas das empresas tem sentido a fórmula proposta por Kalecki para expressar a distribuição da renda em termos do mark-up e da composição dos custos diretos de produção. Se as vendas efetivas são distintas das esperadas, aquela equação mantém apenas uma validade puramente formal enquanto identidade, sem que a relação entre vendas e custos diretos indique a magnitude do mark-up no sentido de determinação dos preços em dadas condições estruturais de concorrência. De fato ela refletiria tanto os efeitos das vendas sobre os lucros brutos quanto as conseqüências da fixação dos preços a partir dos custos diretos unitários.

Portanto, não se deve interpretar diretamente a relação observada entre vendas e custos diretos em termos da determinação dos preços através do mark-up. Outro problema distinto é a interpretação, também presente em Kalecki, do mark-up como exprimindo o poder de mercado das empresas perante a concorrentes, fornecedores de insumos e trabalhadores. De fato, o poder de mercado das empresas não se traduz exclusivamente na fixação dos preços. Por outro lado, as margens brutas de lucro sobre os custos diretos unitários são sensíveis às particularidades de cada estrutura de mercado, especialmente suas características técnicas de produção e as formas de concorrência predominantes.³⁴ Em si mesmo o próprio conceito de grau de monopólio fica prejudicado, na medida em que se enfatiza a existência de diferentes estruturas de mercado caracterizadas pela presença de distintos padrões de concorrência.

Não obstante, é importante a idéia de encarar a repartição da renda entre lucros e salários como um resultado, entre outras coisas, da fixação dos preços a partir dos custos diretos unitários e do emprego e uso de matérias-primas decorrentes das decisões de produção das empresas. Apenas é questionável o procedimento do considerar a relação entre

³⁴ Uma discussão mais ampla e completa dos problemas envolvidos tanto na interpretação da relação entre vendas e custos diretos quanto na idéia do mark-up como medida do grau de monopólio encontra-se em Possas (1983, cap. 2-3).

vendas e custo direto como expressão do mark-up, como norma de fixação de preços, quando ela também pode refletir o efeito das vendas quando não correspondem exatamente à produção.

Em resumo, o total de salários na produção depende do nível das taxas salariais e do emprego. Este último reflete as decisões de produção das empresas em função de suas expectativas de vendas. O lucro bruto depende, de um lado, de como as empresas fixam os preços a partir dos custos diretos unitários e, de outro, de como se materializam concretamente aquelas previsões de vendas. Dadas estruturas de mercado estáveis e mark-up constante, não alteráveis diante de desajustamentos entre produção e vendas, o lucro bruto dependeria dos níveis do custo direto total e do mark-up além da relação entre vendas e produção.³⁵ Por sua vez, a relação entre salários e lucros brutos dependeria inversamente do nível do mark-up, da relação vendas-produção, da relação entre o preço médio das matérias-primas e a taxa média de salários e da relação de uso entre matérias-primas e trabalho na produção.³⁶

Seguindo as sugestões oferecidas por Kalecki, os preços dos produtos primários básicos têm uma lógica de formação diferente dos preços industriais. Ao contrário destes últimos, são determinados fundamentalmente pela demanda, devido à inflexibilidade da produção e à presença de especulação através da manutenção de estoques.³⁷

A lógica da formação dos preços industriais reflete as condições específicas da concorrência como disputa pelo poder de compra que é mediatizada pelas características particulares das estruturas de mercado,

35 Sejam LB o lucro bruto, P o preço, u o custo direto unitário, q_p a quantidade produzida e q_v a quantidade vendida então:

$$LB = P \cdot q_v - u \cdot q_p = \left(\frac{P}{u} \cdot \frac{q_v}{q_p} - 1 \right) u \cdot q_p$$

36 Sejam W o total dos salários, η o preço médio das matérias-primas, π a taxa média de salários, MP a quantidade física de matérias-primas e N o emprego na produção. Então:

$$\frac{W}{LB} = \frac{\pi \cdot N}{\left(\frac{P}{u} \cdot \frac{q_v}{q_p} - 1 \right) u \cdot q_p} = \frac{1}{\left(\frac{P}{u} \cdot \frac{q_v}{q_p} - 1 \right) \left(1 + \frac{\pi}{\eta} \cdot \frac{MP}{N} \right)}$$

37 John Hicks também distingue duas lógicas de formação de preços aplicáveis ao que ele denominou mercados de preço fixo e flexível. O termo preço fixo não necessariamente quer dizer que não variam, mas sim que são fixados pelos produtores, e as causas de sua variação não se relacionam diretamente com desajustamentos entre produção e vendas. Por sua vez os preços flexíveis são os vigentes em mercados onde a comercialização permite uma especulação. Hicks inclui neste último tipo de mercado os das matérias-primas básicas e os dos ativos financeiros. Ver Hicks (1974).

na medida em que elas condicionam as formas de concorrência, que entre outras coisas abarcam as estratégias de preços das empresas. Já a lógica da formação dos preços dos produtos primários básicos, na mesma medida que as condições comerciais de seus mercados permitem maior especulação, tende a apresentar um maior grau de indiferença quanto a formas particulares da disputa pelo poder de compra, predominando mais nitidamente os critérios abstratos da valorização do capital, ou seja, rentabilidade prospectiva, risco e liquidez.³⁸

As diferenças entre mercados industriais e mercados onde predomina mais claramente a especulação com a oferta têm implicações sobre o próprio significado da incerteza das expectativas, cuja consideração é um aspecto crucial no estudo da dinâmica da atividade econômica. Num mercado industrial, a importância da base produtiva material como condicionante das estratégias competitivas das empresas faz com que a incerteza tenha a ver principalmente com os efeitos dessas estratégias sobre aquela base material. Isto não somente contribui para dar maior estabilidade às condições de concorrência – o que permite dar substância ao conceito de estrutura de mercado – como também implica determinada objetividade na formação das expectativas. No caso dos mercados especulativos, a formação das expectativas baseia-se numa previsão do comportamento dos demais e, mesmo quando exista uma base produtiva material – como no caso dos mercados de produtos primários –, o que interessa para o comportamento dos preços é apenas que ela não impeça o controle especulativo de sua comercialização.

O papel dos estoques e o caráter dos processos de ajustamento da produção à demanda também são diferentes nos dois tipos de mercado. Nos mercados industriais, a presença de estoques cumpre a função de viabilizar uma resposta mais suave da empresa à demanda enquanto ela reprograma sua produção, o que envolve tempo e pode requerer a ampliação da sua capacidade produtiva. Particularmente nos mercados oligopolísticos fica, em princípio, excluída uma especulação direta com estoques, porque provavelmente conduziria a uma ruptura da estabilidade

38 Cf. Possas (1983, cap. 3), discute extensa e profundamente a conceituação de concorrência e formação de preços mais adequada para a análise da dinâmica capitalista. Os breves comentários que seguem sobre concorrência foram em grande medida sugeridos pela leitura deste trabalho.

do mercado quando sua estrutura não oferecesse vantagens suficientes para aquelas que optassem por esta estratégia. Esta, a nosso ver, seria a razão fundamental porque nos mercados industriais, ao contrário dos mercados de produtos primários, os preços, como afirmou Kalecki, respondem aos custos de produção e não à demanda.

O fato de os preços das matérias-primas básicas responderem à demanda pode ter implicações substantivas numa discussão da relação entre nível de emprego e participação dos salários na renda, pois, se não ocorrer algo semelhante com os salários, poderemos concluir que, *ceteris paribus*, quanto maior o nível de emprego menor o peso dos salários nos custos diretos de produção, o que repercutiria negativamente na distribuição da renda. Entretanto, é preciso considerar explicitamente a formação dos salários e sua relação com o ritmo da atividade econômica.

1.4 Formação dos salários e organização do mercado de trabalho conforme John Hicks

A análise de Hicks sobre o funcionamento do mercado de trabalho e a formação dos salários se desenvolve em torno da importante discussão dos efeitos do excesso e da escassez de força de trabalho sobre os salários. Ela tem por preocupação imediata esclarecer as razões pelas quais os salários nem sempre diminuem quando é grande o desemprego ou aumentam perante escassez de mão-de-obra. Sua exposição é feita em duas etapas. Inicialmente, postula-se a ausência de intervenção do Estado e dos sindicatos objetivando captar o suposto livre jogo da concorrência num mercado de trabalho hipotético.³⁹ Posteriormente, introduz-se a interferência do Estado e dos sindicatos e tenta-se extrair da análise as peculiaridades dos seus efeitos sobre a formação dos salários (Hicks, 1963, cap. 7-8).

Permeia toda a análise de Hicks a rigidez dos níveis salariais observada na Inglaterra durante a grande depressão dos anos 30. Em particular, constatou que os salários nominais aumentaram fortemente, embora de modo muito diferenciado por indústria, desde o início da Primeira Guerra Mundial até 1920. Caíram também bruscamente entre

³⁹ Ver Hicks (1963, cap. 2-4).

1920 e 1923, quando a Inglaterra enfrentou uma retração no nível de sua atividade econômica. Depois de ligeira recuperação, os salários nominais se mantiveram ou caíram levemente após 1926. Na depressão dos anos 30, a queda nos salários nominais foi muito menor que na recessão do início da década anterior, apesar de sua maior profundidade. Em ambas, os preços declinaram acentuadamente, permitindo a manutenção dos salários reais no início dos anos 20 e seu aumento na depressão dos anos 30.

A questão imediata colocada por Hicks é porque teria sido tão pequeno o declínio dos salários nominais nos anos 30, apesar do desemprego maciço e da diminuição do nível dos preços. Encaminhou seu estudo dos efeitos do desemprego sobre os salários nominais tentando inicialmente analisar as causas do próprio desemprego. Tratando de diferentes tipos do que depois ficou conhecido como desemprego friccional, concluiu que não têm porque afetar o nível nominal dos salários, pois não refletiriam mudanças no que chamou de condições normais da operação do mercado de trabalho.

O desemprego friccional é considerado temporário e refletiria em grande medida o imperfeito conhecimento das oportunidades de emprego pelos trabalhadores, ou qualquer outro tipo de dificuldades para o trânsito de um emprego a outro. Admitindo-se, em princípio, que os salários nominais podem ser encarados como determinados pela concorrência dos trabalhadores pelos postos de trabalho existentes e pela disputa dos empregadores pelos trabalhadores disponíveis, a demonstração de que o desemprego friccional não afeta necessariamente os salários nominais requer que se mostre a inutilidade de os empregadores tentarem tirar vantagem deste tipo de desemprego rebaixando os salários. De um lado, o rebaixamento dos salários nominais pode levar o empregador a perder alguns de seus empregados e, ao tentar substituí-los, notar a redução de suas possibilidades de contratar trabalhadores adequados. De outro lado, o rebaixamento dos salários, na medida em que provoca conflitos no local de trabalho, prejudicaria a eficiência produtiva dos trabalhadores que optassem por manter-se no emprego.⁴⁰

⁴⁰ Note-se que a discussão refere-se ao salário pago por um empregador ou por uma indústria. Neste caso, menor salário nominal significa em geral menor poder de compra sobre os bens de consumo dos assalariados.

Um desdobramento importante da análise de Hicks do desemprego friccional é seu tratamento da parcela do desemprego que pode ser atribuída a uma adaptação imperfeita dos salários nominais à eficiência individual dos trabalhadores; ou seja, aquela parcela do desemprego associada ao fato de prevalecer um salário uniforme em circunstâncias nas quais diferem muito as qualidades produtivas da mão-de-obra disponível voltada para determinada indústria. Ele reconhece que a eficiência produtiva de um trabalhador é uma matéria complexa, tendo variadas dimensões que inclusive extrapolam os aspectos propriamente técnicos do trabalho. Este fato torna difícil uma definição precisa da eficiência produtiva, o que por sua vez implica não ser ela facilmente reconhecida pelo empregador, ao menos no momento da contratação da força de trabalho.

Não obstante, Hicks admite que, em circunstâncias particulares, existem razões concretas para um empregador preferir determinados empregados a outros. Conclui, entretanto, que este fato implica a existência de forças que fazem com que os trabalhadores com atributos específicos dirijam-se aos empregadores melhor capacitados para usar esses atributos. Daí poder postular a existência de uma relativa homogeneidade na oferta de trabalho para determinada ocupação, o que se manifestaria numa distribuição normal das aptidões dos diferentes trabalhadores.

Por outro lado, Hicks também admite que na maioria das ocupações é baixo o nível de qualificação exigido e pequeno o período de aprendizado necessário para atingi-lo. Por este motivo, os atributos dos trabalhadores vinculados a determinada ocupação não somente representariam uma distribuição normal, como também a dispersão em torno da média seria pequena. Em conseqüência, não se justificaria um maior esforço da parte do empregador no sentido de discriminar seus empregados numa determinada ocupação fixando-lhes salários em função de sua eficiência produtiva. Daí postular a existência de uma tendência a se impor uma taxa salarial padronizada para cada tipo de ocupação numa empresa. Esta tendência seria particularmente marcante tratando-se de empresas de grande tamanho que empregam muitos trabalhadores em cada uma das ocupações. De um lado, a lei dos grandes números

asseguraria uma menor dispersão das aptidões dos trabalhadores quanto maior o número de empregados envolvidos. De outro lado, aquela discriminação requeria uma supervisão muito detalhada com risco de provocar atritos no local de trabalho, que, além de prejudicar a eficiência produtiva coletiva poderia ameaçar a própria manutenção dos bons empregados pela empresa.

Não obstante, sempre existiriam alguns poucos trabalhadores com eficiência produtiva superior, e de qualquer modo é do interesse da empresa instituir estímulos salariais ao trabalho. Portanto, é necessária alguma discriminação dos empregados pelo empregador. No caso em que os resultados dependem nitidamente do esforço individual do empregado, e isto é facilmente percebido e medido pelo empregador, a remuneração por resultado proporciona os estímulos salariais ao trabalho. Nas situações em que não é fácil medir a relação entre resultados e esforços individuais dos empregados, a discriminação entre eles pode ser alcançada pela utilização de esquemas de promoção em torno aos quais se constroem determinadas escalas salariais. Através dessas escalas de promoção, os empregados superiores, uma vez demonstrado o quanto valem para a empresa, podem ascender de posição, e esta possibilidade forneceria os estímulos necessários ao trabalho. Por outro lado, os poucos trabalhadores com notória aptidão inferior ficam impossibilitados de obter e/ou manter o emprego com a taxa salarial padronizada. Aqueles que, apesar disto, permanecem no mesmo segmento do mercado de trabalho, enfrentarão um desemprego crônico.

As observações anteriores permitem a Hicks atingir duas conclusões importantes: em primeiro lugar, ele demonstra que a emergência de um salário padronizado não é necessariamente uma consequência exclusiva da imposição por parte de sindicatos operários, que de fato têm lutado por uma uniformização dos salários por ocupação. Citando Sidney e Beatrice Webb, Hicks afirma que “o empregador mais autocrático e intransigente adota espontaneamente taxas salariais padronizadas por tipo de trabalhador exatamente do mesmo modo como o sapateiro fixa seus preços não de acordo com o que lhe parece ser a capacidade de cada cliente, mas como uma proporção do custo.”⁴¹ Em

41 Cf. Webb, S. & Webb, B (1920: 231), citado por Hicks (1963: 39 – Tradução nossa).

segundo lugar, ele mostra que a carência de qualificações adequadas e, de modo mais geral, as dificuldades de adaptação à disciplina do trabalho no sistema industrial, tendem a conduzir a períodos relativamente longos de desemprego e não a baixos salários.

Para que o desemprego pudesse chegar a afetar o nível dos salários nominais seria necessário que ele estivesse relacionado com mudanças no que Hicks chama de condições normais do funcionamento do mercado de trabalho. Em particular, este seria o caso quando ocorresse uma retração no ritmo da atividade econômica das empresas empregadoras. Mesmo neste caso, Hicks admite que não são claros os efeitos do desemprego sobre os salários nominais. O esclarecimento desta difícil questão envolve a própria concepção do que se entende por concorrência no mercado de trabalho e suas implicações sobre a formação dos salários nominais.

Para Hicks, uma análise econômica dos salários nominais pressupõe a possibilidade de renovação periódica dos contratos de trabalho. No caso extremo de uma relação de emprego de caráter singular e totalmente eventual, sem qualquer perspectiva de renovação do contrato através do tempo, onde nem os trabalhadores nem os empregadores são necessariamente especializados em determinadas ocupações, seria impossível constituir uma base para a negociação sistemática entre trabalhadores e empregadores, e os salários seriam aleatórios e totalmente indeterminados, flutuando com as contingências cotidianas da oferta e demanda de trabalho. A determinação dos salários requer a existência de um mercado com a presença de uma demanda contínua de trabalho. Esta, entretanto, mesmo quando irregular no tempo, conduz pelo menos alguns trabalhadores a se especializarem em alguns aspectos do serviço a ser prestado. Neste caso, os trabalhadores estariam voltados a um particular mercado de trabalho, mesmo que não lograssem estabelecer uma relação permanente de emprego com determinado empregador.

Para Hicks, portanto, uma teoria dos salários nominais requer uma conceituação de mercado de trabalho envolvendo não apenas a existência de contratos de trabalho que fixam as condições de troca entre trabalhadores e empregadores, mas também a possibilidade de sua renovação no transcurso do tempo, embora nem sempre com o mesmo

empregador. Neste caso, as previsões sobre o futuro da parte dos trabalhadores e empregadores podem influir significativamente sobre as condições do contrato de trabalho.

Todos os empregadores podem sofrer variações cotidianas no ritmo de suas atividades. Não obstante, em certos casos, tais variações na atividade econômica não implicam necessariamente uma flutuação imediata no nível de emprego. Se ademais existe alguma economia associada ao fato de a experiência do trabalhador com um particular empregador tornar mais úteis os serviços de seus empregados – o que não necessariamente tem a ver somente com as peculiaridades técnicas do trabalho – pode levar a uma regularidade na relação de emprego dos trabalhadores com um determinado empregador.

A expectativa ou presunção de renovação do contrato de trabalho introduz especificidades na formação dos salários nominais. Daí Hicks distinguir os mercados de trabalho segundo o que ele chama de empregos casual e regular. Embora reconheça a inexistência de uma linha divisória claramente definida, havendo apenas uma diferença de grau entre as taxas de rotatividade nas ocupações, examina os dois casos extremos para sublinhar suas proposições.

Numa situação de emprego casual, é alta a taxa de rotatividade do trabalho, seja por conta do tipo de atividade econômica do empregador, seja porque ele não atribui nenhuma vantagem significativa ao fato de manter a relação de emprego com os mesmos trabalhadores. A alta rotatividade sugere a presença de um baixo custo de adaptação do trabalhador às características do emprego bem como a existência de uma alta competitividade dos trabalhadores no mercado de trabalho. Nestas condições, dificilmente os trabalhadores podem estabelecer uma base para tentar elevar os salários nominais, a menos que a expansão do emprego provoque escassez.

Não obstante, apesar do caráter casual da relação de emprego, o empregador não pode deixar de levar em conta o futuro quando decide uma alteração nos salários nominais. Isto será particularmente verdadeiro se empregadores e trabalhadores forem especializados em determinadas ocupações. Neste caso, sempre terá alguma importância a qualidade do trabalho e será preciso algum tipo de seleção por parte do empregador.

A alta rotatividade dos trabalhos e a facilidade de adaptação do trabalhador às ocupações, especialmente nos tipos inferiores de emprego casual, fazem com que o desemprego seja relativamente alto nestes mercados de trabalho. Entretanto, os salários nominais não teriam porque flutuar com as contingências do mercado, pois os efeitos do nível dos salários sobre a disponibilidade de força de trabalho para o empregador não são imediatos, mas tendem a ser diferidos no tempo.

Quando a flutuação no mercado de trabalho for suscetível de previsão acurada por parte de trabalhadores e empregadores, como seria o caso tratando-se de flutuações sazonais na atividade de um setor produtivo, será possível uma variação dos salários nominais, especialmente quando ela contribuir para a regularização das atividades do setor por seus efeitos sobre os custos do empregador. Entretanto, também seria possível que os salários nominais fossem fixados num nível suficiente para atrair a quantidade desejada do tipo requerido de trabalhadores, permanecendo constantes durante as flutuações nas atividades do setor. O resultado que efetivamente prevalecerá é uma questão de política salarial, que pode ser interpretada como representando os “costumes” do setor. Do ponto de vista da análise econômica, o fato relevante é que, quando o ritmo da atividade é alto, não é preciso aumentar o salário nominal para atrair mão-de-obra comum, enquanto que seria difícil atrair força de trabalho excepcional sem lhe garantir ao mesmo tempo a presunção de um emprego regular. Por outro lado, quando o ritmo de atividade é baixo, uma redução no salário nominal poderia comprometer a disponibilidade de força de trabalho para um empregador particular quando a conjuntura melhorasse.

Quando a flutuação não é passível de previsão acurada, a política salarial do empregador dependerá de suas expectativas quanto à duração e profundidade da mesma. Uma expansão considerável e prolongada do emprego pode levar à escassez de mão-de-obra. Isto por si só não basta para obrigar os empregadores a aumentarem imediatamente os salários nominais. Porém, alguns empregadores, provavelmente os mais prósperos, podem considerar a possibilidade de elevar os salários. Procedendo desta maneira, compelirão seus concorrentes a acompanhá-los no aumento dos salários nominais. É verdade que, se todos os empregadores aumentam os

salários, isto prejudica a estratégia de atrair mão-de-obra com altos salários, mas não a anula totalmente, porque sempre existe a possibilidade dos empregadores menos prósperos não terem as condições necessárias para elevar os salários no mesmo ritmo de seus concorrentes.

De modo análogo, uma queda no nível de emprego não implicaria necessariamente uma redução imediata dos salários nominais. Para Hicks, cada empregador somente considera seriamente a possibilidade de reduzir os salários quando está seguro de conseguir toda a força de trabalho que espera necessitar no presente e no futuro com o nível salarial inferior. Isto implica a consideração não somente de suas expectativas quanto à profundidade e duração da retração na atividade econômica, mas também quanto à sua posição perante os concorrentes. Não obstante, os empregadores mais débeis podem chegar a deflagrar uma queda dos salários num determinado mercado de trabalho.

Portanto, tenderia a haver uma simetria nos ajustamentos dos salários nominais perante flutuações na atividade econômica em um mercado de trabalho com relações casuais de emprego. Não obstante, Hicks postula a existência de uma maior rigidez dos salários para cima neste tipo de mercado de trabalho. Justifica esta proposição baseando-se na hipótese de que seria mais fácil penetrar em um mercado de trabalho com relação de emprego casual do que sair dele. De um lado, qualquer trabalhador desempregado seria um candidato potencial ao emprego casual, especialmente nos níveis inferiores deste tipo de mercado de trabalho. De outro lado, os baixos salários e os hábitos irregulares de trabalho adquiridos no emprego casual prejudicariam a entrada em mercados de trabalho com relação de emprego regular.

Conclui-se, então, que é mais fácil o estabelecimento de condições para o declínio que para o aumento dos salários nominais em mercados de trabalho com relação de emprego casual. Isto, entretanto, não impede totalmente a possibilidade de esses salários aumentarem num período de expansão do emprego, especialmente quando ela se dá simultaneamente em vários segmentos do mercado de trabalho. Hicks admite que, nestas circunstâncias, mesmo os mercados de trabalho com relação de emprego regular podem eventualmente absorver trabalhadores

antes vinculados ao emprego casual. De fato, os empregadores, quando enfrentam fases excessivamente favoráveis de seus negócios e escassez de mão-de-obra, podem prestar menos atenção nas qualidades da força de trabalho que contratam.

Em todo caso, Hicks põe muita ênfase na importância dos deslocamentos dos trabalhadores entre os empregadores na análise da determinação dos salários nominais em mercados de trabalho com emprego casual, que nisto se distinguiriam dos mercados de trabalho com emprego regular. A regularidade da relação de emprego seria um sintoma do desfrute, pelo empregador, de algum tipo de economia associada à experiência de trabalho específica de seus empregados. Essas economias acarretariam maior necessidade de o empregador procurar manter seus empregados mesmo diante de uma retração de sua atividade econômica.

Num mercado de trabalho com permanência da relação de emprego dos trabalhadores com determinado empregador, a política salarial deste último também depende de suas expectativas sobre o futuro. No caso desses empregadores, a política salarial dependerá estreitamente de suas decisões sobre manter, rebaixar ou elevar o nível quantitativo e qualitativo da mão-de-obra que emprega, decisões estas muito influenciáveis pela maneira como as empresas encaram a flutuação de suas atividades e a situação do mercado de trabalho em que operam.

Assim, se o empregador encara a expansão do emprego como temporária, pode optar por enfrentá-la com procedimentos também temporários, ampliando horas-extras ou contratando mão-de-obra adicional sem vínculo empregatício, sem se preocupar com a qualidade do trabalho. Ao contrário, se ele prevê a continuidade da expansão e o agravamento da escassez de mão-de-obra, pode optar por elevar os salários nominais. Simetricamente, se a retração de suas atividades é vista como temporária, provavelmente o empregador evitará a redução dos salários nominais, porque não estará disposto a assumir o risco da possível piora, presente e futura, na qualidade de sua força de trabalho. Outra poderia ser sua atitude caso esperasse a continuidade e o agravamento da retração em sua atividade econômica. Apesar desta simetria no ajustamento dos salários nominais perante a retração e a expansão da atividade econômica, é possível que a defasagem seja de maior magnitude

no caso da expansão, particularmente quando a reprogramação da produção envolver a ampliação da capacidade produtiva, o que normalmente requer maior transcurso de tempo.

A peculiaridade dos mercados de trabalho com relação de emprego permanente reside nos mecanismos de difusão das alterações nos salários nominais através da indústria. A natureza da relação de emprego permanente acarreta melhores condições para os trabalhadores pressionarem diretamente seu atual empregador por uma equiparação salarial, independentemente de que se concretizem ou não os deslocamentos de mão-de-obra entre empregadores.

A maior importância da pressão direta dos empregados por equidade e justiça nas remunerações contribuiria para introduzir maior rigidez na estrutura salarial da indústria. De um lado, as alterações nos salários nominais tendem a se propagar mais rapidamente; de outro, elas podem se tornar mais independentes da situação de escassez ou excesso global de mão-de-obra no mercado. A pressão direta por equiparação salarial não só difunde aumentos salariais localizados, como retarda as decisões dos empregadores no sentido de reduzir os salários na retração.

A partir das considerações anteriores, Hicks concluiu que as mudanças nos salários nominais constituem um processo que não se concretiza somente em períodos de flutuação espetacular do emprego em locais e setores determinados. As mudanças nos salários nominais se dão num processo contínuo que gera uma estrutura salarial altamente complexa, com diferenças locais e setoriais difíceis de interpretar nos termos usuais de oferta e demanda. Tal como mostrou claramente em sua mencionada autocrítica, seu equívoco foi pensar ser possível reinterpretar os conceitos de oferta e demanda de modo a introduzir as expectativas dos agentes envolvidos nos contratos de trabalho incorporando aos salários os efeitos das transações sobre as expectativas acerca do futuro. Por isso, quando escreveu a *Teoria dos salários*, ainda destacava a mobilidade do trabalho na busca de melhores condições de emprego e salário no sentido de contribuir para a redução das vantagens líquidas dos distintos empregos, onde já reconhecia que nem é fácil nem é rápido o deslocamento dos indivíduos entre localidades, ocupações e setores de atividades.

O problema não reside no fato de se reconhecer a importância de a possibilidade do deslocamento de trabalhadores entre empregadores chegar a afetar os salários nominais. Esta pode ser uma influência marcante, especialmente em mercados de trabalho onde imperam relações de emprego casuais. A verdadeira dificuldade reside na interpretação desses efeitos a partir da consideração dos salários como variáveis que ajustam ofertas e demandas de trabalho, implícita na noção de equilíbrio do mercado de trabalho. Sua autocrítica deixa claramente estabelecida a total inconveniência de se interpretarem os salários como determinados pela oferta e demanda de trabalho, devido à incapacidade desta visão do funcionamento do mercado de trabalho e da formação dos salários de introduzir adequadamente o tempo e as expectativas sobre o futuro.⁴²

O equívoco de Hicks em pensar que uma teoria do equilíbrio do mercado de trabalho pudesse fornecer um ponto de partida útil para uma abordagem adequada ao estudo do comportamento dos salários não invalida o conteúdo de sua distinção entre os mercados de trabalho com emprego casual e regular. Parece-nos particularmente importante sua sugestão de que num mercado de emprego casual as alterações nos salários nominais, ao envolverem deslocamentos de mão-de-obra ficariam mais presas às contingências da situação global do mercado, enquanto nos de emprego regular tratar-se-ia mais de um problema de administração salarial, uma questão de costumes que transparece para empregados e empregadores como um problema de justiça e equidade das remunerações.

Entretanto, Hicks questiona a simples referência às idéias de justiça e equidade como suficientes para esclarecer o comportamento dos salários. Embora na época ele tenha interpretado “estas regras de equidade e justiça (como) simples guias grosseiros através dos quais operariam as antecipações no funcionamento da oferta e da procura”,⁴³ não deixa de ser importante sua observação de que é preciso explicar porque em certas

42 Uma consequência grave desta incapacidade de introduzir adequadamente o tempo quando se usa a idéia de equilíbrio dos mercados é, como mostrou Keynes, raciocinar sobre formação dos salários nominais como se o contrato de trabalho determinasse os salários reais como custo e poder de compra sobre os bens-salário.

43 Cf. Hicks (1963, cap. 4, p. 80 – Tradução nossa).

circunstâncias, e não em outras, os empregadores rejeitam demandas salariais de seus empregados formuladas em termos de justiça e equidade.

Ele endossou as palavras de Clay quando afirmou que “antes da guerra eram graduais as mudanças econômicas a que tinham que se ajustar os salários. Por isso, as taxas salariais tinham um alto grau de estabilidade, e as relações entre os salários em ocupações semelhantes ou muito parecidas eram igualmente estáveis. Os salários, podia-se facilmente dizer, constituíam um sistema, posto que havia taxas bem definidas para muitas ocupações. As relações entre estas eram estáveis e aceitas de modo geral e as mudanças em quaisquer delas imediatamente deflagravam demandas por mudanças nas demais.”⁴⁴ Entretanto, insistiu que diante de transformações na economia não basta o recurso às idéias de justiça e equidade implícitas na noção de um sistema salarial para esclarecer os movimentos efetivos dos salários.

Em síntese, existe uma resistência à redução dos salários nominais ou à rejeição de um aumento salarial já concedido por outros empregadores para ocupações semelhantes. Para explicar essa resistência não é preciso referir-se aos sindicatos e à intervenção do Estado no funcionamento do mercado de trabalho e na formação dos salários nominais, o que não significa necessariamente desconhecer sua importância para o comportamento efetivo dos salários nominais. O próprio temor dos empregadores de perder seus melhores empregados e/ou de prejudicar suas relações com os que se mantêm no emprego muitas vezes pode ser suficiente para eles se comportarem segundo as pressões de seus empregados por equiparação salarial.

Portanto, mesmo admitindo a possibilidade de se demonstrar, sob certas hipóteses – algumas delas bastante irrealistas –, a existência de determinada estrutura de taxas salariais que minimizaria os desajustamentos entre oferta e demanda de trabalho nas várias ocupações e indústrias, não se pode concluir que necessariamente o salário deva aumentar quando existe escassez de trabalhadores adequados ou diminuir quando eles são abundantes. De fato, é possível que o salário necessário para atrair novos trabalhadores adequados seja superior ao que é

44 Citado por Hicks (1963, cap. 4, p. 80 – Tradução nossa).

suficiente para manter os trabalhadores na ocupação ou indústria, sendo que as características da organização da produção podem exigir, por razões de eficiência, ao menos a presunção da continuidade da relação de emprego. Isto teria implicações em termos de dificuldades para rebaixar os salários, uma vez que tenham sido elevados visando atrair novos trabalhadores. Por este motivo, existiria uma relativa rigidez na estrutura das taxas salariais no sentido de ela não responder automaticamente às condições de demanda e disponibilidade de mão-de-obra. A influência do contexto técnico e social da organização dos processos de trabalho permitiria, então, relativizar o papel da demanda na determinação dos salários nominais. E, na medida em que de fato a estrutura salarial seja rígida, o próprio aumento de salário para atrair novos trabalhadores diante de escassez no mercado de trabalho seria um mecanismo dispendioso e ineficaz. Porém, tanto na expansão quanto na contração, pode ocorrer que nem todos os empregadores sejam igualmente afetados. Alguns deles podem não ter condições para acompanhar os níveis salariais dos demais. Diante destas transformações na organização do mercado de trabalho, não se pode excluir a possibilidade de elas colocarem problemas insolúveis de insatisfação dos empregados.

Hicks também discutiu se, além da impossibilidade econômico-financeira de responder à demanda salarial, o empregador poderia negar-se à concessão das demandas em vista de seus ganhos com isto suplantarem as perdas associadas à diminuição em sua disponibilidade particular de mão-de-obra. Ele reconheceu a possibilidade de uma “exploração” monopolista da mão-de-obra pelo empregador, cuja efetivação dependeria do grau de facilidade com que o empregado pode mudar de emprego e de como empregados e empregadores consideram o presente e o futuro. Esta possibilidade aumentaria com a crescente especialização do trabalho e monopolização das indústrias. Porém, “a exploração simultânea de consumidores e empregados seria uma política particularmente perigosa. Tão logo o monopolista se visse exposto a qualquer tipo de concorrência potencial (qual monopólio privado não o é) a exploração dos empregados qualificados logo os levaria a abandonar o emprego... (ou relaxar o ritmo e qualidade de trabalho)... podendo então oferecer uma base para a expansão de um rival, o que seria pior que

concessões convenientes para evitar este perigo. De fato, é muito mais provável que um monopolista privado considere prudente oferecer a seus trabalhadores qualificados uma participação nos seus ganhos de monopólio do que obrigá-los a contribuir para os mesmos” (Hicks, 1963, cap. 4, p. 85 – Tradução nossa).

Embora na citação anterior transpire claramente a maneira convencional de abordar o mercado de trabalho e de tratar do monopólio, não deixam de ser importantes a referência à situação específica das empresas e a ênfase na sua posição competitiva para o estudo da formação dos salários.⁴⁵ É tal a relevância atribuída por Hicks à desigualdade de situações dos empregadores que chega a sugerir que ela seja a principal causa estrutural do estímulo que a industrialização representa para a sindicalização sem negar o fato de que a consolidação dos sindicatos também depende de fatores políticos favoráveis, como por exemplo a existência de um sistema legal e de um governo não totalmente contrários ao sindicato (Hicks, 1963, cap. 7-8).

Baseando-se numa breve interpretação da história do sindicalismo na Inglaterra, Hicks tenta precisar o papel do sindicato na fixação dos salários nominais. Sua principal conclusão é a de que o sindicato, ao organizar a resistência “natural” dos trabalhadores, torna mais difícil ao empregador menos próspero rejeitar demandas por equiparação de salários na indústria. Originalmente, a atuação dos sindicatos estava voltada para impor taxas salariais mínimas utilizando procedimentos indiretos que visavam limitar a entrada a determinadas ocupações, de modo a impedir, especialmente, a queda das taxas salariais nas fases de retração dos mercados. Posteriormente, o desenvolvimento dos sindicatos teria apontado para uma atuação mais direta sobre as taxas salariais pagas

45 A colocação anterior situa-se no contexto do debate entre os que seguiam a doutrina da produtividade marginal do trabalho sobre as implicações da imperfeição da concorrência para a relação entre os níveis de emprego e salários. A idéia de que nestas condições o salário poderia ser inferior ao valor do produto marginal líquido do trabalho serviu na época para a defesa da regulação dos salários pelo Estado e da atuação do sindicato. Afirmou-se que em concorrência imperfeita poderia ocorrer uma situação em que os empresários, temendo um aumento dos salários, decidissem um nível de produção e emprego inferior ao que poderia ser obtido se eles efetivamente competissem pela mão-de-obra disponível. Nesta situação, a imposição de um maior nível salarial não implicaria menor volume de emprego, pois o maior salário apenas se igualaria ao produto líquido marginal do trabalho associado ao nível de emprego prevalecente.

pelos empregadores, visando inclusive induzir os mais prósperos a concessões em épocas de lucros extraordinários, que logo seriam transmitidas aos demais empregadores através da indústria. Para tanto, deveria o sindicato não somente ser capaz de paralisar as atividades dos empregadores mais prósperos, mas também cobrir uma parcela expressiva da indústria, de modo a não prejudicar as concessões salariais daqueles empregadores por conta de seu debilitamento diante da concorrência.

Os sindicatos teriam então contribuído para a relativa uniformização dos salários no interior das indústrias. Não obstante, mostraram-se incapazes de evitar as mudanças na estrutura setorial das taxas salariais, particularmente em períodos de profundas transformações na economia. Hicks destacou dois fatores no cerne deste comportamento diferenciado dos salários por indústria que, pelo menos até meados da década de 20, teriam imperado na Inglaterra. De um lado, a não-uniformidade na sensibilidade das diversas indústrias diante de flutuações cíclicas na atividade econômica. Em particular, destacou a grande sensibilidade dos salários ao ciclo econômico nas indústrias produtoras de insumos básicos e bens de capital que apresentavam marcante flutuação no emprego e nos lucros. De outro lado, apontou a distinta capacidade das indústrias em absorver aumentos salariais, seja através de sua influência sobre os preços dos demais insumos, seja por meio de sua capacidade para repassar maiores custos a preços sem afetar significativamente seus volumes de vendas.

Para Hicks, porém, houve uma mudança estrutural no funcionamento do mercado de trabalho e na formação dos salários na Inglaterra a partir da Primeira Guerra Mundial. A consolidação dos sindicatos operários teria estimulado o desenvolvimento de associações de empregadores voltadas para a problemática da fixação dos salários nominais. Se, de um lado, a negociação entre entidades nacionais de empregados e empregadores conduziu à criação de todo um sistema de conciliação e arbitragem, de outro, a desorganização da estrutura salarial com a rápida expansão econômica desde o início da Primeira Guerra Mundial contribuiu para o desenvolvimento da idéia da necessidade de

um planejamento da estrutura dos salários em acordos nacionais, através daquelas entidades de conciliação e arbitragem.

As novas instituições de negociação salarial e a crescente intervenção do Estado no funcionamento do mercado de trabalho – Hicks destaca particularmente o estabelecimento do seguro-desemprego – teriam contribuído para a maior rigidez de salários observada a partir de meados da década de 20. A negociação centralizada dos salários através dos acordos nacionais de entidades de empregados e empregadores e o fato do seguro-desemprego ter reforçado a posição dos sindicatos operários na imposição dos resultados daqueles acordos teria tornado mais difícil qualquer redução salarial, mesmo diante da queda no ritmo da atividade econômica e da presença de desemprego maciço.⁴⁶

Não obstante a crescente institucionalização do mercado trabalho e a subseqüente politização da determinação dos salários nominais em negociações coletivas, Hicks insiste na necessidade de não se descuidar das considerações de ordem econômica ao se analisar o comportamento dos salários. Ele não nega a possibilidade de representar o comportamento sindical como uma tentativa de defender níveis salariais considerados normais em termos relativos a outras categorias sindicais e em relação ao poder de compra sobre os bens do consumo habituais dos trabalhadores. Também admite que a permanência de determinadas condições econômicas no tempo tende a facilitar a consolidação de costumes relativamente rígidos em torno do sistema salarial existente. Este, entretanto, não deve ser considerado imutável, particularmente diante de transformações profundas nas condições econômicas, o que obrigaria a recuperar o papel do mercado de trabalho na análise dos salários. Embora este papel não possa ser interpretado nos termos usuais do ajustamento entre oferta e demanda de trabalho, não seria possível desprezar os efeitos das flutuações da atividade econômica, do crescimento diferenciado do emprego e dos lucros nos distintos setores, das mudanças na posição

⁴⁶ Hicks destaca em particular a importância da “cláusula, constante em todas as leis de seguro social na Inglaterra, estabelecendo que qualquer emprego ‘a uma taxa salarial menor ou condições menos favoráveis que aquelas geralmente observadas num distrito em consequência de acordos entre associações de empregados e empregadores’ não deverá ser considerado como emprego decoroso, cuja recusa desqualifica para os benefícios”. Ver Hicks (1963, cap. 8, p. 177).

competitiva das empresas e na estrutura produtiva das indústrias sobre a fixação dos salários nominais em negociações coletivas.⁴⁷

Num comentário introduzido na segunda edição da *Teoria dos salários*, em 1963, Hicks reconheceu que não tinha sentido insinuar, como o fez que o desemprego na crise dos anos 30 devia-se aos altos salários imperantes e que sua redução poderia ajudar a recuperar o nível do emprego. Em suas palavras, “o movimento dos salários reais durante a grande depressão deveria claramente ter sido tratado (como o foi na teoria de Keynes) como um efeito e não como uma causa.”⁴⁸

Mencionamos que o contraste do comportamento dos salários nominais nos períodos 1914/23 e 1926/33 na Inglaterra foi interpretado por Hicks como o reaparecimento, no segundo, da rigidez salarial do pré-guerra, quando os salários nominais não diminuam significativamente diante do desemprego nem aumentavam necessariamente com a escassez de mão-de-obra. Hicks destacou, no surgimento dessa rigidez, a importância do fato de o aumento desordenado dos salários na expansão da atividade econômica a partir da Primeira Guerra Mundial ter sido logo acompanhado de queda também acentuada dos salários nominais quando da retração econômica do começo da década de 20, ao passo que, durante a grande depressão, os salários nominais caíram bem menos depois de um período de relativa estabilidade, quando ter-se-ia consolidado determinada estrutura salarial. É como se os aumentos de salário nas indústrias muito sensíveis ao ciclo econômico do pós-guerra não tivessem sido

47 Esta questão dos efeitos das transformações na estrutura do sistema econômico sobre a formação dos salários é um dos aspectos centrais para uma teoria da dinâmica dos salários, ao lado da questão da determinação dos preços e da produção. Seu tratamento adequado é decisivo e o confronto das diferentes abordagens pode ser feito em termos delas facilitarem ou não o esclarecimento da questão. Não podemos afirmar que a abordagem de Hicks a tenha esclarecido convenientemente. Porém lhe cabe ao menos o mérito de ter formulado a questão com razoável clareza.

48 Entretanto, também levantou neste momento a possibilidade de que nem sempre seja assim e de que, em particular no pós-guerra, “os esforços dos sindicatos por sustentar (e então por elevar) os salários reais, se constituíram numa influência independente (ou exógena) sobre o funcionamento da economia (de muitas nações). Os efeitos desses esforços não necessariamente se revelam em desemprego, embora tenha havido casos em que pareceu fazê-lo, particularmente, talvez, na América”: Hicks (1963: 313). Este tipo de proposição requer a disposição de um modelo representativo do funcionamento da economia capaz de captar a dinâmica dos processos econômicos. Não acreditamos que Hicks tenha tido êxito nos seus empreendimentos mais recentes visando a construção de um modelo deste tipo. De qualquer modo, são estimulantes suas sugestões acerca das peculiaridades do comportamento dos salários na anual crise em relação ao da década de 30.

interpretados como de caráter permanente, devido à rapidez com que se reverteu seu movimento. Também facilitou o restabelecimento da estrutura salarial do pré-guerra o declínio de preços verificados na retração econômica do início dos anos 20, que fez com que os menores salários nominais não se traduzissem numa diminuição expressiva do poder de compra dos salários. Por sua vez, na grande depressão os salários não podiam ser considerados “anormalmente” altos, podendo-se inferir uma maior resistência à baixa do seu nível nominal. Como neste período também houve acentuado declínio dos preços, particularmente das matérias-primas, a rigidez dos salários acompanhada inclusive de elevação do seu poder de compra, não pareceu ter significado uma pressão excessivamente marcante sobre os custos industriais.

Entretanto, a consolidação do sistema moderno de barganha na negociação salarial e a crescente prevalência de relações de empregos regulares, cuja eficiência exige contentamento das demandas dos empregados por tratamento equitativo no contrato de trabalho, não deveriam ser menosprezadas. Elas estariam no cerne da explicação de porque a “pressão ‘social’ por aumentos salariais tem-se tornado dominante. Estamos longe do caso em que a principal força que faz aumentar os salários é a escassez de trabalhadores. Os salários aumentam haja ou não escassez de trabalhadores. Eles aumentam na retração tanto quanto na expansão. Todos, numa comparação ou noutra, sentem que ficaram para trás” (Hicks, 1963, cap. 3: 71 – Tradução nossa).

Isto porque a generalização das comparações salariais tende a torná-las inconsistentes, motivando o permanente aumento dos salários, mesmo diante de prolongada estagnação.

O problema anterior seria particularmente grave diante de inflação. Isto porque a maior parte da força de trabalho tornou-se uma mercadoria de preço fixo que tem que ser fixado em negociações. Na medida em que seus resultados têm que parecer satisfatórios para ambas as partes envolvidas, ela seria facilitada quando fosse possível recorrer ao precedente, na hipótese de que o aceitável no passado o seja também no

presente.⁴⁹ Isto dificilmente pode ocorrer numa situação inflacionária, onde os custos não salariais da indústria e os preços dos bens de consumo dos trabalhadores aumentam acentuadamente. Essa problematização da negociação salarial em condições inflacionárias manifesta-se, inclusive, na insuficiência das comparações entre acordos de contrato coletivo para estabelecer as bases para determinada negociação.

Retomaremos, no próximo capítulo, a discussão de algumas questões referentes à estrutura dos salários nominais, tentando aprofundar o exame de sua relação com o estado do mercado de trabalho.

⁴⁹ Essas considerações sobre o impacto desfavorável da inflação no sentido de dificultar a negociação salarial têm por referência a experiência britânica dos anos 1967/70 e 1972/73. Destaca-se o aumento nos preços de matérias-primas básicas não só em decorrência da situação do mercado internacional desses produtos mas da desvalorização cambial devido ao estado do balanço de pagamentos da Inglaterra.

2

Desenvolvimentos em torno da noção de sistema de salários

Nos estudos sobre o comportamento dos salários costuma-se distinguir as considerações sobre o nível e a diferenciação das taxas salariais. Do ponto de vista da análise econômica, a questão do nível dos salários é mais importante e, em nossa opinião, a principal referência teórica seria Keynes, cuja teoria do emprego, fundada numa peculiar formulação do princípio da demanda efetiva, ajuda a mostrar as razões pelas quais devemos tomar o nível dos salários como resultado da dinâmica da atividade econômica, proposição que desautoriza qualquer maior ênfase apriorística nos seus efeitos sobre o desempenho do sistema econômico.

Na perspectiva oferecida pela teoria de Keynes, os salários nominais são dados para as decisões de produção e seu significado, como custo e poder de compra, depende daquelas decisões e dos preços implícitos nas mesmas ou resultantes de alterações processadas no mercado. Porém, os salários nominais podem se modificar com as interações das decisões de produção no tempo pois estas costumam envolver mudanças nos níveis de emprego e de preços ou mesmo nas formas de organização da produção.

É neste contexto das interações das decisões de produção no tempo que se coloca apropriadamente o problema da diferenciação das taxas de salário nominal. Este será o tema deste capítulo que procurará apresentar uma noção de estrutura de salários que tem uma visão implícita do funcionamento do mercado de trabalho distinta das que tratam os salários nominais como simples resultados de ajustamentos entre oferta e demanda de trabalho.

A idéia da existência de uma estrutura salarial estável diante de mudanças no nível da atividade econômica ganhou notoriedade a partir da constatação de uma relativa rigidez nas diferenças entre as diversas taxas de salário. Esta rigidez salarial foi logo associada à crescente importância da negociação coletiva dos contratos de trabalho através dos sindicatos operários. Porém a associação entre contratação coletiva e uniformidade das variações nas taxas de salário nominal exigiu uma reformulação da visão convencional acerca do modo de atuação dos sindicatos e sua influência sobre os salários nominais.

Desde Adam Smith têm sido enfatizadas as tendências equalizadoras da concorrência no mercado de trabalho, vista como uma disputa individual de trabalhadores pelo emprego e de empregadores pela força de trabalho. Quando considerada, a atuação do sindicato foi encarada como introduzindo uma imperfeição no funcionamento do mercado de trabalho que supostamente perturbaria, ao lado de outras fricções, a materialização das tendências equalizadoras das vantagens e desvantagens dos diversos empregos, ao contribuir para a existência de grupos não competitivos de trabalhadores.

Numa discussão, ocorrida nos Estados Unidos durante a década de 50, acerca da influência do mercado de trabalho e dos sindicatos sobre os salários nominais, tendo por referência um meio econômico crescentemente monopolista, alguns dos participantes tentaram incorporar uma série de considerações, normalmente desprezadas na análise dos diferenciais de salários, visando captar seus efeitos sobre as estratégias de barganha na negociação coletiva dos contratos de trabalho. Procuraram mostrar que essas considerações poderiam ajudar a explicar a relativa integração das diversas taxas salariais no sentido de formarem um sistema mais ou menos rígido.

Porém, também notaram que seria irrealista supor a existência de uma estrutura salarial que abarcasse a totalidade da economia e que fosse imutável através do tempo. Esta observação colocou dois tipos de questões que seriam muito importantes para a construção da noção de estrutura salarial: em primeiro lugar, a da definição da unidade de análise que seja relevante para o estudo da formação dos salários nominais. A discussão desta questão enveredou por uma crítica à noção convencional de ocupação, como o âmbito em que são determinados os salários nominais, através de ajustamentos entre ofertas e demandas de trabalho, sob diferentes acepções destes conceitos conforme a abordagem considerada. Em segundo lugar, a questão da identificação dos determinantes da estabilidade e da transformação das estruturas de salários através do tempo e sua relação com o desempenho da atividade econômica. Na discussão deste problema procurou-se introduzir alguns dos possíveis efeitos das peculiaridades técnico-produtivas e econômicas do processo de acumulação de capital sobre o comportamento das taxas nominais de salário.

2.1 Estrutura salarial e barganha coletiva

A barganha sobre contratos coletivos de trabalho é reconhecidamente, ao menos nos países capitalistas mais desenvolvidos, o mecanismo responsável pela fixação de algumas das principais taxas salariais. Nelas, a atuação dos sindicatos operários não deve ser interpretada simplesmente como uma imperfeição no funcionamento do mercado de trabalho. Esta maneira convencional de encarar a influência dos sindicatos sobre os salários é muito marcada pela impressão causada pelo tipo de atuação dos antigos sindicatos de ofícios que de fato parecia poder ser representada como uma tentativa de restringir a disponibilidade de mão-de-obra para determinadas ocupações, aproveitando-se da existência de barreiras à entrada, ou mesmo colocando empecilhos artificiais a uma disputa indiscriminada dos trabalhadores pelos empregos disponíveis.

Nas condições industriais modernas, com exceção de casos particulares, é até difícil conceber o estabelecimento e a sustentação de posições de barganha favoráveis, com base numa organização erguida em

torno de ofícios indispensáveis e insubstituíveis. Frequentemente, é pré-requisito para a própria exclusão da concorrência pelo emprego, uma organização sindical ampla que extrapole o âmbito de ocupações particulares. Além disto, a atuação desta organização parece muito mais uma tentativa de impor diretamente determinados níveis nominais de salário que o exercício de uma restrição na disponibilidade de força de trabalho.

Para que o sindicato seja capaz de influir nos diversos contratos individuais de trabalho, através da negociação de um contrato coletivo, deve dispor do poder de impor os resultados desta negociação, com maior ou menor inflexibilidade, a todos os empregadores sob sua jurisdição. Isto significa que o sindicato deve ter meios para impedir que os empregadores recorram a uma força de trabalho não sindicalizada e/ou obrigar seus empregados sindicalizados a se submeterem a condições de trabalho e remuneração inferiores ao estipulado no contrato coletivo. É com este propósito que o sindicato com frequência tende a se constituir numa organização de todos os empregados de uma indústria, e não somente os de certas ocupações específicas.

Existem evidências de que a crescente amplitude das organizações sindicais e das estruturas unificadas de barganha de contratos coletivos de trabalho foi acompanhada de redução nos diferenciais do salário por estabelecimento e postos de trabalho. Porém, organizações amplas não necessariamente implicam uniformidade de salários. É verdade que o poder de barganha do sindicato depende, entre outras coisas, do grau de coesão de seus membros. Entretanto, nem sempre a uniformização dos contratos individuais de trabalho deve ser vista como contribuindo para lograr esta coesão e de fato o sindicato pode envolver-se na negociação de diferentes contratos coletivos de trabalho com distintos empregadores.

A necessidade de o sindicato estabelecer compromissos entre uniformidade e diferenciação de contrato de trabalho é particularmente marcante no caso de prevalecer uma grande heterogeneidade de condições técnico-produtivas, comerciais e financeiras entre os empregadores sob sua jurisdição. Neste caso, a busca de uma uniformidade contratual pelo sindicato poderia significar sua renúncia em impor maiores concessões aos empregadores mais prósperos.

No que diz respeito especificamente aos salários, significaria a obtenção de uma massa global inferior à possível de ser obtida caso o sindicato discriminasse os empregadores, impondo à indústria uma maior dispersão salarial. Porém, segundo Arthur Ross,

“se a maximização da folha total de salários fosse o objetivo dominante da política sindical seria muito difícil dar conta de freqüentes conflitos entre sindicatos e gerentes no âmbito de barganhas com múltiplos empregadores, também chamada barganha da indústria em seu conjunto. É muito provável, que o total de pagamentos de salários seja menor na barganha com múltiplos empregadores do que seria no caso de barganhas separadas negociadas pelo sindicato com cada empregador. A menos que as empresas com custos superiores sejam obrigadas a abandonar o negócio, a taxa salarial deve ser estabelecida abaixo da capacidade das firmas com custos inferiores. Apesar de resultar numa menor folha salarial global, os sindicatos comumente procuram a barganha com múltiplos empregadores, enquanto os gerentes, ao contrário, opõem-se a ela” (Ross, 1979: 97 – Tradução nossa).

Portanto, parece inconveniente tratar de reduzir a explicação do comportamento sindical no sentido de ampliar a barganha salarial e buscar uniformidade a uma mera tentativa de procurar melhores termos nos contratos coletivos de trabalho. De fato, não se pode deixar de considerar que o sindicato é uma instituição complexa cujo comportamento não pode ser devidamente enquadrado no marco de uma racionalização abstrata predeterminada. E no que diz respeito às metas estabelecidas pelo sindicato para a barganha com os empregadores, a hipótese de maximização da massa total de salários dos membros do sindicato é apenas uma entre múltiplas possíveis e, sendo excessivamente forte para justificar-se a priori, não tem muito respaldo empírico. As evidências não apontam para o fato de o sindicato tentar maximizar qualquer variável objetivo. Porém, aparentemente eles têm uma meta predeterminada e, conforme Adrian Wood, se nem sempre são capazes de alcançá-la, tampouco se esforçam por superá-la. Entretanto, seria muito difícil o êxito de qualquer tentativa de se estabelecer o que governa esta meta em termos de um comportamento racional abstrato e apriorístico.⁵⁰

⁵⁰ Ver sobre isto Wood (1978, cap. 1).

Não obstante, é possível arrolar uma série de motivos de variada natureza pelos quais a política salarial de um sindicato seja muito influenciada por uma constante referência aos acordos coletivos logrados por outros sindicatos. Sendo isto verdadeiro, essas comparações intersindicais estabeleceriam um canal pelo qual se transmitiriam as mudanças nas taxas salariais através dos distintos acordos coletivos. E para muitos, entre eles Ross e Wood, a análise do comportamento dos salários nominais sob barganha coletiva deveria enfatizar essas comparações intersindicais, o que inclusive ajudaria a fornecer uma explicação plausível e coerente das metas estabelecidas por muitos sindicatos.

Nas palavras de Arthur Ross, o trabalhador

“sabe que não pode obter o que gostaria de ter mas deseja estar acompanhado... (Ele toma) como afronta à sua dignidade e ameaça ao seu prestígio obter menos que outro trabalhador que acredita pode ser legitimamente comparado. As comparações são cruciais no mundo sindical e sempre existe um estreito escrutínio dos acordos salariais em processo de negociação e daqueles já negociados. Elas mostram se o comitê negociador realizou um trabalho de barganha suficientemente qualificado... Uma comparação favorável (‘o melhor contrato na indústria’) torna-se um argumento para a reeleição dos funcionários, uma base para consolidar e estender a filiação sindical e uma ocasião para o avanço dentro da liderança funcional. Uma comparação desfavorável (‘o melhor que foi possível dadas as circunstâncias’) torna provável o descontentamento entre os liderados, prestigia as lideranças rivais e ativa os sindicatos concorrentes... Os acordos já estabelecidos têm outros atrativos. Negociações, arbitragens, greves e *lockouts* são custosos, consomem tempo e não proporcionam prazer... Eles sempre contêm um resíduo de enfermidade. Se o ‘patrão’ não é tão violento, dificilmente parece ter méritos uma greve por um acordo diferente... A liderança salarial na barganha coletiva se auto-recomenda em muito pelas mesmas razões que a liderança de preços nos mercados de bens” (Ross, 1979: 98-99 – Tradução nossa).

Porém, a idéia de liderança salarial é compatível com distintas explicações das alterações nos salários nominais dos setores líderes, desde aquelas que põem ênfase nas perdas de poder de compra dos salários por elevação dos preços dos bens de consumo, passando pelas que destacam

aumentos de produtividade e de rentabilidade de suas empresas, até as que põem em evidência fenômenos específicos de escassez de mão-de-obra especializada. No primeiro caso, na medida em que a elevação dos preços dos bens de consumo afetaria igualmente todos os assalariados, não seria necessária qualquer referência a comparações intersindicais para explicar a simultaneidade e uniformidade do aumento em todas as taxas salariais enquanto, nas demais, seria possível apontar a interação dos diferentes acordos coletivos como a responsável pela alta geral dos salários.

De qualquer modo seria preciso introduzir elementos teóricos adicionais para explicar o comportamento do setor líder, não sendo suficiente uma simples referência às comparações intersindicais. É verdade que é possível conceber em abstrato um aumento geral das taxas nominais de salário, a partir exclusivamente de inconsistências das metas salariais estabelecidas pelos diferentes sindicatos, se elas se baseiam em comparações intersindicais. Porém, mesmo Wood, que desenvolveu um modelo calcado nesta hipótese, não deixou de destacar, ao lado dos conflitos entre metas sindicais relativas, suas interações com as condições econômicas dos distintos empregadores e com o mercado de trabalho.

Além disto, a consideração de comparações salariais transcende o âmbito de uma discussão específica sobre as metas dos sindicatos. Tanto é assim, que ela aparece fora do contexto da análise da negociação coletiva, por exemplo, nos estudos sobre estrutura salarial numa organização burocratizada e nos debates sobre internalização dos mercados de trabalho que não necessariamente têm a ver com a atuação dos sindicatos. E sua utilização para amenizar a ênfase nas disputas individuais pelo emprego em detrimento da influência dos costumes também pode ser feita na ausência de sindicatos. Assim, o próprio Adam Smith reconheceu a influência de convenções sociais sobre remunerações relativas em ocupações tidas como de responsabilidade pela empresa, nas quais os empregadores procurariam assegurar-se uma confiança peculiar no desempenho do empregado, estando dispostos a pagar um salário superior ao estritamente necessário para garantir a disponibilidade no mercado de uma força de trabalho com a capacidade e a eficiência requeridas.⁵¹

⁵¹ Ver novamente Wood (1978, cap. 1).

De modo que a hipótese de liderança salarial destaca como principal papel do sindicato na formação dos salários nominais, sua atuação, ao lado de outras forças, como agente normalizador das mudanças nesta variável. As comparações entre os distintos acordos coletivos de trabalho apenas vinculariam as alterações nas diferentes taxas salariais. Porém, como não se observa a existência de um padrão de ajustamento salarial que seja comum à totalidade da economia, fica em aberto a questão do que faz com que certas comparações e não outras tenham um efeito determinante nas negociações coletivas, constituindo-se num mecanismo que integra um conjunto de taxas de salário, a ponto de se poder referir a ele como formando determinada estrutura.

E na medida em que este conceito de estrutura salarial refere-se aos contornos das instituições de barganha dos contratos coletivos de trabalho, não se aplica apenas à remuneração monetária dos trabalhadores. O contrato coletivo de trabalho costuma incluir não somente o salário mas também duração da jornada, condições e regras de trabalho, critérios de promoção e de dispensa, planos de benefícios indiretos como os de saúde e de complementação de aposentadoria e pensão. Também contempla o reconhecimento do sindicato como interlocutor e estabelece procedimentos de queixa e limitações para a verificação de greves durante a vigência dos acordos coletivos de trabalho. Cada uma dessas múltiplas dimensões dos contratos coletivos de trabalho pode ter diferentes efeitos como renda do empregado e custo do empregador.⁵²

De fato, quando as bases do sistema industrial encontram-se praticamente montadas e o sindicato reconhecido como interlocutor legítimo pelos patrões, pela sociedade e pelo Estado, a barganha coletiva tende a se estender para aspectos cada vez menos diretamente vinculados ao preço da unidade de força de trabalho. A experiência recente nos Estados Unidos sugere que as alterações nas taxas nominais de salário dão origem a perturbações no transcurso da barganha que são muito menores do que, por exemplo, a negociação de muitos benefícios indiretos. Em particular, nos anos 70, destacaram-se notadamente graves problemas de negociação em torno de questões específicas derivadas de alterações

⁵² Ver Dunlop (1941).

tecnológicas, bem como nas de esquemas de pensão e assistência médica e de segurança de emprego e renda. Quanto às taxas nominais de salário, os diferentes acordos coletivos utilizaram com muita frequência fórmulas análogas de correção salarial em função da variação do custo de vida e que também incorporavam uma estimativa do aumento “secular” da produtividade no conjunto da produção manufatureira (Bourdon, 1979).

A difusão dos resultados de barganhas coletivas em termos de benefícios indiretos pode colocar problemas específicos não-existentes quando da negociação pura e simples de um salário monetário. Certos planos de benefícios indiretos não podem ser facilmente aplicados em determinadas indústrias ou empresas. Assim, por exemplo, a ênfase na garantia de renda, diante da possibilidade de rebaixamento de cargo por causa de uma contração do nível de emprego em empresas onde a dispensa se verifica com uma aplicação rígida do critério de antiguidade, depende estreitamente do formato da estrutura de cargos da empresa. Ela é mais importante para os empregados de empresas com uma estrutura de cargos de forma piramidal, não sendo tão relevante tratando-se de uma empresa cuja estrutura de cargos tem um perfil mais horizontal. Problemas análogos de generalização ou extensão de cláusulas entre acordos coletivos diferentes se verificam na adoção de determinados esquemas de complementação de aposentadoria e pensão que requerem um número mínimo de empregados na empresa para garantir sua viabilidade econômica.⁵³

De um modo geral, o conteúdo da política sindical na barganha coletiva é em grande medida muito específico, em situações particulares, o que coloca muitas dificuldades para qualquer tentativa de generalização. Apesar disto, é possível identificar questões comuns que podem servir de núcleo para um conjunto de proposições de ordem mais geral acerca da barganha coletiva. Assim, por exemplo, um dos aspectos da formulação da política de um sindicato é a decisão quanto à ênfase nas peculiaridades locais ou, ao contrário, nas reivindicações comuns a determinada indústria. Neste contexto são fundamentais os compromissos políticos, muitas vezes circunstanciais, no interior do sindicato, inclusive visando conciliar possíveis divergências de interesses entre seus membros. Não

⁵³ Ver novamente Bourdon (1979).

obstante, é possível ajudar a esclarecer o problema do conteúdo da política do sindicato, estudando as peculiaridades das empresas, das indústrias e dos mercados, no âmbito de sua jurisdição, embora não se possa dar uma resposta geral à questão (Dunlop, 1941).

Como ilustra Arthur Ross, a partir da experiência norte-americana, com a consolidação da contratação coletiva de trabalho, o próprio contorno das unidades de barganha pode variar muito de um caso a outro. Com frequência a referência comparativa no estabelecimento dos contratos coletivos de trabalho extravasa o âmbito da localidade. Particularmente na barganha coletiva centralizada por entidades nacionais de empregados e empregadores é pequena a influência da localização espacial da atividade econômica, predominando nitidamente as comparações entre os principais sindicatos organizados nacionalmente por indústria. Esta separação entre as influências da indústria e da localidade sobre as metas e os resultados da negociação coletiva é mais clara quando a indústria não está concentrada em regiões específicas, difundindo-se através do país, principalmente quando, além disto, os empregadores são empresas que concorrem no mercado nacional e não em mercados regionais ou locais restritos.

Porém, o fato de as indústrias e mercados estarem estruturados em nível nacional parece ser uma condição necessária mas insuficiente para que o âmbito da barganha coletiva seja a totalidade da indústria no conjunto do país. Em algumas indústrias e mercados nacionais observa-se uma relativa descentralização da negociação coletiva e inclusive uma maior dispersão de salários nominais entre localidades. Frequentemente, esses casos de negociação descentralizada por localidades são produtos de uma evolução da indústria e dos mercados que, através de mudanças na natureza e nas modalidades da concorrência entre empresas, transformaram-se de regionais em nacionais, em condições de que a dinâmica política interna das organizações sindicais e a resistência dos empregadores ajudaram a impedir a adaptação das unidades de barganha à nova situação. Ao contrário, é muito mais nítida a predominância de uma negociação coletiva centralizada em nível nacional nos casos de indústrias que praticamente surgiram voltadas para o mercado nacional ou se transformaram em tal, antes da consolidação dos atuais sindicatos.

Arthur Ross observa que nos negócios de âmbito local, ao menos no que diz respeito aos salários, se verifica maior uniformização quando esses negócios são cobertos por uma unidade de barganha que pode ser considerada dominante, enquanto as taxas de salário são muito diferentes e evoluem de modo diferenciado quando não se destaca nenhuma barganha coletiva na localidade. O predomínio de uma determinada barganha coletiva numa localidade não depende exclusivamente do seu significado em termos da proporção de trabalhadores envolvidos. Com frequência é tão ou mais importante o peso dos empregadores para a economia da localidade. Nestes casos, os salários concedidos por esses empregadores a seus empregados afetam os de outros empregadores, apesar de os primeiros absorverem uma parcela desprezível da força de trabalho da localidade.

Com a crescente metropolização da vida urbana, torna-se mais difícil que se destaque uma única indústria em determinada localidade, como foi o caso das antigas cidades do aço e das indústrias têxtil e automotriz ou mesmo localidades portuárias e de importantes entroncamentos ferroviários. Se antes da metropolização urbana se confundiam as influências da indústria e da localidade, com ela torna-se mais fácil o estabelecimento de vínculos na negociação coletiva das diversas indústrias. Porém esses vínculos são mais facilmente estabelecidos no que diz respeito ao salário monetário e muito menos no que se refere a outros termos de acordo coletivo que refletem mais estreitamente as peculiaridades dos processos de trabalho das indústrias e o tamanho e tipo de organização das empresas.

O tipo de indústria impõe condicionamentos básicos para as comparações intersindicais na negociação coletiva, porque ela é o âmbito primário onde se desenvolve a dinâmica da organização do trabalho. E não se trata apenas da semelhança de postos de trabalho e tipo de mão-de-obra requerida. Importa a própria organização industrial da empresa, inclusive as implicações dos seus processos de produção e de trabalho sobre a fixação dos salários, que são especialmente nítidas no caso de indústrias onde predominam empresas de grande tamanho e sofisticada organização, com processos contínuos de produção.

A influência desta organização industrial padronizada é particularmente notória tratando-se de empresas transnacionais em indústrias de processos contínuos do tipo imperante, por exemplo, na petroquímica, quando de sua instalação em países subdesenvolvidos. Neste caso, mesmo na ausência de sindicatos poderosos, ou ao menos quando não é possível atribuir-lhes um papel fundamental, estas empresas apresentam salários que parecem muito pouco afetados pela situação do mercado de trabalho vigente na localidade em que se implantaram.

Uma possível interpretação deste fenômeno pode ser construída a partir da hipótese de ocorrência de uma transferência de esquemas de controle e cooptação da força de trabalho, erguidos a partir da experiência trabalhista de países desenvolvidos e que incluem uma particular estrutura salarial (Cunha, 1979). Como esta tem pouco a ver com as condições de mercado de trabalho dos países de destino, e tampouco chega a influir significativamente sobre os salários vigentes noutras empresas, a situação poderia ser retratada como um “enclave”. Porém, é duvidoso que esta situação deva ser tida como permanente, pois poderia se modificar uma vez consolidada a nova indústria.

De modo que parece haver fortes determinantes estruturais ao lado dos político-institucionais, na configuração e no funcionamento daquilo que Arthur Ross denominou de órbitas de comparações coercitivas. Porém, a diversidade de situações entre países, mesmo tratando-se de indústrias e tipos de empresas semelhantes, recomenda não exagerar a ênfase nestes determinantes de tipo estrutural, sendo mais prudente remeter o problema da estruturação e evolução das instituições de negociação coletiva dos contratos de trabalho para o âmbito da história social e política dos distintos países. O sindicato é primariamente uma instituição sociopolítica e que não trata de refletir mecanicamente a situação das indústrias, dos mercados e das empresas que estão sob jurisdição. Porém, a situação dessas indústrias, mercados e empresas pode afetar a política do sindicato e especialmente os resultados da negociação dos contratos coletivos de trabalho. Talvez tenha razão Arthur Ross quando sugere que a concorrência entre empresas tenha um mecanismo mais significativo para explicar a difusão de rebaixamentos no nível dos salários diante de profunda e prolongada retração na atividade econômica,

impondo-se à resistência sindical, do que como mecanismo que alastra melhoras salariais em épocas de prosperidade, quando a iniciativa seria do sindicato na barganha dos contratos coletivos de trabalho. Entretanto, mesmo nestas últimas circunstâncias, o que esteja ocorrendo nas indústrias, mercados e empresas pode condicionar ou mesmo ser decisivo para o êxito dos sindicatos, embora seu comportamento não seja cabalmente explicado sem uma referência explícita à política, aos costumes sociais e às considerações de tipo institucional.

E, de fato, na perspectiva de uma teoria da determinação dos salários nominais, no mínimo se deve procurar proporcionar elementos de ordem mais geral que sejam capazes de contribuir inclusive para mostrar a natureza e a verdadeira extensão da influência dos fatores extra-econômicos, no caso, o papel da negociação dos contratos coletivos de trabalho por organizações de empregados e empregadores. Como afirmou John Dunlop, um modo de fazê-lo é não desconhecer completamente o fato de que as taxas salariais são preços e sua estrutura em determinado momento conforma um subsistema de preços que resultam de decisões que podem ser muito influenciadas pela situação econômica dos agentes envolvidos, estejam ou não presentes sindicatos operários e associações de empregadores (Dunlop, 1957). Se não somos capazes de lhe dar uma determinação geral completa e convincente e somos obrigados a introduzir considerações históricas concretas, não podemos tampouco permanecer no nível de um tratamento puramente político-institucional porque, neste nível, dificilmente poderíamos dar conta sequer de como e por que se estabelecem as comparações que vinculam as barganhas coletivas dos contratos de trabalho, integrando-as num determinado sistema e de como e por que se consolidam determinadas unidades de barganha que impõem as decisões unitárias.

Por este motivo nos parece útil tentar recuperar a noção de mercado de trabalho para o estudo da formação dos salários, encarando-o de um modo que permita uma mais fácil integração dos aspectos político-institucionais ao nível de uma análise concreta do comportamento dos salários. Assumimos as palavras de John Dunlop quando afirmou que:

“a noção de uma teoria política dos salários envolve uma confusão. Na ausência de sindicatos, as firmas e grupos de gerentes tomam decisões salariais e, sob condições de barganha coletiva, as partes logram acordos

sobre as escalas de salários. É realmente apropriado estudar os processos, procedimentos e influências que determinam as decisões nessas organizações e seus processos de construir acordos. Porém, a compreensão da tomada de decisões nas organizações não avança apenas chamando o processo de ‘político’ ou ‘econômico’. O processo interno de decisões numa organização gerencial ou em um sindicato... não preenche inteiramente o objeto de uma teoria de salários. Mais ainda, uma grande parte do estudo institucional das decisões deve procurar mostrar o impacto do externo, inclusive dos desenvolvimentos dos mercados, sobre as decisões internas” (Dunlop, 1957: 14 – Tradução nossa).

Porém, fica em aberto a questão da forma mais adequada de encarar o mercado de trabalho e sua influência na formação dos salários nominais. Uma alternativa, que discutiremos em seguida, ganhou muitos adeptos recentemente. Ela foi construída em torno de uma noção de segmentação que afirma a existência de uma particular heterogeneidade no mercado de trabalho, tendo por referência imediata uma discussão sobre mobilidade do trabalho e discriminação no emprego, a partir da observação da experiência norte-americana de fins da década de 60 e início da seguinte.

2.2 Mobilidade ocupacional e segmentação do mercado de trabalho

A formulação da hipótese de segmentação resultou de desdobramentos de diversas discussões em distintas épocas e lugares sobre as formas modernas de produção e algumas de suas implicações sobre o funcionamento do mercado de trabalho. A versão que aqui consideraremos afirma, em síntese, que o mercado de trabalho é heterogêneo, não podendo ser visto como um espaço contínuo onde estariam abertas igualmente para todos, as oportunidades de progresso em termos de renda e condições de emprego e trabalho. A partir desta hipótese, foi proposta a distinção de dois tipos genéricos de ocupações em função do que elas são capazes de oferecer quanto a nível salarial, condições de trabalho, estabilidade no emprego, chances de promoção e grau de legitimidade ou arbitrariedade na administração das regras de trabalho, alocação dos empregados nos postos de trabalho e determinação de suas remunerações.

Entretanto, esta formulação da hipótese de segmentação não se constitui simplesmente numa descrição de resultados observados do funcionamento do mercado de trabalho. Ela tem a pretensão de revelar uma particular posição teórica para a abordagem deste mercado. Tendo sido originalmente concebida no contexto de estudos sobre os problemas de pobreza urbana e discriminação no emprego em países desenvolvidos, especialmente nos Estados Unidos da América, traduziu uma preocupação central com a questão da mobilidade ocupacional dos indivíduos. Na verdade, esta versão da hipótese de segmentação foi construída em oposição direta à teoria do capital humano e procurou, a partir da contestação de várias premissas desta teoria, elaborar uma maneira alternativa de abordar o problema do acesso dos indivíduos ao emprego e à renda, com ênfase nos condicionantes de sua mobilidade ocupacional.

Por outro lado, esta formulação da hipótese de segmentação faz parte de um esforço no sentido de organizar uma série de conhecimentos empíricos acerca do funcionamento dos mercados de trabalho urbanos de baixa renda, adquiridos em grande medida de modo assistemático, a partir da emergência da chamada crise urbana no final dos anos 60.⁵⁴ Esta experiência, ao pôr em questão o mito liberal, tipicamente americano, da sociedade aberta com ilimitadas oportunidades para o progresso dos indivíduos, sugeriu a importância do estudo dos aspectos técnicos e institucionais que, regendo, no nível das empresas, o volume de emprego bem como as condições de trabalho, remuneração e avanço ocupacional, limitavam de fato as possibilidades de desenvolvimento individual, diminuindo, deste modo, a relevância da questão da escolha dos indivíduos entre ocupações e dos seus esforços no sentido de obter as qualificações necessárias, em cuja ênfase centrava-se a teoria do capital humano.⁵⁵

O esforço na tentativa de estabelecer um marco mais abrangente para a análise da mobilidade ocupacional e da discriminação no emprego, de modo a evitar a simples utilização ad hoc de hipóteses particulares e desconexas, centradas em considerações puramente descritivas dos aspectos institucionais que condicionam aquela mobilidade, levou ao desenvolvimento de uma noção de segmentação no mercado de trabalho,

⁵⁴ Ver a respeito Gordon (1972).

⁵⁵ Cf. Coutinho (1984).

no sentido de transformá-la numa proposição de caráter mais geral sobre a estruturação daquele mercado. E como proposição de ordem geral sobre a organização do mercado de trabalho, a hipótese de segmentação contrariou a visão convencional dos processos econômicos que destaca os preços como a principal variável que orienta a alocação de recursos, fornecendo-lhe supostamente um mecanismo, através do qual se processariam os ajustamentos entre ofertas e demandas, que no caso do mercado de trabalho seria desempenhado pelos salários.

Embora sempre se tenha admitido a heterogeneidade da força de trabalho e tenha sido também muito freqüente associá-la à diferenciação nos níveis dos salários, foi a teoria do capital humano quem precisou, desde a ótica do paradigma do equilíbrio, própria da abordagem convencional ao funcionamento do mercado de trabalho, a natureza da relação entre as diferenças na qualidade da força de trabalho e a dispersão das taxas salariais. Neste empreendimento, a qualidade da mão-de-obra e, relacionada com ela, a produtividade do trabalho, foram tratadas como resultado de decisões individuais racionais de aperfeiçoamento em função de custos e retornos esperados, associados às distintas alternativas enfrentadas pelos indivíduos. Esta maneira de encarar a questão permitiria concluir que numa situação de equilíbrio das decisões no mercado de trabalho, as diferenças de renda pessoal poderiam ser explicadas fundamentalmente, ou em última instância, por diferenças inaptas entre os indivíduos que condicionam ou respondem pelo modo como percebem os custos e os retornos para dado esforço no sentido de aperfeiçoamento pessoal.⁵⁶

Os pontos de atrito entre a hipótese de segmentação e a teoria do capital humano se dão em vários níveis da cadeia de relações causais estabelecida pela última ao vincular a renda dos indivíduos às suas características pessoais. A explicitação deste atrito se encaminhou no sentido de os defensores da hipótese de segmentação mostrarem a inconveniência de ver o funcionamento do mercado de trabalho como um

⁵⁶ Para uma sumária apresentação das teorias do capital humano e da segmentação e um breve confronto de ambas ver Lima (1980). Um tratamento mais aprofundado de problemas específicos envolvidos na tentativa de estabelecer uma relação causal direta entre salários, produtividade e características pessoais dos trabalhadores encontra-se em Cunha & Bonelli (1978), e em Coutinho (1984). Para uma síntese de múltiplas conceituações de segmentação e dualidade do mercado de trabalho ver Cunha (1979).

mecanismo de ajustamento entre ofertas e demandas de qualificações para as ocupações, através dos níveis do salário.

Foram enfatizados dois tipos de constatações no sentido de prejudicar esta visão do funcionamento do mercado de trabalho. A constatação mais importante seria o fato de as oportunidades de emprego geradas pelo empregador serem independentes, em princípio, das características apresentadas pelos trabalhadores no momento em que assinem o contrato de trabalho. Secundariamente, o fato da maior parte das qualificações necessárias ao desempenho de uma ocupação ser adquirida durante a própria realização do trabalho.

Em conjunto, as duas constatações mencionadas contribuiriam para qualificar a tentativa de se tomarem em geral as diferenças de renda como resultado de opções individuais de aperfeiçoamento pessoal decididas em termos de custos e retornos esperados, bem como o estabelecimento de um vínculo causal entre as características pessoais dos empregados e sua produtividade no trabalho. Essas duas questões estariam inter-relacionadas, mas a primeira aponta mais diretamente para a dificuldade de se conceber a disponibilidade de mão-de-obra em termos de oferta de trabalho e a segunda diz respeito à demanda de trabalho derivada a partir da produtividade.⁵⁷

A noção de oferta sempre cumpriu o papel de retratar as condições da disputa dos trabalhadores pelo emprego na análise do funcionamento do mercado de trabalho e muitos enfatizaram que esta disputa se daria principalmente em termos do nível salarial. Porém, o modo como a teoria do capital humano coloca as relações entre qualificação, produtividade e remuneração sugere a possibilidade de se reduzir praticamente toda a discussão sobre salários em termos de considerações sobre oferta de trabalho. O empregador compraria qualificações no mercado de trabalho e não uma mão-de-obra para desempenhar postos de trabalho predeterminados.⁵⁸

⁵⁷ Esta questão será retomada no próximo item a partir de considerações de Robert Livernash sobre a estrutura salarial dentro de uma empresa. A perspectiva deste autor é mais útil para ver alguns de seus desdobramentos quando se tem por propósito uma discussão sobre a formação dos salários nominais. Ele avançou as idéias centrais do conceito de mercado interno de trabalho a ser mencionado em seguida.

⁵⁸ Ver Cunha & Bonelli (1978) e Coutinho (1984).

No entanto, especialmente nas condições modernas de produção, dada a enorme especialização do trabalho, é com frequência difícil separar, mesmo conceitualmente, a obtenção de determinadas qualificações do próprio ajustamento dos empregados aos cargos que exercem, durante a realização do trabalho. De fato, não apenas em muitas “ocupações” é difícil isolar a formação profissional do trabalhador de seu treinamento no serviço, como também sempre se verificaria um ajustamento do trabalhador às peculiaridades de postos de trabalho pré-especificados, independentemente de sua qualificação. E na maioria dos casos a dinâmica dos processos de trabalho não somente determinaria a qualificação requerida mas também afetaria significativamente a própria disponibilidade dessas “qualificações”, ao transformar os indivíduos empregados nos postos de trabalho.

O não-reconhecimento deste fato tem a ver com a maneira peculiar de a abordagem convencional representar a produção e extravasa o âmbito específico da teoria do capital humano, que poderíamos dizer, apenas extrema a posição convencional a esse respeito.

Ao admitir que a produção pode ser representada como uma combinação de fatores produtivos sem maiores referências aos processos envolvidos, tomam-se as características do trabalhador como determinante e não como simples elemento restritivo que deve ser ajustado a processos que em grande medida são delineados à sua revelia. Noutras palavras, a abordagem convencional e, em particular, a teoria do capital humano invertem o sentido real do ajustamento do trabalhador aos cargos, pois, tudo indica, é o trabalhador que se ajusta aos postos de trabalho e não estes que se adaptam em função das características pessoais dos trabalhadores (Cunha & Bonelli, 1978).

Em situações específicas, o empregador pode preferir certos trabalhadores a outros. Alguns postos de trabalho podem exigir uma qualificação profissional prévia e sempre um empregado com maior experiência no tipo de tarefas envolvidas tem maior chance de render mais no trabalho. Porém o surgimento das oportunidades ocupacionais não depende das características pessoais do trabalhador e a produtividade é inerente ao posto de trabalho e não ao indivíduo, restando ao empregador selecionar e ajustar os indivíduos aos postos de trabalho (Cunha & Bonelli, 1978).

Se as oportunidades de trabalho devem ser consideradas como dadas independentemente das características pessoais dos trabalhadores que, quando muito, podem condicionar seu acesso aos postos de trabalho existentes, e se a maior parte das qualificações necessárias é adquirida no próprio trabalho, o mercado de trabalho no máximo poderia ser encarado como um mecanismo que ajusta indivíduos treináveis a postos de trabalho predeterminados. Nesta perspectiva, a produtividade e o salário devem ser tratados com atributos dos postos de trabalho. Os indivíduos disputam empregos preferidos, mas são incapazes de garantir o seu acesso, seja oferecendo-se o menor salário ou melhorando seus atributos pessoais, pois suas decisões não alteram o nível e as características dos empregos disponíveis.⁵⁹

Em princípio, nada impede que o mercado de trabalho se estruture de modo a facilitar a alocação dos trabalhadores em função das características dos postos de trabalho. E provavelmente ele se reestrutura de modo a ajustar-se a mudanças nos postos de trabalho decorrentes do progresso técnico ou de qualquer outra alteração substantiva na forma de organização dos processos de trabalho no interior das empresas. Porém deve-se destacar a importância da dinâmica dos postos de trabalho e não o papel desempenhado pela escolha ocupacional dos indivíduos.

Poderíamos então distinguir conceitualmente as categorias salário e renda do trabalho, normalmente confundidas a partir da abordagem convencional ao funcionamento do mercado de trabalho. Extremando o argumento, a problemática dos salários seria parte de uma análise da organização dos processos de trabalho por ser um dos atributos dos postos de trabalho enquanto a questão da renda pessoal dos trabalhadores tem a ver mais diretamente com as condições de seu acesso aos postos de trabalho disponíveis.

A abordagem do mercado de trabalho proposta a partir da hipótese de segmentação privilegia a questão do ajustamento dos indivíduos aos postos de trabalho existentes, destacando simultaneamente

59 O tratamento das oportunidades de emprego como independentes das características dos trabalhadores ao lado da constatação de que a concorrência pelo emprego se dá preponderantemente em termos de *background* e não através do nível dos salários, constitui a essência da “Teoria” das filas proposta por Lester-Thurrow e Roger Lucas. Ver Thurrow (1979).

as características destes últimos e seus respectivos vínculos que constituiriam os principais condicionantes das possibilidades de substituição de trabalhadores e das oportunidades de progresso abertas aos indivíduos. É justamente em torno desta problemática que se afirma a natureza heterogênea do mercado de trabalho bem como se caracterizam seus diferentes segmentos. Não apenas os postos de trabalho estariam dados para os indivíduos que os disputam através de seus atributos, como seus atributos, ao serem adquiridos e /ou desenvolvidos no próprio trabalho, contribuem para enquadrar as possibilidades individuais de progresso dentro de determinados padrões ou correntes de mobilidade (Piore, 1975).

Desde esta perspectiva, as correntes de mobilidade descrevem o processo de aprendizado e de ajustamento dos indivíduos às peculiaridades dos postos de trabalho. A rigor, cada corrente de mobilidade constituiria um segmento do mercado de trabalho, havendo maior ou menor dificuldade para o trânsito dos indivíduos entre elas. Porém, do ponto de vista de uma discussão sobre a mobilidade como progresso individual, destacou-se o fato de existirem postos de trabalho não estruturados em qualquer corrente de mobilidade. Nestes postos de trabalho desestruturados, os deslocamentos de mão-de-obra são aleatórios, não sendo possível identificar uma lógica de avanço ocupacional que, por sinal, geralmente se mostraria muito limitado. Eles formariam o segmento secundário do mercado de trabalho enquanto no segmento primário, os postos de trabalho estariam integrados em diferentes correntes de mobilidade, todas elas razoavelmente bem definidas, demarcando os movimentos ocupacionais dos indivíduos, imprimindo-lhes uma particular experiência profissional.

A distinção entre os segmentos primário e secundário expressaria então uma diferenciação entre mercados estruturados e desestruturados. No segmento primário seria possível identificar e isolar distintos mercados de trabalho enquanto o segmento secundário seria um resíduo formado a partir de todos que, por alguma razão, se mostraram incapacitados para se incorporarem a algum dos mercados de trabalho estruturados. Esta impressão de que o segmento secundário do mercado de trabalho é um resíduo é reforçada pelo fato de nos países desenvolvidos,

ao menos em períodos de forte expansão da atividade econômica, ele abarcar principalmente uma mão-de-obra também secundária, composta de indivíduos não plenamente incorporados à força de trabalho, como jovens, mulheres e algumas minorias étnicas e raciais.

A constatação desta heterogeneidade do mercado de trabalho cumpriu um papel importante na avaliação crítica de uma série de programas governamentais nos Estados Unidos, que tentaram corrigir deficiências de condições de vida e de trabalho nos empregos secundários, baseando-se principalmente no desenvolvimento de atividades educacionais. Porém, do ponto de vista de uma análise mais ampla do funcionamento do mercado de trabalho, tanto quanto a distinção entre os segmentos primário e secundário, interessaria uma discussão sobre a própria heterogeneidade dos mercados de trabalho primários. De certo modo, a discussão foi ampliada neste sentido, por aqueles que, partindo da hipótese de segmentação, tentaram desenvolver o conceito de mercado interno de trabalho.

De fato, as correntes de mobilidade nos mercados de trabalho primários não são homogêneas. Elas variam na amplitude e na profundidade dos avanços ocupacionais permitidos e alguns enfatizaram a relação entre estas diferenças e a natureza da experiência profissional obtida pelos indivíduos. Os que seguiram nesta direção destacaram em particular os efeitos de uma crescente divisão e especialização do trabalho sobre o tipo de comportamento individual requerido pelos diversos postos de trabalho.⁶⁰

A idéia era que, de um modo geral, a divisão do trabalho nas grandes empresas tende a provocar uma multiplicação de postos de trabalho, compostos de tarefas simplificadas que apenas requerem respostas diretas e imediatas perante determinados estímulos. Nestes postos de trabalho, a performance seria garantida simplesmente pela consolidação de hábitos e costumes específicos. Em particular, não se requereria uma compreensão mais ampla dos processos que integram os resultados das diferentes tarefas, exercidas em postos de trabalho especializados, nem tampouco um conhecimento de princípios de ordem

60 Cf. Piore (1979, Introdução).

geral sobre o trabalho que pudessem capacitar os indivíduos para deduzir o comportamento mais apropriado diante de situações novas. Pelo contrário, estes postos de trabalho de conteúdo ocupacional estreito seriam delineados visando justamente evitar, no possível, o aparecimento de situações novas, de modo que o trabalho seja o mais repetitivo e permita consolidar os hábitos específicos necessários. Esta consolidação de hábitos específicos seria facilitada pela estabilidade do trabalhador no emprego e, por isso, ela tenderia a ser valorizada pelos empregadores.

Porém, nem todos os postos de trabalho das grandes empresas se caracterizariam pela simplicidade e/ou rotina. Permaneceriam existindo postos de trabalho com conteúdo ocupacional relativamente amplo que requereriam uma experiência de trabalho mais variada, capaz de permitir aos indivíduos o reconhecimento de princípios gerais sobre o trabalho, indução muitas vezes facilitada pela inserção em processos formais de aprendizado. Nestes postos de trabalho, não bastaria consolidar hábitos específicos. Pelo contrário, se requereria o desenvolvimento de um comportamento voltado para a busca de respostas racionais diante de situações novas. O desenvolvimento deste tipo de comportamento, ao exigir a exposição dos indivíduos a variadas situações de trabalho, poderia inclusive ser contraditório com a estabilidade do trabalhador num mesmo emprego.

Um terceiro tipo de posto de trabalho seria aquele em que, não sendo necessário um conhecimento aprofundado dos princípios gerais sobre o trabalho, por uma ou outra razão, ligada às características dos empregadores ou da força de trabalho, tampouco lograria desenvolver hábitos específicos, suficientes para garantir a performance dos indivíduos no emprego. Neste caso, tenderia a prevalecer um comportamento comandado por supervisão estreita, arbitrária e personalizada. Estes é que seriam os postos de trabalho típicos do segmento secundário do mercado de trabalho.

É a partir destes diferentes tipos de comportamento no trabalho e do modo como eles são desenvolvidos que, em última instância, Michael Piore distingue os diversos segmentos do mercado de trabalho: no segmento secundário prevaleceria um comportamento comandado enquanto o segmento primário seria dividido em dois subsegmentos. No

superior predominaria um comportamento instrumental voltado para a busca de respostas racionais diante do permanente surgimento de situações novas, enquanto no inferior, o comportamento seria costumeiro.

A conclusão mais substantiva permitida por este tipo de desenvolvimento a partir da hipótese de segmentação do mercado de trabalho é então a de que a existência de padrões ou correntes de mobilidade, na medida em que dirige os movimentos ocupacionais dos indivíduos e lhes imprime uma particular experiência profissional, tende a impor barreiras à mobilidade, ao mesmo tempo que torna não totalmente aleatórios os movimentos ocupacionais dos indivíduos.

Não obstante, o grau de mobilidade ocupacional observado em determinado momento depende do ritmo da atividade econômica, mesmo quando ela não envolve transformações na organização dos processos de trabalho. O grau de mobilidade ocupacional efetivamente observado pode ser relativamente alto, quando a economia atravessa um período de rápida expansão do emprego, circunstância que tende a facilitar a integração de indivíduos previamente vinculados ao mercado de trabalho secundário em algumas das correntes de mobilidade dos mercados de trabalho primários. Em todo caso, enquanto existirem postos de trabalho desestruturados que requeiram um comportamento comandado e que não exijam (e/ou permitam) sequer o desenvolvimento de hábitos específicos, continuará a haver um segmento secundário de mercado de trabalho. Mudará apenas o tipo de indivíduos a ele integrados.

Porém não nos parece suficiente a simples constatação da existência de diferentes padrões ou correntes de mobilidade e sua associação à crescente divisão e especialização do trabalho. Por estar centrada em considerações sobre mobilidade ocupacional e discriminação no emprego, esta vertente da teoria da segmentação parece ter dado ênfase excessiva à discussão do acesso aos postos de trabalho, particularmente ao desenvolvimento dos atributos que condicionam este acesso, não dedicando esforços equivalentes ao problema fundamental da formação e transformação das estruturas de postos de trabalho (Birnbaum, 1975).

Para explicar o surgimento dos padrões ou correntes de mobilidade, parece necessário ir além da simples consideração do aprendizado e do ajustamento dos empregados aos diferentes aspectos

envolvidos nos diversos tipos de trabalho. Uma possibilidade de encaminhamento da discussão deste assunto, explorada especialmente pelos economistas radicais americanos, é centrar-se numa referência ao processo histórico de desenvolvimento dos mecanismos internos à empresa, estabelecidos com o propósito de dominar, alocar e remunerar a força de trabalho no processo de produção. Tratar-se-ia de transformações ocorridas na organização dos processos de trabalho que teriam acompanhado o crescente tamanho, complexidade organizativa e sofisticação tecnológica das empresas bem como a moldagem das diversas estruturas oligopolísticas de mercado.⁶¹

Nesta outra perspectiva de encarar a segmentação do mercado de trabalho, a preocupação já não se centra tanto na problemática da mobilidade ocupacional como progresso individual. A ênfase passa a ser colocada na busca de uma explicação para a persistência de importantes divisões no interior da classe assalariada que reflete uma grande heterogeneidade de experiências de vida e de trabalho, apesar do fato de que a crescente predominância da produção mecanizada em massa tenha significado a destruição dos resquícios dos ofícios qualificados, em favor do predomínio de ocupações operacionais relativamente simplificadas e rotineiras, o que teria representado uma parcial uniformização dos procedimentos e condições de trabalho.

A proposta dos economistas radicais americanos centra-se numa recolocação da discussão em torno da questão das relações entre qualificação, produtividade e remuneração. Desde seu ponto de vista, essas relações deveriam ser encaradas de um modo que os vínculos entre experiência e produtividade, mais que uma premissa, se constituíssem num problema a ser explicado através de um estudo mais aprofundado sobre disciplina e motivação para o trabalho, que teriam implicações sobre a própria estrutura da organização dos processos de trabalho.⁶²

Em síntese, o progresso do capitalismo fez surgir as corporações que, organizadas na forma de sociedade por ações, mostraram-se capazes de estruturar seus mercados, assegurando uma estabilidade mínima às suas atividades. Simultaneamente, ocorreram mudanças substanciais nas

61 Ver Edwards, Reich & Gordon (1975, Introdução).

62 Esta maneira de colocar o problema encontra-se explicitamente em Gordon (1972).

relações sociais de produção, particularmente no interior das empresas líderes dos mercados oligopolísticos. Na análise da relação entre as mudanças nas estruturas de produção e de mercado e nas formas de organização dos processos de trabalho, um conceito-chave é o de mercado interno de trabalho.

A noção de mercado interno de trabalho tinha sido proposta por Doeringer e Piore no início dos anos 70 recuperando uma série de idéias desenvolvidas nos anos 50 ao calor dos debates entre institucionalistas americanos sobre a influência dos sindicatos e dos monopólios sobre os salários. Ela foi usada por Doeringer e Piore para destacar a importância dos requisitos técnicos específicos do processo de aprendizado ocupacional, em condições de um trabalho especializado, composto de procedimentos rotineiros, ao lado das exigências de submissão a regras e dispositivos no interior de agrupações de postos de trabalho, no sentido de elevar o custo de uma alta rotatividade dos trabalhadores no emprego: os altos custos de recrutamento, seleção e treinamento explicariam a tentativa de estabilização da relação de emprego; relações de emprego estáveis permitiriam desenvolver costumes no local de trabalho que, por sua vez, influiriam na alocação e remuneração dos empregados, independentemente das condições de mercado de trabalho externas às grandes empresas.⁶³

Os economistas radicais americanos retomaram o conceito de mercado interno de trabalho desde uma perspectiva diferente, procurando enfatizar as mudanças ocorridas nas relações de autoridade dentro das grandes empresas. Argumentaram que os aumentos nas escalas de produção e o progresso técnico, bem como as mudanças na situação econômico-financeira das grandes empresas, terminaram por subverter a organização tradicional do trabalho, que ainda se baseava nos resquícios de ofícios qualificados. Se antes o trabalhador qualificado tinha um importante papel na organização dos processos de trabalho, as mudanças ocorridas a partir do final do século XIX, teriam significado uma crescente ingerência da empresa na organização do trabalho produtivo.

⁶³ Ver Doeringer & Piore (1971). Veremos no próximo item suas implicações sobre salários na empresa a partir das considerações de Robert Livernash feitas nos anos 50. Nos anos 60, Gary Becker também enfatizou a questão do custo da rotatividade tomando o treinamento do trabalhador como um investimento da empresa, no contexto de uma análise do equilíbrio do mercado de trabalho, numa das vertentes da teoria do capital humano. Ver Becker (1964).

Entretanto, transitoriamente, a crescente ingerência da empresa na organização dos processos de trabalho teria se manifestado numa supervisão estreita, arbitrária e personalizada, que impunha a disciplina, tendo como principal instrumento a pressão da ameaça de dispensa. Porém, a eficácia da organização do trabalho baseada nestes métodos pressupõe a possibilidade de uma avaliação da performance dos empregados individuais. Esta é crescentemente dificultada pelas características técnicas da produção moderna. E o próprio desenvolvimento do aparelho administrativo da empresa, com o aumento do seu tamanho ao lado da crescente importância, inclusive em número de empregados, das atividades de planejamento, finanças e comercialização, pareceria exigir uma estrutura de comando bem mais complexa e sofisticada, onde se colocariam noutros termos, a questão da disciplina e motivação para o trabalho.

Essas mudanças nas relações sociais de produção no interior da grande empresa é que seriam as responsáveis pela implantação de uma divisão do trabalho hierarquizada e burocratizada, com uma distribuição do poder e das responsabilidades, dentro da empresa, muito mais rígida, impessoal e institucionalizada. Seus requerimentos em termos de regularidade nos hábitos de trabalho, estabilidade e previsibilidade de comportamento dos empregados são então destacados por suas implicações sobre as condições para o preenchimento dos postos de trabalho, a formação de ladeiras ocupacionais que definem as carreiras dos indivíduos dentro da empresa e a fixação das taxas salariais.

O trabalho teria, então, passado a ser crescentemente governado a partir da interpretação de critérios formalizados, mais do que por ordens específicas e arbitrárias de superiores. E, nestas novas condições, a “objetivação” das regras e procedimentos poderia abrir o caminho para um novo tipo de participação de organizações sindicais que de fato, muitas vezes, deram parecer no erguimento desses mercados internos de trabalho, contribuindo para a consolidação dos costumes na contratação, alocação de empregados, remuneração, promoção e dispensa, facilitando a legitimação da estrutura de trabalho da organização empresarial moderna.

No entanto, existem dúvidas sobre o grau de generalidade pretendido por esta argumentação radical sobre como e por que surgiram essas formas hierarquizadas de organização dos processos de trabalho. Jill Rubery, por exemplo, levantou a suspeita de que se trataria muito mais de uma racionalização da atual estrutura do mercado de trabalho nos Estados Unidos, cujas natureza e formas de segmentação seriam diferentes das apresentadas em outras experiências de países capitalistas desenvolvidos.⁶⁴

Em todo caso, a hipótese de segmentação é útil para a qualificação da visão convencional de como opera o mercado de trabalho. Por sua vez a constatação da existência de uma hierarquia na empresa tem implicações importantes pelos vínculos que permite estabelecer entre, de um lado, a estrutura econômico-produtiva e a organização dos processos de trabalho, e de outro, o funcionamento do mercado de trabalho. Porém uma grande parte da análise da hierarquia foi muito influenciada pelo fato de ela ter surgido nas circunstâncias de um declínio da importância da qualificação profissional para a organização e o comando dos processos de trabalho.

Em termos muito gerais é possível afirmar que o aprofundamento da divisão do trabalho com o progresso capitalista reduziu a qualificação e o tempo de aprendizado necessários ao trabalho, além de prescindir crescentemente da iniciativa do trabalhador, restringindo-lhe a capacidade e a oportunidade para o desenvolvimento do conhecimento sobre o processo produtivo e para o exercício do julgamento. Entretanto, para efeitos da análise da formação dos salários e do funcionamento do mercado de trabalho, não é suficiente permanecer ao nível destas considerações gerais sobre a existência de uma tendência à remoção progressiva do ritmo do trabalho, da qualidade do produto e da organização dos processos de trabalho do âmbito das decisões dos trabalhadores e à sua incorporação na hierarquia da empresa. É necessário colocar outras questões além desta perda de domínio do produtor imediato sobre a realização dos processos de trabalho, em consequência da transformação industrial.

⁶⁴ Ver Rubery (1978). Ela menciona explicitamente a situação da Inglaterra onde se teria que enfatizar mais o papel desempenhado pelas organizações sindicais.

É preciso que não se perca a visão de conjunto das transformações que ocorrem no mercado de trabalho. Uma alternativa particularmente importante, no que diz respeito à análise da formação dos salários nominais, é centrar a discussão tendo por referência o estabelecimento de posições de barganha entre empregados e patrões.⁶⁵ Isto permitiria exprimir melhor a natureza e as formas da segmentação do mercado de trabalho, não apenas o significado do declínio das qualificações e da implantação de formas hierarquizadas de organização dos processos de trabalho, mas também das mudanças na estrutura do emprego e da composição da força de trabalho disponível em consequência de transformações nas estruturas técnico-produtiva e de mercado da economia.

Uma análise do funcionamento do mercado de trabalho e de suas relações com a formação dos salários nominais tem que se referir à concorrência. Porém o mercado de trabalho é peculiar. Suas principais transformações transcendem as disputas por emprego e por força de trabalho, sendo consequência do progresso econômico decorrente da concorrência entre empresas e das interações entre seus respectivos mercados. Aos trabalhadores e empregadores resta adaptarem-se às mudanças nas condições de produção, nas relações estabelecidas nos locais de trabalho, na distribuição do emprego por indústria e unidades produtivas, nas qualificações necessárias e nas fontes de recrutamento de mão-de-obra. Entretanto, o modo como o fazem não parece muito suscetível a maiores generalizações.⁶⁶

Numa perspectiva muito geral, o estabelecimento e a sustentação de posições de barganha favoráveis aos trabalhadores podem ser considerados como decorrentes de uma exclusão da ameaça de sua substituição por outros, a partir de uma diferenciação com respeito à concorrência potencial. Esta diferenciação dos trabalhadores poderia abarcar desde esquemas de aprendizado, próprios de antigos sindicatos de ofício, até linhas de promoção por antiguidade, mais adequadas às

⁶⁵ Ver Rubery (1978).

⁶⁶ As próprias observações de Jill Rubery a respeito parecem excessivamente marcadas pela experiência inglesa de antigos sindicatos de ofício.

condições modernas de produção. Todos esses métodos de diferenciação significam restrições à entrada, isolamento de determinados empregos com respeito à concorrência potencial.

Neste sentido, a estratificação dos postos de trabalho implícita na hipótese de segmentação, ao tornar a mão-de-obra não intercambiável, contribui para o êxito das estratégias de barganha dos trabalhadores organizados. Porém, interessam também os diversos modos como se desenvolvem, estendem e se reestruturam, tanto as organizações dos trabalhadores quanto suas estratégias de barganha, à medida que se transformam as estruturas técnico-produtiva e de mercado, se desloca a geração de empregos, se tornam redundantes antigas qualificações e surgem novas fontes de recrutamento de mão-de-obra. Não é fácil dar um tratamento geral a esses assuntos mas tentaremos dizer algo sobre eles, a partir de alguns dos participantes do debate da década de 50, nos Estados Unidos, sobre a influência dos sindicatos, da contratação coletiva, da concentração industrial, da monopolização dos mercados das empresas e do funcionamento do mercado de trabalho sobre a formação dos salários nominais.

2.3 Estrutura salarial ao nível da empresa

A crítica à visão do funcionamento do mercado de trabalho como um ajustamento entre ofertas e demandas nas diversas ocupações que, com diferentes ênfases e matizes, tem prevalecido desde Adam Smith, precedeu historicamente a construção da noção de segmentação, nos termos em que ela foi colocada no debate americano do final dos anos 60 e início dos anos 70, sobre mobilidade ocupacional, discriminação no emprego e heterogeneidade da classe operária. Em termos gerais, a idéia central já tinha sido de certo modo avançada na discussão sobre o fenômeno da rigidez na formação dos salários, que foi particularmente marcante na década de 30.⁶⁷ A questão é retomada no debate sobre estrutura salarial da década de 50, nos Estados Unidos, e nele foram aprofundados vários elementos depois incorporados no conceito de mercado interno de trabalho.

⁶⁷ Ver algumas das colocações de Hicks no item 1.4 do Capítulo 1.

Quando tratou das diferenças entre as taxas de salário, Adam Smith as considerou um aspecto da existência de uma grande heterogeneidade de condições de emprego na economia. Destacando essas diferenças em termos de atrativos e custos de acesso para os trabalhadores, admitiu que, nas circunstâncias de igualdade de oportunidades e fácil deslocamento da mão-de-obra entre os postos de trabalho, a concorrência pelo emprego e pela força de trabalho tenderia a provocar uma nivelção de suas respectivas vantagens líquidas.

A não-verificação da igualação das vantagens líquidas dos diversos empregos foi logo atribuída à ausência de igualdade de oportunidade e à imobilidade do trabalho. John Stuart Mill interpretou esta ausência de iguais oportunidades e a imobilidade do trabalho enfatizando a existência de grupos não competitivos no mercado de trabalho, de modo que seria ela que explicaria uma diferenciação dos salários que não correspondesse exatamente às desvantagens relativas dos diversos empregos.

Em todo caso, a economia política clássica privilegiou as considerações sobre oferta de trabalho na discussão sobre a diferenciação dos níveis salariais, não especificando nenhuma relação precisa entre níveis de salário e demanda de trabalho, ao estilo do que seria posteriormente deduzido a partir do conceito de produtividade marginal, especialmente na versão construída com base no conceito de função de produção.⁶⁸ De fato, os clássicos conceberam a demanda de trabalho como decorrência algo imprecisa do processo de acumulação de capital, colocando toda ênfase nas condições de mobilidade entre os postos de trabalho, para explicar os diferenciais de salário, embora reconhecessem que poderiam ser decisivas para esta mobilidade, ou para sua ausência, as características dos empregos gerados.

Os desenvolvimentos teóricos posteriores, a partir da economia neoclássica, sofisticaram bastante a explicação dos diferenciais de salário, tendo por referência o paradigma do equilíbrio do mercado de trabalho. Não apenas se procurou estabelecer uma relação precisa entre o nível dos salários e a magnitude do emprego nos diversos postos de trabalho, como

68 Ver Macedo (1982, cap. 3).

alguns, particularmente os teóricos do capital humano, se preocuparam em mostrar que os verdadeiros determinantes dos diferenciais de salário não seriam os elementos de desutilidade implícitos nos vários empregos mas aqueles capazes de influir na demanda de trabalho ao determinarem o rendimento da mão-de-obra. Muitos consideraram que outros fatores, além dos que incidem sobre a desutilidade e o rendimento do trabalho, poderiam ser interpretados como motivos de imperfeição, simples fricções, passíveis de serem superadas pelo próprio funcionamento da concorrência no mercado de trabalho, vista como uma disputa individual pelo emprego e pela mão-de-obra.

As considerações sobre a demanda de trabalho tentam expressar os condicionamentos do emprego e dos salários do ponto de vista do empregador, que se derivam das características da produção e dos mercados dos produtos, enquanto as considerações sobre a oferta procuram exprimir as condições da disputa entre trabalhadores pelos empregos disponíveis.

Na década de 50, alguns autores, sem negar totalmente a existência de uma disputa pelo emprego e pela força de trabalho, consideraram inútil e enganadora a tentativa de reduzir a formação dos salários nominais simplesmente a uma visão generalizada desta disputa, ao nível de distintas ocupações isoladas umas das outras, sem esclarecer ao mesmo tempo e, de modo explícito, seus condicionamentos organizacionais e econômicos.

Hicks de certo modo pressentiu este problema em 1932, quando afirmou que:

“na inter-relação da oferta com a demanda no mercado de trabalho... tanto compradores quanto vendedores têm certas características comuns (às de outros mercados) mas, no entanto, existem diferenças entre as formas como as coisas são compradas e vendidas nos distintos mercados. Durante muitos anos, tem sido prática habitual dos economistas, a observação dos principais rasgos característicos de todos os mercados, estabelecendo-se somente ligeiras diferenças entre eles, com o recordatório de que devem ser mais ou menos perfeitos. Tem havido poucas dúvidas de que, trabalhando assim, foram capazes de constatar realmente a parte mais importante. O funcionamento geral da oferta e da demanda é tido como

matéria muito mais importante que a que distingue os mercados. Não obstante, isto significou o esquecimento quase completo de determinados fatores que à primeira vista parecem mais importantes. O fato de que na realidade sejam menos importantes do que os que conformam o objeto das discussões, nunca foi demonstrado claramente” (Hicks, 1963, cap. 1, p. 4 – Tradução nossa).

Quando se pensa em oferta e demanda de trabalho, costuma-se ter por referência ocupações razoavelmente bem definidas e isoladas umas das outras. Porém, diante das formas modernas de produção, não somente a tecnologia dos processos produtivos mas também o próprio modo de organização dos processos de trabalho no interior das empresas, não parece conveniente analisar os salários como se resultassem simplesmente de um ajustamento entre oferta e demanda de trabalho para ocupações isoladas. Seria preciso investigar diretamente a natureza e os tipos de relações entre os conteúdos dos postos de trabalho e suas implicações sobre os salários. Esta investigação sugeriria a existência de estruturas de taxas de salário no interior das unidades produtivas, vínculos entre taxas de salário de diversos postos de trabalho que tendem a fazer com que se alterem em conjunto, impedindo que sejam tratadas como resultados de ajustamento entre ofertas e demandas de trabalho para cada um deles (Livernash, 1979).

Algumas ocupações isoladas ainda hoje proporcionam uma base em torno à qual se constituem mercados de trabalho. Porém, de um modo geral, a produção moderna levou a uma enorme desintegração das antigas ocupações, a ponto de que, mesmo as que lograram subsistir, encontram-se com frequência tão subdivididas, em função de postos de trabalho que envolvem tarefas tão rigorosamente delimitadas e que exigem qualificações tão especializadas, que é difícil entender exatamente o que significariam para a maioria dos postos de trabalho as noções de oferta e demanda de trabalho.

Ou seja, do mesmo modo como destacaram posteriormente os economistas radicais americanos, ao contrário do antigo sistema fabril, quando ainda prevaleciam resquícios de ofícios qualificados que influíram na própria organização do processo de trabalho e, portanto, no modo de integração da mão-de-obra ao processo produtivo, hoje teríamos uma

agrupação de uma força de trabalho muito especializada num processo produtivo de grande dimensão que extrapola o nível imediato do trabalho e reflete a própria organização industrial da empresa. Nestas condições, os salários não podem ser considerados como simples resultados de ajustamentos entre oferta e demanda para ocupações isoladas. A desintegração das ocupações, com o predomínio de postos de trabalho com conteúdo ocupacional muito estreito e integrados em estruturas a partir da organização industrial da empresa, prejudicaria a visão da determinação de suas taxas de salário como ajustamento entre oferta e demanda.⁶⁹

Nas palavras de Robert Livernash,

“dentro de um grupo de postos de trabalho numa única planta, relacionados por um padrão comum de promoção e transferência, os diferenciais de salário podem ser considerados como prêmios para compensar treinamento adicional ou para equalizar elementos de desutilidade. Porém, se agregamos o requerimento de que o preço de cada trabalho deve enxugar o mercado, surgem fatos contraditórios. Dentro de cada grupo de postos de trabalho inter-relacionados, o número de empregados capazes, dispostos e desejosos de serem promovidos supera em muito o número dos efetivamente promovidos... Deixando de lado aqueles campos profissionais que têm grandes custos monetários assumidos pelos indivíduos e outras ocupações especializadas para os quais não existe livre oportunidade de treinamento, muitos postos de trabalho na indústria não têm custo monetário de treinamento para serem assumidos pelos indivíduos. Alguns poucos trabalhadores não desejam ser promovidos, mas muitos deles desejam ansiosamente a oportunidade para se moverem na ladeira ocupacional e salarial. Embora uns poucos trabalhadores sejam eliminados por incapacidade, nem a carência de capacidade nem a carência de desejo por melhores ocupações limitam a oferta. Os trabalhadores em geral simplesmente não têm a oportunidade de trabalhar no nível de qualificação de sua escolha e as diferenças em atrativo ocupacional, exceto alguns poucos elementos de desutilidade, não são niveladas através dos salários. Os postos de trabalho são racionados pelas oportunidades inerentes ao processo produtivo, qualquer que seja a política de seleção que possa prevalecer numa determinada empresa” (Livernash, 1979: 77-78 – Tradução nossa).

⁶⁹ Seria mais plausível pensar como Marshall numa demanda conjunta para vários postos de trabalho tecnicamente integrados ao nível do equipamento produtivo e da organização industrial da empresa.

O fato de a adequação dos indivíduos à maioria dos postos de trabalho não lhes acarretar nenhum custo monetário não significa ausência total de custos neste processo de ajustamento. Significa, isto sim, que normalmente os custos deste treinamento são assumidos em grande medida pelos empregadores. Frequentemente é difícil sequer distinguir as qualidades particulares da força de trabalho requeridas pelo processo de produção, principalmente quando a maior parte delas é adquirida inexoravelmente no próprio desempenho do trabalho. Isto torna complicada e enganosa qualquer tentativa de conceituação de qualificação que seja independente ou separada do ato de trabalhar. Porém, não impede que se reconheça a existência daqueles requerimentos, em maior ou menor grau, em qualquer processo produtivo, embora na mesma medida em que a “qualificação” seja adquirida por experiência no trabalho, os custos deste treinamento não podem ser isolados do custo de produção. Não obstante se manifestariam com nitidez, particularmente quando se compara o desempenho de empregados com distintos graus de experiência com as peculiaridades do equipamento, dos materiais, dos produtos e dos processos produtivos que são justamente os elementos que primariamente dão especificidade aos postos de trabalho das diferentes indústrias (Doeringer & Piore, 1971).

Entretanto, as diferentes taxas de salário dos postos de trabalho de uma empresa ou planta não se explicariam como resultado de ajustamentos entre ofertas e demandas de trabalho e existiriam estruturas de taxas de salário para grupos determinados de postos de trabalho. Deixando de lado certas categorias ocupacionais bem definidas ainda possíveis de identificar, os postos de trabalho de uma empresa ou planta estariam organizados em diferentes grupos (*job clusters*), havendo uma estreita relação entre a alocação do trabalhador dentro destes grupos e sua remuneração. Os vínculos entre os postos de trabalho de determinado grupo não se reduziriam aos condicionamentos tecnológicos do processo produtivo, sendo com frequência também muito importante a organização administrativa, principalmente em empresas de grande tamanho e os costumes sociais consolidados no local de trabalho (Dunlop, 1957).

O peso de cada um dos diversos fatores que influem na configuração dos grupos de postos de trabalho pode variar de um para

outro e ele não é rígido através do tempo. Assim, mudanças na tecnologia, na organização administrativa e nos costumes podem acarretar modificações na configuração dos grupos de postos de trabalho, redefinindo seus respectivos escopos e relações internas. Essas transformações nas estruturas de postos de trabalho das empresas e plantas podem, por sua vez, implicar mudanças nas diferentes taxas salariais.

Em particular, a existência de estruturas de taxas de salário definidas ao nível dos diversos grupos de postos de trabalho da empresa ou planta sugere a inconveniência de se colocar uma ênfase excessiva na influência sobre os salários das condições de contratação e de retenção do trabalhador no emprego. Quanto à questão da contratação, Robert Livernash destaca o fato de que

“uma vasta proporção de postos de trabalho vagos em qualquer planta ou empresa é preenchido atualmente não por contratação dos de fora mas sim por promoção dos de dentro da organização. Não houve uma ruptura marcante com o passado pois a promoção interna tem se desenvolvido com a crescente diversificação e especialização dos postos de trabalho. Entretanto, a crescente importância da barganha coletiva e das práticas modernas de administração de pessoal deu um impacto significativo à promoção dos de dentro. Essa política e prática de promoção de dentro restringe a contratação a um número relativamente pequeno dos que podem ser chamados de ‘postos de trabalho de contratação’... tipicamente localizados no fundo da escala salarial” (Livernash, 1979: 77-78 – Tradução nossa).

No que diz respeito à motivação para a permanência no emprego em determinada empresa ou planta, a freqüente utilização da antiguidade como critério, tanto para a promoção quanto para a ordenação das dispensas quando diminui o nível de emprego, além da crescente presença de planos de benefícios indiretos vinculados ao tempo de serviço do empregado, faz com que o simples nível do salário não seja suficiente para fornecer uma explicação adequada.

“Neste mundo de antiguidade, um empregado certamente seria peculiar se julgasse sua posição econômica apenas em termos de sua taxa salarial. Mesmo neste caso, sua escolha alternativa seria uma das ocupações de contratação em outro lugar” (Livernash, 1979: 79 – Tradução nossa).

O fato de que uma parcela expressiva dos empregados esteja fortemente vinculada a determinadas empresas, que o nível dos salários seja insuficiente para explicar a motivação para esta permanência no emprego, que a contratação com frequência se faça através de determinados postos de trabalho, que a promoção esteja muito relacionada com a própria existência de vagas e que exista uma relativa rigidez nos diferenciais de salário dentro dos grupos de postos de trabalho, não anularia totalmente a influência sobre a formação dos salários do mercado de trabalho externo à empresa. Esta poderia continuar operando tanto no sentido estrito das condições de contratação de mão-de-obra quanto no sentido mais frouxo que diz respeito às comparações salariais entre empresas. Apenas se destaca a impropriedade de se tentar fundar inteiramente a teoria dos diferenciais de salário numa empresa ou planta em taxas supostamente vigentes e impostas pelo mercado através dos processos de geração do emprego e de contratação de mão-de-obra.

De qualquer modo, seria necessária uma explicação para a própria estruturação do sistema de taxas salariais da empresa ou planta, levando em conta seu contexto econômico, técnico e administrativo. Entretanto, Livernash não aconselha estabelecer uma distinção forte e definitiva entre a interferência do mercado externo à empresa e as relações internas de suas taxas salariais, como posteriormente parecem sugerir Doeringer e Piore, ao aplicarem o conceito de mercado interno de trabalho à determinação dos salários. Para Livernash, seria preciso formular a influência do mercado de trabalho num balanceamento razoável com outras forças que também incidiriam fortemente na formação dos salários.

Quando observamos os salários vigentes numa empresa ou planta seria possível distinguir um núcleo central formado por várias estruturas de taxas de salário e um conjunto heterogêneo de taxas salariais que poderiam ser consideradas como periféricas no sentido de relativamente independentes entre si e com respeito ao núcleo. Estas últimas frequentemente dizem respeito a “postos de trabalho de contratação” e não se constituiriam em pontos focais para comparações de grupos significativos de outros postos de trabalho na empresa ou planta. Por este motivo, elas poderiam sair mais facilmente do alinhamento interno das taxas salariais do empregador, por influência do mercado de trabalho

externo à empresa. Porém, no caso das taxas salariais que configuram alguma das estruturas do núcleo central dos salários de uma empresa ou planta, a influência do mercado de trabalho embora não excluída seria bastante relativizada pela necessidade de coerência interna com os requisitos derivados da organização dos processos de trabalho da planta ou empresa (Livernash, 1979).

O conceito de estrutura salarial também sugere que os movimentos das taxas de salário de um determinado grupo de postos de trabalho de um empregador estariam mais diretamente relacionados entre si através do conteúdo dos postos de trabalho e de seus vínculos, mais do que os movimentos das taxas de salário de distintos grupos de postos de trabalho, mesmo que localizados numa única empresa ou planta. Ou seja, não apenas as taxas salariais pagas por um empregador não são arbitrariamente impostas pelo mercado de trabalho nem variam aleatoriamente como também não podem ser tratadas como todas elas igualmente relacionadas entre si. Por este motivo, o grupo de postos de trabalho e não postos de trabalho isolados ou a totalidade dos postos de trabalho de um empregador, é que seria a unidade relevante para a análise dos diferenciais internos de salário.

Robert Livernash sintetizou e ilustrou claramente este ponto:

“A premissa básica é que as comparações internas de conteúdo ocupacional como uma base para a determinação das taxas salariais são mais fortes e de caráter algo diferente dentro de certos grupos de postos de trabalho que entre eles... Como elaboração desta premissa básica existem grupos amplos de postos de trabalho contendo grupos mais estreitos. Os grupos amplos podem ser ilustrados dentro de uma manufatura como: 1) executivo-gerencial, administrativo, profissional e supervisão; 2) escritório; 3) fábrica. Dentro do grupo de fábrica estão os grupos de manutenção, inspeção, transporte e produção. Dentro da produção localizam-se certos grupos menores que variam com a natureza da indústria. As comparações de conteúdo ocupacional são fortes dentro dos grupos estreitos, algo mais débeis entre grupos funcionais estreitos e de menor significado em relação a grupos amplos” (Livernash, 1979: 82 – Tradução nossa).

Portanto, as comparações de conteúdo ocupacional entre os postos de trabalho somente teriam um sentido mais rigoroso tratando-se de

grupos estritamente definidos. Neles as comparações de conteúdo ocupacional constituiriam uma base “objetiva” para estabelecer o ordenamento das taxas salariais. Já as comparações entre postos de trabalho de grupos diferentes, não proporcionariam uma base “objetiva” equivalente e refletiriam muito mais um julgamento de ordem mais geral acerca das relações apropriadas entre as taxas salariais, seja ele explicitado ou não no transcurso de negociações coletivas entre os empregados e o empregador. Neste julgamento de ordem mais geral sobre as relações apropriadas entre as taxas salariais de postos de trabalho de grupos diferentes, podem incidir mais fortemente comparações de salários entre empresas e mesmo a influência das condições vigentes no mercado de trabalho.

Dentro de cada grupo de postos de trabalho destacam-se um ou mais entre eles que servem de padrão de comparação com outros grupos do mesmo ou de outro empregador. Ao mesmo tempo em que servem de referência para essas comparações externas ao grupo, aqueles postos de trabalho constituem os canais de transmissão dos efeitos dessas comparações sobre as taxas de salário dos postos de trabalho a eles associados ou subordinados dentro de cada um dos grupos (Dunlop, 1957).

Algumas vezes esses postos-chave de trabalho de um grupo são simplesmente os mais adequados para facilitar as comparações entre grupos, devido à relativa padronização de seu conteúdo ocupacional. Porém, com frequência, os postos-chave têm um significado próprio dentro do grupo a que pertencem, seja em termos do número de empregados abarcados ou pela importância das “qualificações” envolvidas. Nem sempre os postos-chave para comparações entre grupos de um mesmo empregador são os mesmos que estabelecem a comparação com os de outros empregadores e traduzem a influência do mercado de trabalho. E a referência ao mercado de trabalho pode variar muito, indo desde a consideração das condições para contratação de mão-de-obra na localidade até comparações salariais com outras plantas e empresa dentro de uma mesma indústria ou de indústrias diferentes (Livernash, 1979).

O reconhecimento da importância das comparações salariais entre distintos grupos de postos de trabalho e de que elas normalmente se dão

através de comparações com outros empregadores e que podem refletir a influência do mercado de trabalho por meio dos postos-chave, aconselha não colocar uma ênfase excessiva no fato de as decisões sobre salários situarem-se numa determinada unidade organizacional. Porém, esta tem uma política de mão-de-obra que leva em conta a especificidade da estruturação de seus postos de trabalho e as taxas de salário não necessariamente respondem de modo imediato e automático às condições de disponibilidade no mercado de trabalho. As referências aos principais concorrentes nos mercados de produto e de trabalho freqüentemente são apenas um procedimento razoavelmente sistemático de verificação do caráter apropriado das diversas estruturas salariais de um empregador, sem que as inconsistências observadas necessariamente acarretem uma reformulação de suas estruturas salariais (Doeringer & Piore, 1971).

Parece então difícil alcançar algum tipo de generalização acerca da formação dos salários nominais permanecendo no nível da configuração dos grupos de postos de trabalho, seus vínculos de conteúdo ocupacional e as implicações destes sobre as taxas salariais, cuja descrição detalhada interessaria mais a uma perspectiva própria da análise de administração de pessoal do que a um estudo mais geral sobre os salários. Uma alternativa, para tentar estabelecer relações de tipo casual de ordem mais geral sobre os processos de formação dos salários nominais, é procurar incorporar as considerações sobre estruturas de salário de um empregador num marco mais amplo, que permita integrar referências às indústrias, mercados e fontes de abastecimento de mão-de-obra, visando inclusive esclarecer por que algumas vezes prevalecem taxas salariais semelhantes em determinados postos de trabalho de empresas diferentes, enquanto noutros casos observa-se uma dispersão. É o que tentou fazer John Dunlop ao propor e desenvolver o conceito de contorno ou padrão salarial, partindo da hipótese de que o âmbito da determinação dos salários é mais amplo do que grupos específicos de postos de trabalho em empresas ou plantas isoladas.

2.4 Estrutura salarial ao nível do sistema industrial

A afirmação da existência de estruturas salariais no interior das empresas, em decorrência da forma de organização de seus processos de

trabalho, que estabelece estreitos vínculos entre os conteúdos ocupacionais dos postos de trabalho, com implicações sobre suas respectivas taxas salariais, cumpriu um importante papel na crítica à abordagem dos salários como resultado de ajustamentos entre oferta e demanda para ocupações supostamente isoladas e bem definidas.

De fato, na medida em que a organização dos processos de trabalho independe da situação do mercado de trabalho e tem implicações sobre as taxas salariais dos postos de trabalho, de modo que elas configurem uma ou mais estruturas, não se deve considerar os salários como respondendo exclusivamente às condições de oferta e demanda para os vários postos de trabalho. Neste sentido, a existência de estruturas salariais acarreta uma relativa rigidez na determinação dos salários.

Esta constatação é particularmente importante para a análise do comportamento dos salários a partir da mudança no nível da atividade econômica. Ela sugere a inconveniência de tratar os efeitos das mudanças na atividade econômica sobre os salários nominais como simples resultados de desbalanceamentos entre oferta e demanda para os diversos postos de trabalho. Entretanto, tampouco parece suficiente, na análise dos efeitos das mudanças no ritmo da atividade econômica sobre os salários nominais, referir-se a um suposto nível geral de salários. Devemos reconhecer a possibilidade de ocorrerem modificações nos diferenciais de salário e procurar examinar como e por que ocorrem essas alterações.

É o que nos aconselha John Dunlop quando afirma que:

“não é satisfatório tratar a determinação dos salários em termos de uma única taxa salarial. No passado houve vários dispositivos para reduzir a fixação salarial ao problema de uma única taxa. A taxa salarial do trabalho comum ou desqualificado era examinada de um modo tal que qualquer trabalho qualificado podia ser traduzido como consistindo de algumas unidades de trabalho desqualificado. Esta convenção foi seguida tanto por Marx quanto por Keynes. Uma única taxa salarial, à parte da totalidade da estrutura, era tomada como índice ou barômetro para todas as outras taxas. Porém, a totalidade das taxas salariais não se move em conjunto, nem num período curto nem num período longo. A estrutura salarial não é completamente rígida no tempo. Mais ainda, as determinações do nível salarial e da estrutura dos salários estão fortemente inter-relacionados...

Salários e preços

Realmente, em vez de reduzir a fixação salarial ao problema de uma única taxa, a tarefa da análise da determinação dos salários é em muito o problema da fixação e da variação da totalidade da estrutura ou complexo de taxas salariais. Embora seja possível conceber que o nível geral das taxas salariais mude à parte de variações na estrutura, de fato eles não estão dissociados. Mudanças no nível salarial associadas às alterações no ritmo da atividade do sistema econômico estão necessariamente vinculadas às mudanças na estrutura salarial e as inter-relações do nível com a estrutura dos salários constituem em si mesmas, a principal área de investigação” (Dunlop, 1957: 15 – Tradução nossa).

A citação anterior é rica em sugestões. Em primeiro lugar ela insinua que a teoria dos salários deve se concentrar no estudo das implicações das alterações no ritmo da atividade econômica sobre as taxas salariais dos diversos postos de trabalho, empresas e indústrias. Sugere, também, a existência de complexos de taxas salariais de modo que não caberia, em princípio, nem supor um nível geral de salários para a totalidade da economia nem tomar por referência as supostas ocupações isoladas da visão convencional da determinação dos salários pelo funcionamento do mercado de trabalho. Destaca, portanto, a necessidade de se procurar identificar com relativa precisão o âmbito em que os salários são determinados, as forças que incidem na sua determinação e como elas são afetadas pelas mudanças no nível da atividade econômica. Só então seria possível tentar esclarecer o comportamento dos salários a partir da dinâmica da atividade econômica.

As taxas salariais resultam de decisões tomadas por cada uma das empresas e é preciso esclarecer as forças que influem nessas decisões. Porém, as empresas quando fixam cada uma de suas taxas salariais não costumam tomar decisões totalmente independentes entre si. Seria então possível distinguir conjuntos de taxas salariais como se resultassem cada um deles de uma única decisão por parte da empresa, de modo que eles seriam, neste sentido, as unidades de determinação salarial.⁷⁰

Entretanto, a configuração dessas unidades de determinação salarial e as forças que influem nas decisões dos empregadores a respeito não refletiriam apenas as implicações da organização dos processos de

⁷⁰ Ver Dunlop (1957) e também Wood (1978).

trabalho no interior das empresas. Podem também ser muito importantes o tipo de estrutura competitiva dos mercados em que a empresa se insere, as características do mercado de trabalho em que ela recruta sua mão-de-obra, as peculiaridades dos mecanismos institucionais onde se processam as negociações de contratos coletivos de trabalho em que se vê envolvida. Tentando captar esse conjunto heterogêneo de influências sobre a configuração e o funcionamento das unidades de determinação salarial, John Dunlop propôs a noção de **padrão de barganha** ou **contorno salarial** (*wage contour*).

Na elaboração do conceito de padrão de barganha ou contorno salarial, Dunlop enfatizou três dimensões. Em primeiro lugar, o contorno salarial teria uma dimensão ocupacional. Ele diz respeito a tipos específicos de postos de trabalho ou *job clusters* determinados. Não necessariamente abarca todos os postos de trabalho de uma empresa, de modo que seria possível que ela estivesse envolvida em vários contornos salariais diferentes. Neste caso, como a determinação dos salários se refere aos grupos de postos de trabalho de cada contorno, haveria na empresa várias estruturas salariais, sendo a distribuição dos salários ao nível da totalidade da empresa, o resultado de uma simples superposição de estruturas que, em princípio, se moveriam de modo independente.

Em segundo lugar, o contorno salarial teria uma dimensão industrial. Ela contempla alguns postos de trabalho de um conjunto particular de empresas. Não necessariamente estariam presentes todas as empresas que possuem postos de trabalho análogos aos que formam o contorno. Este, em particular, tende a envolver postos de trabalho análogos de empresas que concorrem numa mesma indústria ou ramo de negócios. De modo que é possível que os salários de postos de trabalho semelhantes mas situados em empresas de indústrias e mercados muito diferentes tenham um comportamento muito diferenciado.

Finalmente, o contorno salarial teria uma dimensão espacial ou geográfica. De um lado, as indústrias podem estar concentradas em determinadas localidades ou, ao contrário, estarem disseminadas em certas regiões ou mesmo na totalidade do país. Os mercados, por sua vez, podem ser locais, regionais, nacionais ou internacionais. De outro lado, distintas localidades podem apresentar diferentes composições de

indústrias, variando desde comunidades especializadas numa determinada indústria até áreas metropolitanas que abarcam a maioria das indústrias existentes, especialmente aquelas cujos produtos estão mais diretamente ligados ao consumo final, individual e produtivo. Todas estas peculiaridades da distribuição espacial da atividade econômica podem condicionar fortemente não apenas as características do mercado de trabalho mas também a constituição e o funcionamento das instituições de barganha coletiva.

A combinatória de situações possíveis em cada uma das três dimensões principais dos contornos salariais sugere a enorme variedade de possibilidades. E nem sempre pode ser fácil delimitar claramente os limites de um determinado contorno salarial. Este pode ser o caso diante da existência de instrumentos formais de barganha coletiva entre organizações de empregados e de empregadores. Nestas circunstâncias, não somente o perfil do contorno salarial tende a ser mais nítido, no sentido de fácil de observar, como também qualquer alteração nos salários provavelmente se difundiria mais rapidamente através do contorno. Entretanto, não é necessária a presença de uma barganha formalizada para definir a existência de um contorno salarial pois esta, na verdade, difere formalmente da simples liderança salarial, talvez aprofundando relações que existiriam independentemente dela.

Em todo caso, para Dunlop,

“um contorno salarial ordinariamente contém uma ou, em alguns casos, várias barganhas-chave. O contorno compreende as taxas salariais de empresas-chave e de um conjunto de empresas associadas. A barganha-chave pode ser estabelecida pelas maiores empresas, líderes em preços ou pela empresa que exerce liderança em termos de relações de trabalho... (Em alguns casos) os outros produtores têm costumeiramente seguido o ‘padrão’ quase imediatamente. Noutros casos, pode haver um lapso de tempo antes de os seguidores acompanharem a mudança. Algumas podem segui-la apenas à distância, alterando até mesmo alguns aspectos menores dos termos da fixação-chave. Um contorno salarial pode então ser examinado como um conjunto de empresas para dada gama de postos de trabalho, em que algumas delas estão muito fortemente relacionadas com os líderes. Outras empresas estão menos diretamente associadas. Fora do contorno... as empresas podem apenas muito remotamente seguir a liderança” (Dunlop, 1957: 18 – Tradução nossa).

Esta descrição de um contorno salarial sugere que se trata simplesmente de uma precisão do conceito de liderança salarial capaz de identificar com maior clareza os limites de sua aplicação mas padecendo dos seus mesmos defeitos ou insuficiências. Em particular, ele é incapaz, por si só, de mostrar as razões pelas quais as barganhas-chave dão início a um processo de alteração no patamar dos salários nominais do contorno. Apenas afirma a existência de um mecanismo de difusão dessas mudanças nos salários nominais, tendo sido elas deflagradas a partir das barganhas-chave, mostrando como seriam alastradas pelo contorno através principalmente das comparações nele estabelecidas.

Entretanto, ao precisar o conceito de liderança salarial e introduzir os fatores de distinta natureza que influem nos limites de cada contorno salarial, permite introduzir a importante distinção das situações de estabilidade e de transformação no seu perfil, que pode ser muito útil para uma análise dos efeitos das mudanças no ritmo da atividade econômica sobre os salários nominais. Embora com propósitos mais limitados, tratar-se-ia de uma distinção análoga à que é possível estabelecer quando se pretende analisar a própria dinâmica da atividade econômica.⁷¹ Esta pode ser investigada supondo, num primeiro momento, a estabilidade dos parâmetros estruturais que influem nas decisões de produção, emprego, preços, investimento, etc. das empresas, para depois tentar introduzir os efeitos de possíveis modificações em cada um desses parâmetros.

No caso do contorno salarial, a estabilidade do seu perfil requer a suposição de que nenhuma de suas principais dimensões se altera. Assim, por exemplo, seria necessário que não ocorresse nenhuma modificação significativa na estrutura produtiva das indústrias e na organização dos processos de trabalho das empresas que pudesse alterar as características dos postos de trabalho abarcados pelo contorno salarial. Adicionalmente, também seria preciso que não ocorresse nenhuma modificação substantiva nas estruturas dos mercados das empresas de modo que suas respectivas posições diante dos processos competitivos em que se vêem envolvidas não se alterassem, com possíveis reflexos sobre suas decisões com respeito às taxas salariais de seus postos de trabalho. Também seria

⁷¹ Ver Possas (1983, cap. 1, 3).

necessário admitir que não surgem fenômenos de escassez ou de disponibilidade excessiva de mão-de-obra que pudessem induzir as empresas no sentido de uma modificação substancial em seus padrões de contratação e/ou em suas fontes habituais de recrutamento de trabalhadores. Finalmente, seria preciso que não se verificassem mudanças expressivas nas instituições de barganha entre empregados e patrões.

No contexto formado por todas estas hipóteses, uma mudança no ritmo da atividade econômica não teria por que modificar o perfil dos contornos salariais. Não obstante, os salários nominais poderiam sofrer alterações. Porém, os diferenciais dentro dos contornos tenderiam a se manter inalterados, e o comportamento dos salários poderia ser descrito, como fundado em comparações, visando sustentar determinado sistema de relatividades nas taxas salariais. Suas modificações poderiam, então, ser interpretadas como um processo de difusão através do contorno a partir de suas respectivas barganhas-chave.

Nas palavras de Dunlop,

“as forças que formam os salários são examinadas como concentradas nas taxas-chave dos *job clusters*. Estas taxas se estendem para fora das estruturas internas da empresa e constituem os pontos focais para as forças que fixam os salários entre empresas dentro do contorno. As taxas-chave nos *job clusters* conformam os canais de impacto entre os desenvolvimentos exteriores à empresa, porém internos ao contorno, e a estrutura interna das taxas da empresa. De maneira análoga, as barganhas-chave constituem os pontos focais das forças que fixam os salários dentro do contorno e conformam os pontos onde as forças que fazem os salários convergem do exterior para dentro do contorno... A visão de estrutura salarial sublinhada acima singulariza um número limitado de taxas e barganhas-chave para a análise. Estas taxas salariais particulares são selecionadas, ao menos no curto prazo, pela anatomia da estrutura salarial que é dada por: a) a tecnologia e os arranjos administrativos; b) os padrões competitivos nos mercados de produtos; c) as fontes de oferta de trabalho” (Dunlop. 1957: 19 – Tradução nossa).

É possível, entretanto, que a dinâmica da atividade econômica modifique o perfil dos contornos salariais e dê origem a outros novos ao fazer surgirem novas indústrias e mercados, alterar as estruturas produtiva

e competitiva dos existentes, provocar escassez ou excesso de mão-de-obra e gerar tensões nas negociações coletivas que terminem por mudar as instituições imperantes. Assim, por exemplo, uma mudança na estrutura dos mercados das empresas pode provocar uma diferenciação substancial no poder de barganha dos empregados das diversas empresas. As que melhoraram sua posição no processo competitivo podem ver-se obrigadas a participar de barganhas-chave e conceder aumentos nominais de salário. Entretanto, as empresas que se debilitaram perante a concorrência podem não ser capazes de acompanhar o novo padrão salarial. Neste caso, elas tenderiam a ser obrigadas a se afastarem daquele padrão e, no limite, deixariam de fazer parte do contorno de que antes participavam.

Outra possibilidade importante de mudança no perfil do contorno salarial decorre de uma transformação radical na estrutura produtiva das indústrias e/ou nas formas de organização dos processos de trabalho das empresas que modifiquem substancialmente as características dos postos de trabalho que conformam o contorno salarial. Neste caso, alguns destes postos de trabalho desaparecem e os novos que surgem da transformação industrial podem não ter vínculos tão intensos com os que sobreviverem àquela transformação. Isto pode conduzir a novas relações entre as taxas salariais ou inclusive a uma separação de seus respectivos comportamentos, quando então, passariam a fazer parte de contornos diferentes.

A existência de instituições de barganha de contratos coletivos de trabalho poderia imprimir certa rigidez ao contorno, permitindo aos trabalhadores tentarem evitar modificações no seu perfil diante de mudanças nas características dos postos de trabalho. Porém, em todo caso, essas mudanças tenderiam a provocar perturbações nos processos de negociação porque de certo modo lhe retiram a possibilidade de recurso a resultados obtidos no passado, minando as bases convencionais que sempre facilitam aquela negociação. E, de qualquer modo, os efeitos das mudanças nas características dos postos de trabalho seriam particularmente notórios no caso de os antigos empregados, ajustados aos processos de trabalho que foram superados, apresentarem dificuldades de adaptação às exigências dos novos, levando os empregadores a preferirem procurar outros tipos de trabalhadores para preenchê-los.

Algo análogo ocorreria com o surgimento de uma indústria nova, com postos de trabalho com características diferentes dos vigentes nas indústrias existentes. Cada indústria, uma vez constituída e consolidada, normalmente dispõe de uma maior ou menor reserva de força de trabalho especializada, particularmente ajustada a seus postos de trabalho e não necessariamente aptas para o desempenho adequado imediato de cargos de outras indústrias. A magnitude deste contingente depende em grande medida da taxa de rotatividade normal da mão-de-obra nos empregos da indústria e esta pode não ser muito alta, porque poderia afetar negativamente o grau de especialização dos trabalhadores. É esta reserva de força de trabalho que ajuda a indústria a enfrentar com relativa facilidade um crescimento “normal” de seu nível de emprego.

Porém, quando surge uma indústria nova com postos de trabalho distintos dos existentes noutras indústrias, ela tem que formar seu próprio mercado de trabalho. Dependendo das peculiaridades de seus postos de trabalho e da natureza das fontes alternativas de recrutamento de mão-de-obra a que pode ter acesso, o surgimento de indústrias novas pode provocar pressões no sentido de elevar os salários nominais nos contornos salariais onde se localiza a mão-de-obra que elas tendem a recrutar. Se a indústria nascente chegar a integrar esses contornos salariais, em vez de motivar a criação de outro inteiramente novo, pode provocar mudanças nas taxas salariais prevaletentes, do mesmo tipo das que resultariam de uma transformação radical em indústrias preexistentes. Esses efeitos seriam particularmente notórios se o surgimento de indústrias novas coincidir com, ou mesmo ajudar a provocar, um rápido crescimento global do nível de emprego da economia.

E de fato, a rigor, não seria necessário o surgimento de novas indústrias ou a ocorrência de grandes transformações na estrutura produtiva das existentes e nas formas de organização dos processos de trabalho das empresas para provocar este tipo de mudança no perfil dos contornos salariais. O simples crescimento do emprego pode ser suficiente para ter efeitos importantes sobre o perfil dos contornos salariais, ao obrigar uma série de indústrias a procurar novas fontes de recrutamento de mão-de-obra. Ou seja, bastaria um aumento muito intenso e prolongado no nível da atividade econômica que fizesse o crescimento do emprego

pressionar as fontes habituais de recrutamento de mão-de-obra, a ponto de os empregadores, particularmente os mais prósperos, serem levados a buscar fontes alternativas de recrutamento.

O sentido de todos esses efeitos sobre os salários nominais depende, como mencionamos, das peculiaridades dos postos de trabalho e da natureza das fontes alternativas de recrutamento de mão-de-obra disponíveis. A situação pode ser muito diferente caso os empregadores sejam obrigados a recrutar trabalhadores empregados noutras indústrias que pagam salários relativamente altos do que quando existe um nível elevado de desemprego e/ou grandes contingentes de mão-de-obra empregada em atividade de baixa remuneração, facilmente acessíveis para empresas com crescente nível de emprego.

De qualquer modo, a velocidade com que ocorrem essas transformações no perfil dos contornos salariais pode variar muito de um para outro, particularmente quando existirem instituições formais de barganha coletiva que, como dissemos, costuma imprimir mais rigidez ao contorno salarial. Outro fator de natureza diferente que pode atuar no mesmo sentido de dar maior estabilidade ao perfil do contorno salarial, ou ao contrário, contribuir para acelerar suas transformações, vincula-se ao caráter dos padrões competitivos vigentes nos mercados em que se inserem as empresas e ao tipo de estrutura de custo prevalecente na indústria.

Quando o padrão competitivo do mercado se caracteriza por intensa concorrência em preço e a indústria tem uma estrutura de custo onde pesam muito os salários, os efeitos disruptores sobre o perfil dos contornos salariais, do surgimento de novos postos de trabalho que requerem maiores taxas de salário e da pressão do emprego sobre as fontes de recrutamento de mão-de-obra, são mais intensos e tendem a se processar mais rapidamente. Ao contrário, quando os salários pesam pouco nos custos da indústria e/ou o padrão competitivo do mercado permite às empresas um rápido e fácil repasse dos maiores salários nominais a preço, os empregadores poderiam absorver os maiores níveis de suas taxas salariais com o que seria mais facilmente mantido o perfil dos contornos salariais, apesar do surgimento de novos postos de trabalho e/ou da escassez de mão-de-obra.

Embora de modo excessivamente sintético, John Dunlop colocou estas diferentes questões relativas à transformação no perfil dos contornos salariais, referindo-se genericamente ao comportamento dos salários nominais no transcurso de um processo de industrialização. Ele afirmou que:

“a estrutura das taxas salariais de um país pode ser concebida como refletindo o curso de sua industrialização e desenvolvimento econômico. A oferta de trabalho bem como o ritmo e o padrão da industrialização são fatores cruciais. Um país com escassez de mão-de-obra provavelmente requererá e estabelecerá maiores diferenciais salariais por qualificação que outro com abundante oferta de trabalho. Um ritmo rápido de industrialização produzirá maiores diferenciais por qualificação que um ritmo lento. A seqüência no desenvolvimento das indústrias através do processo de industrialização afetará em algum grau a estrutura das taxas salariais quando os diferenciais são usados para atrair força de trabalho para essas indústrias a partir da agricultura ou de outra atividade industrial... Numa sociedade agrária se requerem diferenciais relativamente pequenos para deslocar a força de trabalho para fora dos propósitos agrícolas... Quando sucessivas indústrias se desenvolveram, foram necessárias taxas salariais maiores para atrair força de trabalho, não diretamente da agricultura, mas sim de outras indústrias com remuneração inferior... As novas indústrias podem requerer padrões superiores de qualificação. Estes podem ser utilizados em plantas com um mínimo de vários milhares de empregados. Uma taxa salarial superior é necessária para atrair aquele número comparativamente à situação de uma planta que aumenta gradualmente desde uma pequena magnitude. O custo do trabalho é com freqüência uma pequena fração do custo total e os mercados dos produtos freqüentemente são oligopolísticos... O prosseguimento da industrialização dá origem a crescentes diferenciais por qualificação ao criar muitos novos postos de trabalho e cargos operacionais. Alguns destes postos de trabalho e cargos tornam-se chaves e proporcionam a base para comparações entre firmas. O prosseguimento da industrialização também dá origem a maior conjunto de produtos, para os quais são únicos os tipos de concorrência. Essas características dos mercados de produtos, combinadas com alguns aspectos do mercado de trabalho, dão origem a contornos salariais dentro dos quais os salários tendem a mover-se sob forças comuns relativamente aos salários fora de cada um dos contornos” (Dunlop, 1957: 25-26 – Tradução nossa).

Entretanto, as considerações anteriores estiveram particularmente voltadas para o problema dos diferenciais de salário nominal que é somente um dos aspectos da questão do comportamento dos salários diante de mudanças no nível da atividade econômica, aquele mais estreitamente relacionado com o “mercado de trabalho”. Não foi dedicada a devida atenção ao problema, bem mais complicado, das interações dos salários com a produção e os preços. De fato poderíamos afirmar que se tomou como dado o comportamento da atividade econômica e é preciso, de algum modo, introduzir e averiguar suas interações com os níveis das diversas taxas nominais de salário. Tentaremos apontar nesta direção, mesmo que sob hipóteses excessivamente restritivas a partir de uma reconsideração das colocações do capítulo anterior sobre a maneira de tratar os vínculos entre salários, produção, emprego e preços, baseadas numa possível extensão da *Teoria do emprego* de Keynes, compatível com o princípio do custo total.⁷²

⁷² Também teremos a oportunidade de tentar sintetizar as colocações deste capítulo em termos da visão que oferece sobre o mercado de trabalho e sua segmentação.

3

Salários e preços: uma proposta de decomposição analítica

A primeira coisa a fazer é tentar esclarecer a difícil questão de como encarar os salários no âmbito da formação da produção e dos preços industriais. Com este propósito trataremos inicialmente os salários no contexto de um período de produção isolado no qual se supõe dada a estrutura de postos de trabalho nas diversas unidades produtivas bem como as taxas de salário a eles associadas. Neste contexto, a discussão sobre os salários se restringe aos efeitos das decisões de produção sobre a distribuição dos salários através da incidência daquelas decisões sobre o nível e composição do emprego.

O passo seguinte seria tratar de analisar os efeitos do comportamento da produção, emprego e preços sobre as condições de negociação dos contratos salariais, aspecto decisivo para o estudo do comportamento dos salários no tempo. Por falta de uma base teórica adequada fomos obrigados a restringir esta análise abstraindo todas as mudanças estruturais no mercado de trabalho. Do lado da produção, não consideraremos a possibilidade do surgimento de novas indústrias e da decadência de algumas das existentes. Tampouco levaremos em conta qualquer mudança em suas respectivas estruturas produtiva e de mercado. Consideraremos apenas simples flutuações no ritmo da atividade econômica a partir das mudanças na demanda efetiva e supondo

adicionalmente que se verificam todas as condições necessárias para a estabilidade do cálculo capitalista da produção. Do lado do mercado de trabalho, consideraremos que não ocorrem mudanças significativas na composição da disponibilidade de mão-de-obra provocadas seja por fatores demográficos ou principalmente por transformações econômicas nos demais setores de atividade, particularmente na agricultura e nos serviços.

Foge, então, de nossos propósitos um tratamento sistemático dos possíveis impactos sobre os salários de mudanças na estrutura do mercado de trabalho em consequência de transformações econômicas não apenas na indústria, mas noutros setores de atividade. Tampouco discutiremos a fundo os possíveis efeitos sobre os salários da ausência daquelas condições de estabilidade necessárias ao cálculo capitalista na produção. Em vista da escassa base teórica para o tratamento desses assuntos, optamos por nos limitar a uma breve reconsideração, no capítulo quarto, de aspectos centrais do debate sobre a formação dos salários em países subdesenvolvidos particularmente aqueles que passaram por intenso processo de industrialização e urbanização, tentando captar sua especificidade em relação ao ocorrido nos países desenvolvidos no pós-guerra.

Antes, porém, é necessário tentar recuperar alguns aspectos da discussão empreendida no segundo capítulo da tese e tentar sintetizar a visão do funcionamento do mercado de trabalho e da determinação dos salários que está explícita na maneira proposta de encarar e desdobrar analiticamente o estudo do comportamento dos salários. O principal propósito desta síntese é tentar mostrar as razões de ordem estrutural que estão por trás da natureza contratual e coletiva dos processos de determinação dos salários e apontar algumas de suas implicações para o estudo do comportamento dos salários.

3.1 Os salários e a segmentação do mercado de trabalho

Os salários são fixados em contratos estabelecidos entre empregados e patrões. Tais contratos especificam a remuneração que caberá ao empregado por comprometer-se a permanecer durante determinado período de tempo à disposição do patrão para ser utilizado na

realização de uma série de tarefas cujos resultados reverterão em benefício do empregador. Esses contratos de trabalho de um modo geral podem ser encarados como expressando os termos de uma operação de compra/venda de uma mercadoria, a força de trabalho, e é necessário para o estudo da determinação dos salários, especificar um quadro genérico sobre o modo como funciona o mercado de trabalho.

Em pró do realismo na confecção deste quadro genérico do funcionamento do mercado de trabalho, é muito importante reconhecer a existência de uma organização do trabalho no processo de produção (o chamado processo de trabalho), cuja determinação tem uma precedência lógica em relação à questão da formação dos salários. A partir deste reconhecimento da preexistência de uma estrutura organizada de trabalho é possível enfatizar, na formação dos salários, a influência das peculiaridades dos postos de trabalho decorrentes de sua estruturação nos diversos processos produtivos.⁷³ Traduzindo o fato de que numa economia moderna é a mão-de-obra que se ajusta aos postos de trabalho existentes e não estes que se adaptam às características da mão-de-obra disponível, o reconhecimento da preexistência da organização do trabalho permite definir uma perspectiva de encarar os salários na qual se distingue claramente o surgimento dos postos de trabalho do acesso e adaptação da mão-de-obra ao emprego.

Entretanto, a existência de uma estrutura de postos de trabalho delineada como reflexo da organização da produção, e não tanto como fruto da necessidade de adaptá-la em função das características individuais da mão-de-obra disponível, não nega o fato de que certos tipos de mão-de-obra têm maior chance de obter determinados empregos e que trabalhadores melhor ajustados e experientes tenham melhor desempenho na realização das tarefas envolvidas nos postos de trabalho. Pelo contrário, em maior ou menor medida, as peculiaridades dos postos de trabalho podem impor padrões mínimos de contratação, obrigando os empregadores a fazerem uso de procedimentos de recrutamento, seleção e treinamento orientados para a adequação da mão-de-obra disponível às particularidades dos postos de trabalho.

⁷³ Sobre esta questão ver Cunha & Bonelli (1978). As colocações que seguem baseiam-se em grande medida neste trabalho que oferece uma discussão mais exaustiva desta perspectiva de encarar a estrutura de salários, destacando os pontos em que ela contraria a visão convencional e, em particular, a teoria do capital humano.

Alguns dos atributos pessoais desejados são passíveis de serem adquiridos previamente à inserção da mão-de-obra no mercado de trabalho. Porém, mesmo neste caso, os atributos individuais são desenvolvidos e orientados para os requisitos dos cargos a partir da experiência de trabalho que ajusta a mão-de-obra aos postos de trabalho. Deste modo, a interação das características pessoais da mão-de-obra com o meio técnico e organizacional, no qual o trabalho é realizado, modifica as características dos indivíduos adaptando-as às peculiaridades do emprego.

Com um mínimo de estabilidade da estrutura da organização do trabalho no tempo tendem a se formar mercados de trabalho específicos em torno de determinados postos de trabalho, refletindo a especialização dos trabalhadores. E de fato, é possível apontar razões no sentido de justificar a relativa permanência no tempo das peculiaridades dos postos de trabalho. Como mencionado, essas últimas resultam dos arranjos das tarefas produtivas a partir do delineamento da organização do trabalho nas diversas unidades de produção e podem ser tratadas como produto da história das empresas e das indústrias. Porém, de um modo geral, pode-se afirmar que neste contexto, a experimentação é difícil e seus resultados incertos como para justificar certa relutância por parte das empresas em procurar transformar a estrutura de seus postos de trabalho, particularmente quando abarcam processos produtivos de grande dimensão que envolvem arranjos de um número muito grande de tarefas.⁷⁴

A relativa rigidez da estrutura de postos de trabalho nas unidades produtivas contribui inclusive para explicar a necessidade de elas desenvolverem práticas gerenciais visando assegurar a eficiência operacional de seus organismos de trabalho tratando de resolver problemas que não podem ser solucionados através de mudanças no delineamento da organização de trabalho. Tais práticas gerenciais tampouco tendem a modificar-se com frequência porque a eficácia no cumprimento de seus propósitos depende de sua consolidação como costume no interior das unidades produtivas, já que é praticamente impossível a imposição de contratos de trabalho tão detalhados que sejam

⁷⁴ Sobre isto ver Cunha (1983).

capazes de especificar exatamente o comportamento dos indivíduos perante todas as circunstâncias possíveis.⁷⁵

Os processos produtivos, equipamentos, instalações, materiais e produtos variam entre indústrias e imprimem especificidade a muitos de seus postos de trabalho. Não obstante, a estrutura da organização do trabalho não pode ser tomada como um simples reflexo imediato da base técnica de cada uma das indústrias. Outros aspectos da experiência das empresas são também importantes e não podem ser menosprezados. Em particular, destaca-se o fato de as grandes empresas terem desenvolvido relações hierárquicas de autoridade que influem na organização do trabalho e nas remunerações, de um modo relativamente independente das peculiaridades técnicas do tipo de indústria em que elas operam.⁷⁶

Em todo caso, num sentido amplo, a estrutura industrial ao responder em cada momento pela distribuição dos postos de trabalho é a principal responsável pela segmentação do mercado de trabalho. Além disso, como a aquisição das qualidades que facilitam o acesso da mão-de-obra aos empregos (que incluem não apenas determinadas habilidades técnicas mas também características mais genéricas de comportamento e conduta) é desenvolvida a partir da própria experiência de trabalho, a disponibilidade de mão-de-obra pode também ser encarada em grande medida como um reflexo da estrutura industrial. Esta influência decisiva da estrutura industrial sobre a disponibilidade e a demanda pelos vários tipos de mão-de-obra faz com que ambas não possam ser consideradas como independentes e permite remeter o problema da diferenciação social no interior da classe assalariada ao âmbito das disparidades existentes na estrutura industrial, especialmente as diferenças entre ramos produtivos e tipos de empresas justificando a interpretação que atribui mecanismos de seleção e ajustamento da mão-de-obra aos postos de trabalho, o papel simultâneo de mecanismo sistemático de diferenciação social.⁷⁷

⁷⁵ Ver novamente Cunha (1983).

⁷⁶ Ver Cunha & Bonelli (1978).

⁷⁷ Cf. Cunha & Bonelli (1978). Uma das implicações desta conclusão é que uma mudança no padrão de desigualdade salarial não pode ser obtida simplesmente através de uma política educacional “esclarecida”. O verdadeiro papel da educação em geral e em particular da formação profissional nas escolas é muito mais que contribuir para elevar o rendimento da força de trabalho, ampliar ou redirecionar as atividades em que um indivíduo pode desempenhar-se em igualdade de condições com os demais, sempre que estes ainda não possuam uma experiência de trabalho específica.

Entretanto, não se pode tomar como definitiva a organização do trabalho existente. Na verdade pode-se esperar que ela se altere a partir das transformações na própria estrutura da indústria, destacando-se em particular as modificações substanciais na organização da produção, decorrentes de alterações expressivas na técnica e nos métodos de produção, a partir da concorrência entre as empresas. No entanto, a mesma concorrência que em certos momentos é capaz de romper as características da estrutura industrial herdadas do passado, noutros pode contribuir para sua permanência durante um período de tempo significativo, dependendo do modo como evoluem as vantagens relativas das diversas empresas no processo competitivo ao nível dos diferentes mercados.⁷⁸

A proposição básica é, então, que as características da estrutura industrial têm uma influência decisiva sobre os processos de formação dos salários. Um desdobramento analítico desta proposição é que a determinação dos salários não pode ser retratada do modo convencional que a vê como resultado de um suposto funcionamento do mercado de trabalho que enfatiza a disputa da mão-de-obra pelos empregos existentes e dos empregadores pela mão-de-obra disponível, como se ambas as disputas se realizassem basicamente através do nível dos salários. Nesta perspectiva convencional o mercado de trabalho se assemelha a um leilão por onde passa cotidianamente a totalidade da mão-de-obra disponível, refazendo-se a cada momento os respectivos contratos de trabalho em função do contraste entre o número de vagas e a mão-de-obra disponível.⁷⁹

Foi mencionado que as peculiaridades da estrutura industrial tendem a provocar uma segmentação do mercado de trabalho fazendo com que alguns trabalhadores estejam voltados preferentemente para determinados empregos, gerados por certos empregadores. Esta especialização, consolidada a partir da experiência de trabalho dos empregados, proporciona vantagens mútuas para trabalhadores e patrões, motivando-os a tentarem estabelecer relações de emprego permanentes,

⁷⁸ Uma discussão acerca desses dois momentos do processo competitivo tendo por referência estruturas oligopolistas de mercado encontra-se em Possas (1983).

⁷⁹ Neste e nos próximos parágrafos nos basearemos nas colocações de Tobin (1972) e de Solow (1980) acerca das implicações da segmentação do mercado de trabalho sobre a determinação dos salários.

mesmo que não necessariamente entre um trabalhador e um particular empregador.⁸⁰

Em conseqüência, nem todos os trabalhadores disputam entre si todos os empregos existentes nem todos os empregadores disputam a totalidade da mão-de-obra disponível. E não se trata apenas do reconhecimento de que a mão-de-obra não é um fator de produção homogêneo, destacando-se diferenças significativas em termos de habilidades, experiências e qualificações que dão vantagens a certos trabalhadores em relação aos demais na disputa por determinados empregos. A segmentação do mercado de trabalho não apenas significa uma restrição no âmbito das disputas pelo emprego e pela mão-de-obra disponível como também permite destacar o papel dos hábitos e costumes na determinação dos salários nominais, impedindo que seja possível tratá-los como preços determinados de modo a enxugar cada um dos segmentos do mercado de trabalho.

Cada segmento do mercado de trabalho é formado por um grupo particular de empregadores que se enfrentam a um grupo especial de trabalhadores. Entretanto, em todo momento, uma parcela expressiva desta mão-de-obra está envolvida numa relação de emprego que apresenta ao menos a presunção de certa continuidade. Independentemente de que as remunerações estejam expressas em contratos explícitos ou em acordos mais informais, o fato é que a relativa permanência das relações de emprego contribui para definir um tipo de comportamento no mercado que é completamente diferente do que se poderia esperar quando prevalecem relações de emprego tidas por ambas as partes como passageiras. Ao mesmo tempo em que o contrato de trabalho não é fortuito, o salário não se altera aleatoriamente e o mercado não pode ser

80 Mesmo que neste contexto enfatizemos o custo de reposição dos empregados no desempenho das tarefas em postos de trabalho especializados, não há por que desqualificar a noção de mercado interno de trabalho pela simples constatação de uma alta rotatividade da mão-de-obra no emprego nas diversas unidades produtivas. De fato, a experiência americana no início deste século ilustra como a diferenciação e especialização dos postos de trabalho, num momento em que não se consolidaram os diversos segmentos do mercado de trabalho, prevalecendo uma fluidez típica de postos de trabalho não especializados, motivou muitas empresas a definirem hierarquias salariais e promoção segundo o critério do tempo de serviço, visando explicitamente à manutenção da mão-de-obra “qualificada” na empresa. Na medida em que vão se consolidando os diversos segmentos do mercado de trabalho a partir de um mínimo de estabilidade na estrutura industrial, deixa de ser tão importante a busca de uma baixa rotatividade da mão-de-obra no emprego desde que ela permaneça voltada preferentemente para o mesmo segmento do mercado de trabalho.

retratado como um leilão, destacando-se as limitações impostas pela presença das relações de emprego já estabelecidas que se apresentam para os empregadores como exigências que têm que enfrentar para colocar novos trabalhadores em suas respectivas folhas de pagamento de salários, independentemente da existência ou não de substitutos potenciais.

É a não-renovação cotidiana dos contratos de trabalho que expressa o fato de os salários terem uma validade definida para períodos de tempo finitos que impede que se retrate teoricamente o mercado de trabalho como um leilão através do qual os salários se determinariam a partir do contraste entre vagas e a mão-de-obra disponível. Pelo contrário, prevalecem as tendências imperantes nas relações de emprego estabelecidas, a que os empregadores são obrigados a respeitar, independentemente da situação de escassez ou abundância de mão-de-obra.

A cada momento da renovação dos contratos, os trabalhadores individualmente ou em grupos podem não estar dispostos ao trabalho, se os empregadores não concedem o considerado necessário para a renovação dos contratos que pode envolver a recomposição ou mesmo aumento do poder de compra dos salários entre contratos sucessivos e também comparações com o que está sendo pago por outros empregadores em postos de trabalho tidos como equivalentes e que fazem parte do mesmo segmento do mercado de trabalho. Porém, mesmo quando o custo de vida esteja se elevando rapidamente ou os salários estejam aumentando intensamente nos postos de trabalho equivalentes, é possível supor que não há um abandono generalizado do emprego durante a vigência dos contratos de trabalho. Ao contrário, o normal parece ser a tentativa de recompor os salários na época da próxima renovação contratual e quando muito apressar a data desta renovação. São justamente os problemas daí decorrentes que tornam atrativa, para empregados e empregadores, a existência de contratos coletivos de trabalho que ao menos garante a rápida uniformização dos contratos individuais de trabalho.

No entanto, o que importa não é propriamente a presença das instituições vinculadas ao contrato coletivo de trabalho, mas sim, de um modo mais geral, a existência de condições que assegurem a renovação continuada das relações contratuais que, como veremos adiante é uma

condição essencial para o planejamento da produção e que ao lado de outros contratos como os de dívida e de fornecimento de insumos, contribui para as indispensáveis estabilidade e previsibilidade dos custos, tão necessárias para o cálculo dos preços monetários da produção.⁸¹

O estudo do comportamento dos salários deve então enfatizar a análise das condições para a renovação dos contratos de trabalho em cada um dos segmentos do mercado de trabalho. Neste contexto importam, em particular, as circunstâncias que incidem na estabilidade ou não daqueles segmentos, entre os quais se destacam não apenas as possíveis mudanças nos postos de trabalho em consequência de transformações na técnica e na organização da produção, mas também nas perspectivas de permanência das empresas no mercado, o surgimento de novos empregadores detendo uma proporção significativa do emprego total do segmento e as implicações da própria pressão do crescimento do emprego sobre a mão-de-obra disponível, no sentido de motivar possíveis alterações nos padrões de contratação e nas fontes de recrutamento de mão-de-obra existentes.

Em todo caso, cabe relativizar a influência das mudanças marginais no emprego e na disponibilidade de mão-de-obra tão enfatizada na visão convencional sobre o funcionamento do mercado de trabalho e a determinação dos salários. De fato, mesmo quando desempregada, a mão-de-obra vinculada a um segmento particular do mercado de trabalho permanece voltada preferentemente para o mesmo, embora eventualmente seja obrigada temporariamente a buscar outro emprego para garantir a sobrevivência.⁸² Por outro lado, a contratação de novos trabalhadores quando o emprego se expande tende a ser pautada pelos salários dos empregados existentes que fixam o padrão ou a referência para os novos empregados, não apenas os já previamente vinculados ao segmento do mercado de trabalho, mas também os recém-entrados à população economicamente ativa ou os que anteriormente estavam vinculados a outros segmentos do mercado de trabalho.

Entretanto, deve-se reconhecer que nem todos os postos de trabalho acarretam uma especialização de mão-de-obra, mesmo sob

81 Sobre isto ver Tavares & Belluzzo (1985).

82 A instituição do seguro-desemprego pode, no entanto, contribuir para evitar essa busca temporária de outro tipo de emprego. Neste caso, mesmo sob condições de um desemprego relativamente prolongado, a mão-de-obra pode mais facilmente manter seus vínculos com um particular segmento do mercado de trabalho.

condições de uma estrutura industrial estável. De fato, é possível identificar todo um contínuo de situações entre os extremos de uma relação de emprego completamente casual em postos de trabalho não especializados e uma relação de emprego definitiva em postos de trabalho específicos de um determinado empregador, passando por uma relação de emprego casual porém em postos de trabalho especializados da indústria ou do tipo de empresa.⁸³

O fundamento teórico da relação de emprego permanente tem a ver com a especialização do trabalho. Como o que importa é a natureza diversa da qualificação necessária ao desempenho nos vários postos de trabalho, não parece ter maior sentido referir-se ao nível de qualificação, mesmo porque a especialização, em grande medida, não supõe custo monetário a ser assumido pelos indivíduos embora possa refletir-se indistintamente no custo da produção. Entretanto, mesmo tratando-se dos postos de trabalho não especializados, a relação de emprego pode não ser inteiramente casual. É o caso, por exemplo, de muitos postos de trabalho que são comuns a vários tipos de indústrias ou de empresas onde a atividade é contínua e não é muito alta a rotatividade no emprego, de modo que, para uma proporção significativa do estoque de mão-de-obra envolvida, a relação de emprego pode ser considerada permanente. Neste caso, o funcionamento do mercado de trabalho tampouco pode ser encarado como um leilão, embora nem sempre seja fácil estabelecer uma referência salarial uniforme devido à heterogeneidade das indústrias e empresas envolvidas naquele tipo de relação de emprego.

83 Embora trate-se de uma questão de grau, a distinção entre relações de emprego casuais e permanentes pode ter diversas implicações importantes para o estudo do comportamento dos salários. Uma delas, que é particularmente relevante para a discussão acerca da distribuição dos salários, é a existência do trabalho como fator quase-fixo de produção que, como veremos, permite, a partir de certas hipóteses, estabelecer uma relação entre o nível e a dispersão dos salários. Como mencionado no segundo capítulo deste trabalho, a consideração dessas diferenças nas relações de emprego parecem tão antigas quanto as primeiras teorias do salário, pois é possível encontrar alguma referência a elas no próprio Adam Smith, quando destacou, entre os determinantes dos salários, a possível influência da confiança do empregador no trabalho do empregado. Não obstante, a ênfase nesta questão é moderna e de certo modo corresponde às peculiaridades das atuais formas de organização do trabalho em unidades produtivas de grande dimensão e altamente capitalizadas, porém que não podem prescindir totalmente do trabalho humano com o que o êxito da produção programada segue dependendo, em maior ou menor medida da disciplina, cooperação voluntária e aderência dos empregados às normas costumeiras. Referências sugestivas sobre este assunto encontram-se em Salm (1980) e Moraes Neto, B. (1984). Um tratamento pioneiro de suas implicações sobre os salários, encontra-se nos primeiros trabalhos de Hicks na década de 30 sobre o funcionamento da concorrência no mercado de trabalho. Seu ponto culminante parece ser a noção de mercado interno de trabalho, construída por vários autores em oposição à idéia de um mercado geral de trabalho.

A questão que esta possibilidade coloca parece fundamental para a discussão sobre a existência de uma base salarial referida à totalidade da indústria e sobre o papel do excedente estrutural de mão-de-obra, particularmente nas economias capitalistas atrasadas, na determinação do nível desta base salarial.⁸⁴ Afirma-se que existe um mercado geral para a mão-de-obra não especializada que transita facilmente pelas várias indústrias e entre elas e alguns segmentos de atividades informais e propõe-se que este fato justifica a idéia da existência de uma tendência à formação de um piso salarial único, colocando-se então o problema da determinação do nível deste piso. Um dos aspectos deste problema é como caracterizar a existência e a influência do excedente de mão-de-obra não especializada.

A discussão é levada em oposição à afirmação de que o piso salarial da indústria é simplesmente determinado pelo nível de renda monetária possível de ser obtida nos segmentos da atividade informal, onde não há dificuldades para a entrada e mais ainda à idéia que enfatiza, na determinação da base salarial, o nível de vida que permite a produção rural de subsistência. Procura-se enfatizar as peculiaridades da situação no núcleo capitalista das atividades econômicas, propondo-se que uma vez constituído o mercado de trabalho geral da indústria e tendo-se formado uma base técnica mínima que garanta o avanço auto-sustentado da acumulação de capital industrial, o piso salarial deve ser tomado como resultado das condições de renovação dos contratos de trabalho de mão-de-obra não especializada, onde a situação de disponibilidade seria apenas um de seus aspectos e não necessariamente o mais relevante.

Um aspecto crítico desta discussão é se a elevada rotatividade da mão-de-obra não especializada no emprego e, em particular, a própria ausência de especialização por funções e atividades justificam ou não o tratamento teórico do mercado geral de trabalho como um leilão, caso em que o nível de renda monetária possível de ser auferida nas atividades informais com livre entrada poderia ter uma influência decisiva sobre a base salarial, porque ao afetar a disponibilidade de mão-de-obra, incidiria fortemente nas condições predominantes para garantir a efetivação dos contratos de trabalho da mão-de-obra não especializada no núcleo capitalista das atividades econômicas.

⁸⁴ Ver a respeito Souza & Baltar (1979); Macedo & Garcia (1978); Bacha (1979); Souza (1980); Tavares & Souza (1981); Marques (1981); Souza & Cunha (1982); Cunha (1983) e Sabóia (1985).

Desde a perspectiva proporcionada pela representação teórica do mercado geral de trabalho como um leilão, o nível da base salarial do núcleo capitalista das atividades econômicas somente aumentaria quando a expansão capitalista ao incorporar mão-de-obra não especializada e ao abrir espaços econômicos para a reprodução das atividades informais, provocasse a elevação da renda monetária possível de ser obtida nestas últimas atividades. Somente nesta situação, a efetivação dos contratos de trabalho da mão-de-obra não especializada, no núcleo capitalista, exigiria maiores níveis de salário nominal. O contrário tenderia a ocorrer em épocas de declínio no ritmo da produção capitalista quando diminuiriam os níveis de salário nominal e de renda monetária no setor informal.

A argumentação anterior admite qualificações e precisões sem maiores perdas de substância. Por exemplo, é possível pôr em discussão o grau efetivo de disponibilidade de muitos dos engajados nas atividades informais, para serem empregados no núcleo capitalista das atividades econômicas. De fato, nem toda a população ativa não empregada no núcleo capitalista está efetivamente disponível, como atesta, por exemplo, o nível de renda relativamente alto ou muito baixo em alguns dos segmentos das atividades informais. Por outro lado, o progresso do capitalismo de um modo geral tende a expulsar a população do campo, ao dificultar o acesso à terra e ao modernizar a agricultura e não absorve totalmente a disponibilidade de força de trabalho assim criada. Ao mesmo tempo, ele destrói e recria os espaços econômicos para as atividades informais urbanas e, dependendo das dificuldades no acesso a essas atividades, esses movimentos se manifestam nas condições de vida da população ali engajada. Embora a experiência dos países subdesenvolvidos ilustre uma crescente deterioração nestas condições de vida, manifestadas na pobreza urbana, não se pode negar, em princípio, que ao menos nas circunstâncias de um boom excepcional de crescimento do emprego comandado pelo núcleo capitalista, o salário nominal pode elevar-se mais rápido que os preços dos bens de consumo. Isto seria particularmente verdadeiro quando fosse possível elevar o nível de renda real nos segmentos relevantes das atividades informais, o que depende não apenas da renda monetária auferida, mas também dos preços dos bens de consumo e dos possíveis efeitos de mudanças na estrutura produtiva sobre o padrão de consumo.⁸⁵

85 Sobre esta última questão ver Coutinho (1979).

Entretanto, a questão fundamental é a da validade de se retratar teoricamente o mercado geral de mão-de-obra não especializada do núcleo capitalista das atividades econômicas como um leilão por onde passa cotidianamente a totalidade do estoque de mão-de-obra disponível, refazendo-se seus contratos de trabalho. A resposta não depende apenas do grau de rotatividade da mão-de-obra não especializada nos empregos existentes, mas também da proporção que representa o incremento do emprego em relação ao estoque existente. De fato, o que está em discussão é se o padrão de referência dos salários da mão-de-obra não especializada reflete as condições para a renovação dos contratos da mão-de-obra que permanece nos seus respectivos empregos, ou se, ao contrário, depende das condições que são necessárias para estabelecer os contratos de trabalho dos que estão sendo incorporados nas diversas indústrias, seja por causa do aumento no estoque dos empregos ou para substituir os que abandonaram as respectivas indústrias.⁸⁶

Cabe, no contexto desta discussão, distinguir a situação de auge com rápido crescimento do emprego. Ela é particularmente relevante numa economia capitalista atrasada que ainda não consolidou totalmente sua estrutura industrial e onde impera uma rotatividade muito alta, especialmente nos postos de trabalho menos especializados. Na mesma medida em que a incorporação de novos trabalhadores é uma alta proporção do estoque existente e principalmente é alta a taxa de rotatividade no emprego, o salário de referência para a mão-de-obra especializada refletiria principalmente as condições necessárias para a contratação desses trabalhadores. Enquanto fosse desprezível a parcela daquele estoque que se mantém no emprego, o mercado geral de mão-de-obra não especializada se assemelharia a um leilão, pois a maior parte dos trabalhadores estariam cotidianamente envolvida em novos contratos de trabalho.⁸⁷

Na medida em que as indústrias se consolidassem e diminuísse a taxa de rotatividade no emprego, o mercado de trabalho se tornaria menos fluido e os salários seriam crescentemente influenciados pela renovação

⁸⁶ Esse assunto será retomado com maior profundidade quando se tratar do comportamento dos salários em condições de mudanças substanciais na estrutura econômica de países subdesenvolvidos.

⁸⁷ A mesma argumentação se aplicaria numa época de queda no nível de emprego se ao mesmo tempo aumentasse a taxa de rotatividade da mão-de-obra não especializada.

dos contratos de trabalho da crescente parcela do estoque que se mantém no emprego. Neste caso, provavelmente não apenas o mercado de trabalho deixaria de assemelhar-se a um leilão, como também possivelmente deixaria de ser um mercado geral para a totalidade das indústrias, pois a renovação dos contratos de trabalho poderia ser afetada pelas condições específicas de cada uma delas.⁸⁸

As considerações anteriores permitem concluir que somente nos mercados em que o emprego é precário e irregular (notando-se de fato uma disputa da mão-de-obra pelo mesmo), não há condições objetivas que viabilizem uma negociação (da renovação) dos contratos de trabalho que estabeleça a base de referência para os salários monetários, inclusive dos novos empregados contratados. Neste caso, a presença de um excedente

⁸⁸ Cabe aqui uma observação particular tendo em vista a situação específica da formação de salários no Brasil. A existência de um salário mínimo legal, fixado acima do nível de renda monetária possível de ser auferida nas atividades informais com livre entrada, pode fazer com que o salário de referência para os contratos de trabalho da mão-de-obra não especializada tenha um comportamento distinto da renda monetária nas atividades informais relevantes. Note-se, entretanto, que também existem os reajustes salariais das categorias profissionais e, pelo menos os salários da mão-de-obra não especializada que se mantém no emprego, tende a seguir o comportamento ditado por esses reajustes além dos possíveis efeitos da existência de esquemas de promoção em função das políticas salariais das empresas. Esses fatos são os principais responsáveis pela existência de certa dispersão salarial no caso da mão-de-obra não especializada e coloca problemas de interpretação no acompanhamento da evolução dos salários deste tipo de mão-de-obra. Assim, por exemplo, o fato de os salários dos não especializados terem durante certo período de tempo acompanhado o comportamento do salário mínimo legal, pode estar traduzindo simplesmente a circunstância de os reajustes das categorias profissionais terem sido muito semelhantes ao do próprio salário mínimo, sem que este último tenha mostrado realmente uma incidência importante no comportamento dos salários monetários dos não especializados. A solução deste problema requer uma investigação direta dos mecanismos de mercado e das políticas salariais das empresas. Embora muitos tenham destacado que a rotatividade é um instrumento para evitar o reajuste das categorias profissionais, é duvidoso que as empresas, onde uma fração não desprezível da mão-de-obra não especializada permanece no emprego, não cumpram com os reajustes das categorias profissionais. Em todo caso, um aspecto decisivo deste problema parece ser a proporção do estoque de mão-de-obra não especializada que se mantém no emprego. Se ela não for expressiva, o salário de referência para a contratação de mão-de-obra não especializada pelas várias indústrias pode não ser o ditado pelas condições necessárias à renovação dos contratos dos poucos que se mantém no emprego, que simplesmente provocará uma maior dispersão nos salários dos não especializados que se manifestará em termos de diferenças entre indústrias, empresas, localidades e postos de trabalho. O contrário ocorreria se a proporção dos que se mantém no emprego é alta e difundida por empresas, indústrias, localidades e postos de trabalho. Neste caso, o salário de referência seria ditado pelas condições necessárias à renovação desses contratos de trabalho e nestas condições podem incidir fortemente o reajuste das categorias profissionais ou mesmo a situação específica de cada indústria em particular. Este não parece ser o caso como sugerem inclusive as recentes reivindicações de muitos sindicatos pelo estabelecimento de pisos salariais para suas respectivas categorias profissionais, tentando impor institucionalmente uma diferenciação em relação ao salário mínimo legal para a remuneração da mão-de-obra não especializada dentro de sua jurisdição, num momento em que, aparentemente, os reajustes das categorias profissionais superam os do salário mínimo legal.

de mão-de-obra em relação às vagas existentes contribui diretamente para limitar o nível nominal dos salários.⁸⁹ Em empregos mais estáveis não há na verdade uma disputa da mão-de-obra pelo emprego e os efeitos da presença de excedente de mão-de-obra passam pela negociação dos contratos de trabalho existentes, sendo um condicionante, ao lado de outros, das demandas e conquistas dos assalariados.⁹⁰

É então necessário analisar os condicionantes estruturais desta negociação dos contratos de trabalho levando em conta os efeitos não só do comportamento do emprego e dos preços mas também de possíveis mudanças na estrutura industrial. Estas últimas colocam problemas adicionais na renovação dos contratos de trabalho ao desestabilizar os segmentos do mercado de trabalho, fazendo com que não seja suficiente, como afirmou Hicks, repor as pessoas a seus respectivos empregos. Enfrentemos agora a difícil questão de como tratar os salários no contexto da problemática da formação da produção e dos preços.

3.2 Salários e preços no período de produção

O primeiro problema fundamental na construção de uma abordagem para o estudo do comportamento dos salários é definir a maneira de encarar os salários na formação da produção e dos preços.

A solução deste problema pressupõe um posicionamento acerca da própria maneira de tratar a produção e os preços, que é uma das principais questões que surgem em qualquer teoria econômica, havendo sobre ela muitas controvérsias. Prudentemente evitamos nos pronunciar sobre os méritos e defeitos das diferentes posições conflitantes que inclusive deram margem para a construção de diferentes sistemas teóricos em economia. Acreditamos, entretanto, que para os nossos propósitos, a grande contribuição continua sendo a fornecida por Keynes na formulação de sua teoria do emprego.

⁸⁹ Ver Marshall (1975, 1979).

⁹⁰ Na presença de sindicatos e negociação coletiva dos contratos de trabalho, a influência do desemprego sobre a atuação dos sindicatos pode se manifestar, como sugere Adriana Marshall, através de um maior temor das bases e de um fortalecimento da liderança mais moderada. Entretanto, mesmo admitindo esta possibilidade, podem ser mais importantes que o desemprego em si mesmo, os efeitos sobre os salários da maior precariedade da situação econômico-financeira das empresas. É o caso, por exemplo, de a empresa utilizar linhas de promoção em postos de trabalho semelhantes e tratar de reduzir custos despedindo os empregados no topo e contratando novos trabalhadores na base destas linhas de promoção. Sobre a importância desses procedimentos em épocas de declínio da produção na indústria automobilística ver Humphrey (1979, 1980).

É particularmente importante a proposta de Keynes de concentrar a análise da produção no momento lógico da tomada da decisão de produzir, não excluindo senão que deixando para uma etapa posterior não empreendida por ele, a investigação da dinâmica da produção que envolve as inter-relações das decisões de produção através do tempo. Em todo caso, a decisão de produção é entendida ao estilo marshalliano, como uma decisão de utilização de uma capacidade produtiva instalada em função de previsões de vendas e de custos. Porém, enfatiza-se o caráter capitalista desta decisão manifesto no fato de ela se apresentar como uma entre outras alternativas de aplicação e valorização de capital.

É da decisão de produção que depende o emprego da mão-de-obra bem como o dos demais insumos, numa proporções relativamente bem definidas e tecnicamente implícitas no equipamento de capital e na organização das unidades produtivas. Não se nega a possibilidade de existirem diferentes maneiras de combinar o trabalho com os demais recursos produtivos mas ela fica praticamente excluída do estudo da decisão de utilização da capacidade produtiva instalada, sendo remetida para o contexto da análise da decisão de alterar a própria capacidade produtiva quando de fato se coloca de modo mais apropriado a questão de uma modificação significativa na organização da produção, embora não necessariamente ela tenha que ocorrer na implementação de qualquer programa de investimento produtivo.⁹¹

A distinção entre decisões capitalistas de produzir e investir é analítica e expressa fundamentalmente diferenças em termos de horizonte temporal e natureza dos cálculos envolvidos. Em algumas atividades, como por exemplo na agricultura de cultivos temporários, é praticamente impossível distinguir concretamente a utilização da alteração da capacidade produtiva. Entretanto, na maioria das atividades produtivas ela não é difícil de ser estabelecida, sendo particularmente relevante no caso das que costumam normalmente operar com excesso de capacidade onde, portanto, existe a possibilidade de aumentar a produção sem a necessidade de simultaneamente ampliar a capacidade produtiva instalada.

Ao tratar de analisar a decisão de produção, convém desde o início explicitar claramente que ela desencadeia uma série de processos

91 Obviamente, tampouco quer dizer que a possível alteração na organização da produção com a implementação dos programas de investimento produtivo deva ser necessariamente considerada como traduzindo a escolha pela firma da combinação ótima dos recursos produtivos em função dos seus preços relativos, como sucede na visão convencional da escolha de técnicas.

que se verificam no transcurso do tempo, e não de modo simultâneo no próprio instante lógico em que a decisão é tomada. Em particular parece fundamental reconhecer a presença de uma verdadeira programação da produção que a rigor não pode ser confundida com uma simples oferta no mercado, a partir de um estoque de produtos disponíveis. De fato, a programação da utilização da capacidade produtiva tem um horizonte temporal determinado e suas alterações no sentido de ajustar-se à demanda pelos produtos não são automáticas e envolvem tempo e despesas.⁹²

Em algumas atividades produtivas é possível associar exatamente o horizonte temporal da decisão de produção à duração do período de *turnover* da produção. Nesses casos, a venda dos produtos é a culminação do ato da produção mas é possível uma separação nítida entre a produção e o ajustamento das vendas à demanda através das variações nos estoques dos produtos. Noutras atividades produtivas, particularmente nas que têm um *turnover* muito curto e é muito elevado o custo de qualquer reprogramação da produção, esta se dá em períodos de tempos mais longos que o estritamente necessário para a efetivação das vendas dos produtos elaborados. É o que sucede freqüentemente na indústria e especialmente onde prevalecem processos contínuos de produção e nas linhas de montagem (Possas, 1983, cap. 3).

O importante, para os propósitos da separação analítica entre decisão de produção e ajustamento das vendas à demanda, é ser possível identificar um intervalo de tempo entre decisões de produção sucessivas. Como é somente na próxima decisão de produção que é possível reprogramar o fluxo da produção, a meta de produção de cada firma leva em conta as previsões de venda e custo no intervalo de duas decisões subseqüentes que constituiria o horizonte temporal da decisão de produção ou o período de produção.

Além das expectativas de vendas, a decisão de produção baseia-se num preço de referência que cobre os custos previstos e permite uma margem desejada de lucros. De modo que, cada decisão de produção tem implícito determinado nível e estrutura de custos ao qual se associa um preço hipotético que possibilita determinada rentabilidade desejada. Esta, em princípio, pode ser considerada como função da posição da empresa no mercado bem como das peculiaridades da estrutura competitiva vigente

⁹² Sobre isto ver Possas (1983, cap. 2).

no mesmo e, em termos de expectativas, deve justificar a produção como aplicação de capital.

Trata-se de um preço puramente nocional que podemos denominar de “preço de produção” visto que é inerente à decisão de produzir e se define previamente aos ajustamentos efetivos que possam ocorrer no mercado, particularmente quando não se realizam exatamente as previsões de vendas e de custos dos diferentes produtores. Neste último caso, dependendo do tipo de erro nas previsões e das peculiaridades do mercado, os ajustamentos de vendas à demanda durante o período de produção podem conduzir a preços e lucros distintos do esperado, aqueles que motivaram a decisão de produção.

A não-confirmação das previsões de vendas resulta inexoravelmente na obtenção de um volume global de lucros diferente do desejado pelos produtores. Dependendo das peculiaridades do mercado, esse resultado inesperado envolverá ou não preços e margens de lucro sobre custos diferentes do desejado e implícito na decisão de produção. Nos mercados de preços flexíveis, uma demanda diferente das previsões que deram origem às decisões de produção é mais facilmente acompanhada de um ajustamento das vendas à demanda que envolve alterações nos preços.⁹³ Nos mercados de preço fixo o ajustamento das vendas à demanda se dá através de modificações previstas nos estoques dos produtos sem alterações nos preços durante o período de produção.⁹⁴

Qualquer que seja a forma dos ajustamentos das vendas à demanda, o efeito da não-confirmação das previsões de vendas sobre a magnitude dos lucros durante o período de produção depende do nível das

93 Cabe entretanto observar, como notou Kaldor, que nem sempre uma demanda menor que a prevista provoca redução imediata dos preços, particularmente quando for possível acumular estoques e forem favoráveis as expectativas sobre o crescimento futuro da demanda. No entanto, uma queda prolongada e marcante na demanda reverteria as expectativas e, então, os preços cairiam brusca e intensamente. De modo análogo, uma demanda maior que a prevista pode implicar uma redução de estoques, sem aumentos nos preços, se as expectativas são de que a elevação da demanda é circunstancial e não cumulativa enquanto que se a experiência mostrar que o aumento da demanda é permanente e sustentado, os preços aumentarão brusca e intensamente. Como mencionou Kalecki, o caráter “especulativo” da formação dos preços flexíveis tem por fundamento uma baixa elasticidade da produção e se verifica principalmente nos mercados de bens primários. Ver Kalecki (1976) e Kaldor (1976).

94 O mercado de preço fixo é característico do sistema industrial moderno cujo modo de formar preços supõe não apenas a presença de estoques significativos mas também a operação das unidades produtivas com excesso planejado de capacidade não desprezível e que a disputa das empresas no mercado não atinja a fixação dos preços. Essas circunstâncias são típicas de mercados oligopolísticos com estrutura competitiva estável.

margens desejadas de lucro.⁹⁵ Ou seja, ocorrendo alterações nos preços e/ou mudanças imprevistas nos estoques durante o período de produção, quanto maior a margem desejada de lucro, menor o impacto da obtenção de uma receita de vendas distinta da prevista sobre a diferença entre as magnitudes efetiva e desejada dos lucros. Se, como parece ser o caso, os mercados industriais (onde os preços não costumam se alterar em consequência da não-confirmação, das vendas) tendem a operar normalmente com maiores margens desejadas de lucro, eles apresentarão lucros mais estáveis perante modificações imprevistas na demanda durante o período de produção.

Quanto às previsões de custos, pode-se admitir excepcionalmente a possibilidade de uma modificação nos preços dos insumos e nas taxas de salário, choques exógenos que por sua vez alterem todo o cálculo capitalista. Não obstante, é freqüente a existência de contratos tanto com os trabalhadores quanto com os fornecedores de insumos que contribuem para impor uma estabilidade desses preços no horizonte temporal das decisões de produção. Essa estabilidade é mais nítida no caso da mão-de-obra, devido à presença generalizada de contratos coletivos de trabalho que normalmente têm vigência num período de tempo superior ao do horizonte temporal das decisões de produção. No caso dos demais insumos, nota-se, em algumas indústrias, um estreito contato das empresas com fornecedores especializados garantindo padronização do produto e estabilidade de preços. Entretanto, sempre existem insumos fundamentais de uso difundido na totalidade do sistema industrial para os quais é mais difícil garantir a estabilidade de preços, principalmente quando se trata de bens primários estratégicos, sujeitos a preços flexíveis. Esta instabilidade potencial é particularmente notória no caso das matérias-primas cujos preços são formados no mercado internacional, sejam eles um item de importação ou produtos exportáveis. Nos dois casos elas estão sujeitas a alterações de preços durante o horizonte temporal das decisões de produção no sistema industrial e não apenas em função das contingências do mercado internacional de matérias-primas mas também por mudanças nas taxas de câmbio ditadas por razões de política econômica.⁹⁶

⁹⁵ Para a demonstração desta proposição ver Possas (1983, cap. 3).

⁹⁶ Este e os próximos parágrafos baseiam-se em Kaldor (1976) e principalmente em Tavares & Belluzzo (1985).

Não obstante, a simples perspectiva de ampliação da atividade econômica não tem por que necessariamente provocar uma contínua elevação nos preços dos bens primários. Os preços desses produtos são dados pelo mercado e suas alterações dão sinais para mudar a produção e as compras, num comportamento errático, devido à influência de expectativas especulativas na manutenção de estoques e de um ajuste defasado na produção. Isto, no entanto, provoca em princípio apenas flutuações momentâneas nos preços dos bens primários e não necessariamente uma tendência para um aumento cumulativo que é capaz de gerar previsões relativamente seguras de uma elevação irreversível nos preços das matérias-primas durante o período de produção.⁹⁷

Nestas circunstâncias de relativa estabilidade nos preços dos bens primários, o mais provável é que suas flutuações erráticas não sejam incorporadas na formação dos preços industriais como uma previsão de aumento de custo durante o período de produção, senão que o sejam através do repasse aos preços, depois de terem ocorrido, na próxima decisão de produção, sempre que motive expectativas de um aumento permanente nos preços das matérias-primas.

As perspectivas de alteração nas taxas de juros também podem, em princípio, afetar a decisão de produção, influenciando não apenas sobre os custos mas também na própria avaliação de capital implícita naquela decisão, ao incidir nos valores dos ativos e passivos das empresas. Não obstante, se não houver uma renovação freqüente dos compromissos de dívida e uma flutuação brusca e acentuada nas taxas de juros durante o período de produção, os contratos de crédito e de endividamento poderão ser considerados dados em termos de seus prazos e taxas de juros.

Nestas circunstâncias de relativa estabilidade dos contratos de dívida, as empresas poderão adaptar-se às flutuações sem tendência cumulativa à alta nas taxas de juros, simplesmente ajustando a composição de seus ativos e passivos em cada decisão de produção,

⁹⁷ Entre as condições necessárias para a estabilidade dos preços dos bens primários destacam-se não apenas a estabilidade de seus custos de produção e a possibilidade de ampliação em sua oferta mas também a existência de uma relativa paridade nas relações de troca das principais moedas e alguma estabilidade das taxas de juros no mercado internacional de dinheiro de modo a ser possível considerar a existência de um meio monetário estável que sirva de proteção contra as flutuações nos preços relativos dos bens primários, evitando uma acentuação da especulação com os preços nos mercados internacionais desses produtos.

colocando maior ou menor ênfase nos itens financeiros e em particular nos de maior liquidez, de modo a proteger a estrutura do seu capital. Não necessariamente se verão obrigadas a colocar uma crescente margem desejada de lucros para impedir a desvalorização do capital, como seria o caso de ela prever um aumento nas taxas de juros e ser obrigada a refazer seus compromissos de dívida durante o período de produção.

Então, para a análise da produção é muito importante a existência ou não de uma relativa estabilidade nas condições dos contratos de dívida e de fornecimento das empresas pois ela incidirá na forma como as unidades produtivas reagirão perante determinada previsão sobre o comportamento da demanda monetária. Ela pode ter enormes implicações sobre o caráter instável da produção e dos preços numa economia capitalista.

Keynes percebeu a extrema instabilidade da economia capitalista decorrente do caráter essencialmente monetário das decisões que envolvem julgamentos sem uma base segura sobre a rentabilidade futura dos ativos de capital. Ele mostrou não apenas a importância de existir a opção pela liquidez mas também que as circunstâncias que aumentam a incerteza sobre o futuro tendem a dar motivos para se preferir a liquidez. E tirou as implicações deste fato para a produção, através da aplicação de sua formulação do princípio da demanda efetiva: as firmas reduzem suas metas de produção e tentam proteger o valor de seu capital com aplicações em ativos financeiros de maior liquidez de modo que em vez de comprometer-se com a produção mantêm a liquidez visando a aplicações alternativas de capital, derivando-se uma queda cumulativa no ritmo da atividade econômica, característica de uma época de crise.

Entretanto, Keynes parece ter suposto que a única expectativa variável com influência importante sobre as decisões de produção refere-se à demanda monetária e suas implicações sobre o preço da liquidez. Enfatizou o aumento nas taxas de juros conforme a elevação da preferência pela liquidez quando predomina a valorização especulativa da riqueza capitalista, típico de épocas de crise. Não considerou devidamente a possibilidade de expectativas voláteis nos mercados de câmbio e de matérias-primas e que a taxa de juros deixe de ser apenas um prêmio da liquidez, passando a embutir um prêmio de risco devido à incerteza quanto aos contratos de dívida. Essas expectativas variáveis também

podem perturbar as bases do cálculo da produção e dos preços com efeitos específicos que podem contribuir para explicar por que um aumento esperado na demanda nominal pode não ser acompanhado de uma elevação na produção industrial senão que de aumentos nos preços, apesar da existência de capacidade ociosa.

Destaca-se, em particular, o fato de a interação dos preços das matérias-primas com as taxas de câmbio e de juros através do tempo poder desencadear um generalizado encurtamento nos períodos em que se reajustam os pagamentos monetários envolvidos na produção, o que contribui para uma maior instabilidade nos processos de formação da produção e dos preços. Nestas condições, a tentativa das empresas em proteger-se contra a desvalorização do seu capital pode significar, além do não-comprometimento de recursos na produção e menos ainda com investimentos na ampliação da capacidade produtiva, a incorporação generalizada nos “preços de produção”, das previsões pessimistas sobre o comportamento dos custos e dos valores dos ativos e passivos das empresas. Isto tende a elevar indiscriminadamente as margens desejadas de lucro na produção e elas serão ou não confirmadas durante cada período de produção, dependendo do comportamento efetivo dos preços das matérias-primas e das taxas de câmbio e de juros.⁹⁸

Nas circunstâncias mencionadas é extremamente difícil estabelecer qualquer proposição mais sólida acerca do comportamento dos preços e das margens de lucro na produção industrial. Embora seja possível admitir que os produtores industriais não recalculam a cada momento o preço da produção e a rentabilidade desejada, é problemático tratar de representar seus comportamentos como uma simples tentativa de aplicar uma norma de fixação de preços com base nos custos da produção. Esta proposição teórica sintetizada no princípio do custo total supõe que os produtores não dispõem claramente de vantagens adicionais sobre os

98 Como mostram Maria da Conceição Tavares e Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, essa situação se reproduz no tempo gerando um processo cumulativo de alta na inflação com estagnação da atividade econômica. Eles destacam na origem deste processo a ausência de um padrão monetário internacional estável que permita o estabelecimento de uma paridade nas relações de troca das moedas dos principais países capitalistas. Esta situação teria prevalecido durante a década de 70 depois da desvalorização do dólar em 1971 e foi fundamental a crescente capacidade do sistema bancário internacional de criar liquidez interbancária, sustentando os processos especulativos no mercado internacional de dinheiro. A tentativa americana de impor a valorização do dólar depois de 1979 apenas agravou o problema, particularmente nos países endividados, ao provocar uma alta generalizada das taxas de juros. Ver Tavares & Belluzzo (1985).

demais no processo competitivo, vantagens que em geral decorrem de inovações que mais que compensam os riscos associados a qualquer tentativa de alteração na estrutura competitiva dos mercados, particularmente marcantes nos oligopolísticos.⁹⁹ Entretanto, não é suficiente a não-ocorrência de transformações significativas nas bases técnico-produtiva e comercial dos mercados que de fato são os principais condicionantes objetivos das estratégias das empresas e da própria estrutura competitiva dos mercados. Por si só ela não permite supor a existência de parâmetros estáveis que orientam a formação dos preços a partir dos custos de produção.

Mesmo sob a hipótese muito restritiva de estabilidade da estrutura técnico-produtiva e comercial dos mercados é possível conceber situações como a de instabilidade nos preços dos insumos e nas taxas de juros que tornam excessivamente precária qualquer proposição mais ambiciosa na tentativa de retratar o comportamento da produção e dos preços, ao comprometer a estabilidade necessária dos parâmetros que guiam a atuação das empresas no mercado, perturbando as bases dos cálculos envolvidos nas decisões de produção. Perante tal situação a única coisa que se pode afirmar é que as empresas reagem ao encurtamento do horizonte de cálculo da riqueza capitalista e do alto risco e incerteza envolvidos nas decisões de preço e produção e tentam adaptar-se através de mudanças na composição de seus ativos e passivos e da elevação nas margens de segurança no cálculo dos custos pela reavaliação periódica de seus ativos produtivos, em particular os estoques. Não obstante, na medida em que o sistema financeiro for levado a responder operando com prazos cada vez menores e crescentes prêmios de risco, força os endividados a aceitarem um alto juro na rolagem cada vez mais freqüente de uma dívida ampliada e o resultado é uma inflação acentuada que não desvaloriza os contratos de dívida, notando-se um aumento real nas taxas de juros e bruscas mudanças nos preços relativos dos produtos.¹⁰⁰

⁹⁹ Como as teorias econômicas ainda não resolveram os problemas envolvidos no tratamento da transformação estrutural, não existe uma base sólida para assentar uma teoria completa da produção e dos preços. Por este motivo, as proposições sobre produção e preços normalmente pressupõem a estabilidade estrutural, remetendo-se os problemas associados à transformação para o âmbito teoricamente ainda muito precário e inconclusivo da teoria do desenvolvimento.

¹⁰⁰ O modo como responde o sistema financeiro a esta aceleração do ritmo da inflação depende de um lado das características de sua organização e de outro, das peculiaridades da política econômica.

As alterações nos preços afetam o poder de compra dos salários. Porém, a menos que a inflação chegue a provocar reajustes salariais muito freqüentes que tornem o período de vigência dos contratos salariais inferior ao horizonte temporal das decisões de produção, os salários nominais podem ser considerados estáveis para a formação dos preços de produção. E a presença generalizada no sistema industrial de contratos coletivos de trabalho com duração superior ao horizonte temporal das decisões de produção, autoriza a supor que as taxas de salário dos distintos postos de trabalho das unidades produtivas são dadas para a decisão de produção, já que não costumam se alterar durante o período de produção.¹⁰¹

Portanto, ao se analisar uma decisão de produção isolada é possível supor que não apenas está dada a estrutura de postos de trabalho implícita na organização e no equipamento cuja utilização está sendo decidida mas também as taxas salariais associadas a cada um desses postos de trabalho, ou seja, a própria estrutura salarial da unidade produtiva. Cabe, entretanto, ressaltar que a folha total de pagamentos à mão-de-obra e a distribuição desses salários entre os trabalhadores da unidade produtiva não estão dadas, senão que dependem da própria decisão de produção. Esta decisão pode incidir tanto no nível global do emprego quanto na composição do emprego em termos dos diversos postos de trabalho e em ambos os casos afeta a folha total de pagamentos de salário.

Habitualmente se incluem os pagamentos de salários entre os itens que formam os custos variáveis da produção, como um comprometimento de recursos e despesas diretamente relacionados com a meta estabelecida na programação da produção. Não obstante, só como uma simplificação pode-se admitir a hipótese de que a meta de produção fixe direta e mecanicamente o volume e composição da mão-de-obra utilizada, sendo muitas vezes bem mais complexa a relação entre meta de

101 Esta hipótese não necessariamente implica que o empregador só renova os contratos individuais de trabalho de seus empregados quando se enfrenta a uma nova decisão de produção, não podendo, antes disto ocorrer, contratar eventualmente outros trabalhadores para substituí-los. Basta que a renovação dos contratos individuais de trabalho durante o período de produção não modifique os níveis salariais vigentes que conforme a hipótese adotada só poderiam ser alterados com um novo contrato coletivo de trabalho.

produção e contratação de mão-de-obra. De fato, especialmente em grandes empresas, ao menos uma parcela da mão-de-obra não varia com a meta de produção. Isto levou alguns analistas do mercado de trabalho a pensarem em termos do trabalho como um fator de produção quase fixo. Efetivamente, a empresa só dispensa ou contrata mão-de-obra adicional para certos tipos de postos de trabalho perante a ocorrência de flutuações tidas como acentuadas e prolongadas nas vendas de modo que, nesses casos, o horizonte temporal da decisão de contratar ou dispensar trabalhadores supera o período de produção.

De modo que, no que diz respeito aos salários nominais de uma unidade produtiva, a estrutura salarial é um dado para a decisão de produção, porém o volume global e a distribuição dos salários dependem da programação da produção. Se, como parece ser o caso, os postos de trabalho com maiores níveis salariais são mais frequentemente característicos do trabalho como fator de produção quase-fixo enquanto nos de níveis salariais inferiores o trabalho é preponderantemente um fator variável, é possível estabelecer uma relação específica, válida para um período de produção determinado, entre, de um lado, a tendência central da distribuição dos salários numa unidade produtiva e, de outro, a dispersão relativa, o grau de assimetria e de concentração desta mesma distribuição: uma meta de produção moderadamente superior, que não obrigue o empregador a investir na ampliação da contratação de trabalho como fator de produção quase-fixo, tenderá a ser acompanhada de um menor nível médio e maior dispersão relativa, assimetria e concentração na distribuição dos salários nominais da unidade produtiva e vice-versa.¹⁰²

Portanto, em função da decisão de produção fica estabelecida uma relação inversa entre a média e a dispersão, assimetria e concentração dos salários em cada unidade produtiva. Adicionalmente, pode-se observar que esta relação será tanto mais pronunciada quanto menor o piso e maior a diferenciação na estrutura de taxas de salário associada aos postos de trabalho da unidade produtiva que, como foi mencionado, é um dado para

¹⁰² Acerca da influência da variação na produção e no emprego sobre o nível médio dos salários, ver os vários trabalhos de Roberto Macedo. Cabe observar que somente as medidas estatísticas de dispersão relativa que levam explicitamente em conta as diferenças entre todas as observações acusarão a relação inversa entre a média e a dispersão. Não é o caso, por exemplo, do desvio-padrão ou mesmo do coeficiente de variação que referem todos os valores observados à média.

a decisão de produção. Ou seja, quanto menor o piso e maior a diferenciação na estrutura das taxas de salário, uma decisão de aumentar a produção implica uma queda maior no nível médio dos salários e um maior aumento na dispersão relativa, assimetria e concentração. Ao contrário, uma decisão de reduzir a produção acarretaria um maior aumento no nível médio dos salários e uma redução maior na dispersão, assimetria e concentração.

Uma vez tomadas as decisões de produção nas diversas unidades produtivas de uma indústria, ficaria determinada a distribuição dos salários nominais em cada uma delas. Na hipótese de que os salários de todas as unidades produtivas da indústria são fixados simultaneamente e que também coincidem seus respectivos períodos de produção, o perfil da distribuição dos salários na indústria pode ser facilmente visto como resultado de uma agregação, refletindo os níveis das distintas taxas de salário e a composição do emprego segundo postos de trabalho e unidades produtivas.¹⁰³

Então, para o perfil da distribuição dos salários da indústria, podem ser importantes não apenas as decisões de produção individuais mas também a resultante distribuição da produção entre as unidades produtivas. De fato, se as unidades produtivas da indústria são relativamente homogêneas de modo a apresentar estruturas salariais e composição do emprego por posto de trabalho semelhantes, a distribuição

103 Não necessariamente as fixações de salário de todas as unidades produtivas devem ocorrer simultaneamente, mesmo quando dizem respeito a um único segmento do mercado de trabalho ou contorno salarial. Pode ocorrer uma sucessão de negociações salariais através do tempo. A rigor só é necessário postular a existência de liderança salarial. Ou seja, que existam certas empresas líderes que, dados os resultados de suas negociações salariais, fixam o padrão para a totalidade do contorno, enquanto as demais seguem o padrão estabelecido mesmo que com algum atraso e pequenas discordâncias. Neste caso, simplifica-se bastante o problema sem introduzir distorções pronunciadas supondo que as negociações salariais ocorrem simultaneamente, situação que é mais plausível se existir um único sindicato que negocia um só contrato coletivo de trabalho com todas as unidades produtivas. Se, além disso, admite-se que os líderes salariais são também líderes em preços, pode-se simplificar ainda mais o problema postulando a coincidência dos períodos de produção das diversas unidades produtivas. Neste caso, os líderes salariais fixariam suas metas de produção e respectivas margens desejadas de lucro enquanto os demais seguem os preços fixados obtendo as margens de lucro que sejam capazes sem utilizar o fato de negociarem novos salários com atraso como um instrumento de concorrência, caso em que deixariam para o momento de suas respectivas negociações salariais, o reajuste de seus preços e procurariam conquistar maiores fatias do mercado às custas dos que primeiro reajustaram os salários e os preços. Ao contrário, supõe-se que os demais produtores refazem seus preços e metas de produção seguindo os líderes e obtêm maiores margens efetivas de lucro até o momento em que passam a operar com novos salários.

da produção e do emprego entre as unidades produtivas não tem por que incidir substancialmente no perfil da distribuição agregada dos salários nominais. Entretanto, se a indústria é muito heterogênea, e a estrutura salarial e composição do emprego variam muito conforme o tipo de unidade produtiva, distintas distribuições da produção e do emprego entre elas têm efeitos significativos sobre o perfil da distribuição agregada dos salários.¹⁰⁴

Se, num período de produção, dada a estrutura das taxas salariais, a distribuição dos salários resulta das diversas decisões de produção, o significado desses salários em termos de custo para as unidades produtivas e de poder de compra sobre os bens de consumo dos trabalhadores depende do comportamento dos preços. Admitindo que no sistema industrial predominam os mercados de preço fixo, é possível atribuir todas as mudanças nos salários sob o aspecto de custo e poder de compra às modificações nos preços flexíveis determinados fora do sistema industrial, pois por hipótese, nos mercados de preço fixo, eles não se alteram durante um particular período de produção.¹⁰⁵

As alterações imprevistas nos preços flexíveis durante um período de produção provam mudanças de preços relativos comparativamente aos preços implícitos nas diversas decisões de produção. Porém não têm uma repercussão imediata sobre os preços industriais, incidindo nas próximas decisões de produção, quando as unidades produtivas refazem suas expectativas acerca de vendas e custos ao reprogramar os fluxos da produção. Por sua vez, o poder de compra dos salários também pode se modificar, sempre que alguns dos bens de consumo dos trabalhadores

104 Por este motivo é necessária muita cautela na comparação das distintas medidas estatísticas da distribuição dos salários entre as diferentes indústrias, mesmo quando as comparações se restringem aos salários contratuais, desprezando-se possíveis diferenças em termos de horas efetivamente trabalhadas e benefícios indiretos. Em particular, é preciso, no estudo do comportamento das diferenças de salário entre indústrias, isolar analiticamente os distintos efeitos da evolução dos níveis das taxas de salário, da estrutura de postos de trabalho por tipo de unidade produtiva e da composição do emprego por posto de trabalho e unidade produtiva. Sem este procedimento analítico pode não ser fácil, por exemplo, interpretar o significado de uma alteração na dispersão dos salários médios das diversas indústrias.

105 Adotamos aqui a hipótese simplificadora adicional de que a duração dos períodos de produção coincidem nas diversas indústrias. Essa hipótese é muito mais forte que a anterior, referida às unidades produtivas de cada indústria em particular. Um tratamento mais rigoroso do problema exigiria a utilização de um modelo dinâmico capacitado para incorporar as interações das decisões de produção nas diversas indústrias através do tempo no estilo do proposto por Mario Possas. Ver Possas (1983, cap. 3).

tenham preços flexíveis que se alteram durante o período de produção. Porém os níveis nominais das taxas de salário só se modificarão com a renovação dos contratos coletivos de trabalho.

Na hipótese de que a vigência dos contratos coletivos de trabalho corresponde exatamente à duração do período de produção, as mudanças nos preços flexíveis pode provocar simultaneamente uma reação defensiva dos produtores industriais no sentido de recompor os preços de produção a partir da nova estrutura de custos, tentando preservar a margem desejada de lucro, e uma reação defensiva dos trabalhadores através da barganha dos novos contratos coletivos de trabalho na tentativa de preservar o poder de compra dos salários.

As mudanças de preços relativos entre os mercados industriais e os de preços flexíveis podem fazer com que a intensidade de uma modificação no poder de compra dos salários seja distinta de sua alteração em termos de custo para a produção do sistema industrial. Abstraindo possíveis mudanças na produtividade do trabalho e na eficácia de utilização das matérias-primas, o resultado efetivo no transcurso de sucessivos períodos de produção depende não apenas do perfil da estrutura de custos da produção industrial e do comportamento das margens de lucro mas também da própria participação do sistema industrial no fornecimento de bens-salários.

Assim, por exemplo, uma modificação no peso dos salários na estrutura dos custos da produção industrial sempre supõe uma mudança na relação entre os preços médios das matérias-primas e o nível médio dos salários, se deixamos de lado a possibilidade de alterações na produtividade do trabalho e na eficácia da utilização das matérias-primas. Porém, o que ocorre com o poder de compra dos salários depende da origem dos produtos que compõem a cesta de bens de consumo dos assalariados. Na hipótese extrema de que, em sua totalidade os bens-salários são produtos elaborados pelo sistema industrial, o poder de compra dos salários só se modifica a partir do repasse das alterações nos preços das matérias-primas na formação dos preços industriais. Neste caso, o poder de compra dos salários e seu peso na estrutura de custos da produção industrial tendem a variar no mesmo sentido e ao contrário das

alterações nos preços das matérias-primas.¹⁰⁶ Ou seja, quando há uma aceleração no ritmo dos aumentos nos preços das matérias-primas tende a cair tanto o poder de compra dos salários quanto o peso nos custos industriais e vice-versa. Ademais, exclui-se a possibilidade de que, perante uma aceleração no ritmo de crescimento dos preços das matérias-primas, possa aumentar o peso dos salários nos custos da produção industrial.

Ao contrário, no outro extremo, em que todos os bens-salários são elaborados fora do sistema industrial e têm mercados de preço flexível, a possibilidade de um aumento no custo salarial perante uma aceleração no ritmo de aumento dos preços das matérias-primas não pode ser excluída, pois os preços dos bens-salários podem, neste caso, elevar-se mais rapidamente que os das matérias-primas, fazendo com que a simples tentativa por parte dos trabalhadores em repor as perdas passadas no poder de compra dos salários possa provocar um aumento no custo salarial mesmo quando aquela tentativa seja recorrentemente frustrada pela aceleração no ritmo de aumento dos preços dos bens de consumo dos assalariados.

Portanto, como a cesta de consumo dos assalariados inclui tanto produtos industriais quanto bens e serviços com preços flexíveis, pode haver um comportamento divergente dos salários sob o aspecto de poder de compra e custo da produção industrial. Esta possibilidade pode colocar problemas específicos nos processos de negociação dos contratos coletivos de trabalho, dos quais depende a evolução dos níveis nominais das taxas de salário dos vários postos de trabalho, unidades produtivas, indústrias e localidades. Na análise desta negociação salarial trataremos inicialmente dos salários nominais em épocas de expansão e contração no ritmo da atividade econômica, sob a hipótese de que não estão ocorrendo simultaneamente transformações nas estruturas produtiva e de mercado da indústria, deixando para depois algumas breves referências acerca dos efeitos dessas mudanças estruturais sobre os salários nominais.

¹⁰⁶ Adotamos aqui a hipótese de que as margens de lucro da produção industrial são constantes. Se, entretanto, elas aumentam de um período de produção a outro, podem acentuar a queda no poder de compra dos salários ao acelerarem o ritmo de aumento dos preços dos bens de consumo dos assalariados e amortecerem o declínio do peso dos salários na estrutura dos custos da produção industrial, a partir da reação dos trabalhadores na tentativa de recuperar a perda de poder de compra dos salários.

3.3 Salários e flutuações na atividade econômica

No estudo do comportamento das taxas de salário é fundamental a questão dos vínculos entre a evolução do padrão de vida da classe assalariada e as peculiaridades dos movimentos da atividade econômica. No curso das interações do nível de vida com os salários nominais e a atividade econômica não se pode pretender estabelecer uma simples causalidade unidirecional mesmo que a história permita ilustrar uma série de casos particulares. Não obstante, é possível destacar que em princípio e de um modo geral, o sucesso dos trabalhadores na sua luta pela defesa e melhora de nível de vida através de reivindicações sobre salários nominais depende estreitamente das características dos processos que se verificam quando se altera o ritmo da atividade econômica.

No exame das interações dos movimentos do sistema econômico com o comportamento dos salários é importante esclarecer o que sucede com sua distribuição, pois os salários não têm por que mostrar trajetórias uniformes nos diversos postos de trabalho, unidades produtivas e indústrias. Entretanto, as modificações na distribuição dos salários com as mudanças no ritmo da atividade econômica refletem não apenas o comportamento das taxas de salário mas também as alterações nas diversas estruturas de trabalho e na composição do emprego por posto de trabalho, unidade produtiva e indústria.

Para nossos propósitos, a questão mais relevante é a formação das diversas taxas de salário e suas alterações decorrentes do comportamento da produção, emprego e preços. A possibilidade de que simples mudanças nas estruturas de trabalho e na composição do emprego por indústria, unidade produtiva e posto de trabalho afetem a distribuição dos salários mesmo que não ocorram modificações substanciais nas taxas de salário, aconselha prudência nos estudos empíricos baseados no acompanhamento da evolução dos salários médios de agregados industriais através do tempo e que procurem explicar as mudanças observadas a partir de hipóteses referidas à formação das taxas de salários e sua relação com o comportamento do mercado de trabalho.

O tema é em si mesmo muito complexo e as dificuldades se ampliam ao ser necessário referir-se às implicações da fixação dos

diversos salários sobre a produção, o emprego e os preços que subseqüentemente afetarão as condições da formação dos salários no futuro e não se dispõe de instrumentos analíticos adequados para exprimir todas essas interações. A tarefa é facilitada se discutirmos o comportamento dos salários na situação hipotética de simples flutuações no ritmo da atividade econômica a partir de mudanças da demanda efetiva. Nesta aproximação ao tema, os movimentos do sistema econômico não são acompanhados de qualquer alteração substancial na estrutura da economia.

Em particular, não se consideram mudanças na estrutura de produção e emprego e na composição da mão-de-obra disponível, nem alterações nas estruturas competitivas dos mercados ou qualquer outra modificação nos parâmetros que orientam a formação dos preços industriais.

De modo que nosso propósito é tratar de especificar, na hipótese de ausência de transformações estruturais, alguns dos aspectos da interação das flutuações no ritmo da atividade econômica com o comportamento dos salários. Tentaremos sugerir as condições que definem distintas trajetórias possíveis das diversas taxas salariais bem como sua expressão em termos de poder de compra sobre os bens de consumo dos assalariados. Tem-se exclusivamente por referência os salários no sistema industrial e admite-se que nele predominam estruturas oligopolísticas de mercado.

As hipóteses simplificadoras são as seguintes: supõe-se, em particular, que não ocorre nenhuma alteração marcante na composição da produção e do emprego por tipo de atividade econômica que pudesse provocar uma mudança radical na composição da mão-de-obra disponível para as diversas indústrias. Sob esta hipótese, a disponibilidade de mão-de-obra para o sistema industrial aumenta com o crescimento demográfico, especialmente se postulamos também que não ocorrem alterações nas taxas de participação da população no mercado de trabalho. Por outro lado, admite-se que a tecnologia e a organização das diferentes unidades produtivas industriais tampouco se alteram em profundidade, de modo que não ocorre uma modificação significativa nas estruturas de trabalho. Além disso, supõe-se uma relativa estabilidade na estrutura competitiva dos distintos mercados industriais, de modo que não se

modificam pronunciadamente nem a repartição dos mercados entre as empresas nem as margens de lucro sobre os custos da produção industrial.

Nas circunstâncias postuladas, o desempenho da produção provoca simples flutuações no emprego das diversas indústrias e a tarefa que se coloca para a análise do comportamento dos salários neste contexto é discutir os efeitos da evolução do volume e composição da produção bem como do nível e estrutura dos preços sobre a formação das diversas taxas nominais de salário.

Entretanto, o comportamento dos salários também pode afetar as trajetórias da produção, do emprego e dos preços industriais através do tempo.

Em primeiro lugar, as mudanças nas taxas nominais de salário, ao lado das alterações no nível global do emprego, acarretam modificações na demanda monetária sobre os bens e serviços adquiridos pelos assalariados e alguns deles são elaborados no interior do sistema industrial.¹⁰⁷ Essas mudanças na demanda nominal pelos bens consumidos pelos assalariados se traduzirão ou não em modificações na demanda efetiva e na produção em função do comportamento dos preços e da capacidade instalada nos setores produtores de bens-salário.

Por outro lado, os salários constituem itens de custo e suas modificações podem repercutir de modo variado nas distintas indústrias provocando alterações de preço relativo que podem influir na composição da produção e do emprego através do tempo. Na verdade, como se supõe que as margens brutas de lucro das empresas são constantes, as mudanças nos preços de seus produtos devem provir dos efeitos das alterações nos salários e nos preços flexíveis das matérias-primas elaboradas fora do sistema industrial. Como, adicionalmente, são desprezadas por hipótese as mudanças na produtividade, aquelas modificações nos preços “externos” ao sistema industrial repercutirão nos preços relativos dentro do setor industrial em função da diversidade de estruturas de custo das indústrias.

¹⁰⁷ Postula-se que a demanda nominal pelos bens e serviços consumidos pelos assalariados é uma consequência direta ou indireta das flutuações no ritmo da atividade econômica explicadas basicamente pelo comportamento do investimento produtivo das empresas. Trata-se de uma simplificação pois não se pode excluir a possibilidade de variações “autônomas” na demanda por bens de consumo, inclusive a dos assalariados, a partir de mudanças no grau de endividamento das famílias.

Os dois aspectos da interação do comportamento dos salários com o da produção, emprego e preços industriais podem ser analiticamente separados e de fato não ocorrem simultaneamente no tempo. Centraremos a discussão no tratamento dos efeitos da atividade econômica sobre as condições que incidem na fixação dos salários ao se estabelecerem os distintos contratos de trabalho sem procurar averiguar exatamente os efeitos do comportamento dos salários sobre a produção, o emprego e os preços, o que requereria, mesmo nas circunstâncias muito simplificadas aqui consideradas, a utilização de um complexo modelo dinâmico. O comportamento da produção e do emprego resultará dos movimentos da demanda efetiva pelos diversos produtos e postulamos que as indústrias que se mostram mais sensíveis às flutuações da atividade econômica global são as que elaboram bens de produção, especialmente as que fabricam bens de capital.¹⁰⁸ Não obstante, a evolução do poder de compra dos salários pode ter uma influência importante sobre a produção e o emprego das indústrias que elaboram os bens consumidos pelos assalariados, acentuando os efeitos sobre elas da própria flutuação do nível global do emprego.

Destacam-se basicamente três tipos de fenômenos que podem dar origem às mudanças nas taxas nominais de salário a partir das alterações no ritmo da atividade econômica sob condições de estabilidade estrutural. Em primeiro lugar, pensando em termos de aumentos nos salários nominais, a possibilidade de uma resposta ativa diante do surgimento de escassez de mão-de-obra em determinados segmentos do mercado de trabalho, decorrente da rapidez com que se expande a produção. Em segundo lugar, a possibilidade de uma resposta salarial também ativa perante uma melhora na rentabilidade das empresas, provavelmente diferenciada por indústria, em conseqüência da expansão da produção e apesar da constância nas margens brutas de lucro. Finalmente, a resposta, passiva e provavelmente generalizada, dos salários ao aumento dos preços dos bens e serviços consumidos pelos assalariados, que pode se concretizar de modo diferenciado nos vários segmentos do mercado de trabalho, em função de suas peculiaridades em termos de escassez e abundância de mão-de-obra e de rentabilidade das empresas envolvidas.

¹⁰⁸ Ao excluir por hipótese a possibilidade de a economia passar por profunda modificação estrutural, desconsideramos a montagem e consolidação de novas indústrias de bens de consumo, particularmente a de bens duráveis com preço relativamente alto que também podem ser incluídas entre as que sofrem profundas flutuações na produção e no emprego durante um ciclo econômico.

Para que o surgimento de escassez de mão-de-obra, aumento na rentabilidade das empresas e alta no custo de vida cheguem a incidir na fixação das taxas nominais de salário é preciso que influam nas condições necessárias para o estabelecimento dos contratos de trabalho, destacando-se especialmente as da renovação dos contratos dos já empregados nas diversas indústrias. Na discussão deste problema vale a pena distinguir a situação dos postos de trabalho que são específicos de algumas poucas indústrias dos que estão presentes na maioria delas e/ou não conduzem a uma especialização da mão-de-obra.

Tem-se colocado muita ênfase na importância do fenômeno da escassez de mão-de-obra para a explicação dos aumentos nas taxas nominais de salários. Por exemplo, as primeiras interpretações da curva de Phillips chegaram a relacionar um aumento geral nas taxas de salário, exclusivamente e sem mediações, com uma redução na taxa de desemprego ou mais precisamente com uma queda na relação entre os números de desempregados e de postos de trabalho vagos no conjunto da economia.

E, de fato, a pressão do crescimento global do emprego sobre a disponibilidade de mão-de-obra pode ter uma influência decisiva sobre o nível das taxas nominais de salário. Por exemplo, é possível conceber uma situação em que os postos de trabalho criados com a expansão da atividade econômica e as vagas surgidas da necessidade de substituição dos que abandonam a força de trabalho ou mesmo dos que simplesmente trocam de posto de trabalho – unidade produtiva ou indústria – vão sendo preenchidos passo a passo.

Além disso, tendo em conta que, nas condições postuladas, o aumento da disponibilidade de mão-de-obra resulta da dinâmica demográfica e de possíveis mudanças nas taxas de participação, aquela situação é mais plausível quando o aumento global do emprego não é maior que o da disponibilidade de mão-de-obra e/ou são muito elevadas as taxas de desemprego e subemprego. Ao contrário, se o crescimento global do emprego supera o da disponibilidade de mão-de-obra e não são altas as taxas de desemprego e subemprego, é mais provável que surja escassez e seja difícil o preenchimento dos postos de trabalho vagos. Ademais, essa escassez pode tornar difícil não só o recrutamento de novos trabalhadores

mas também a própria manutenção dos já empregados na maioria das indústrias e postos de trabalho, inclusive nas que não mostram um rápido crescimento global do emprego. Isto porque é provável que, diante de um rápido crescimento global do emprego e de escassez de mão-de-obra, torne-se mais fácil a mobilidade entre segmentos do mercado de trabalho em consequência, por exemplo, da possível redução nos padrões de contratação e no rigor dos processos de seleção por parte dos diferentes empregadores.¹⁰⁹

Entretanto, mesmo na perspectiva proporcionada pela ênfase no fenômeno da escassez para o estudo da influência do estado do mercado de trabalho sobre os salários em condições de estabilidade da estrutura econômica, não se justifica concluir afirmando a existência de uma tendência à relativa cristalização das relações entre as diversas taxas de salário. Embora possa ocorrer um relaxamento geral nos padrões de contratação e procedimentos de seleção, não tem por que ser suficiente para implicar um movimento uniforme das diversas taxas salariais. De fato, só se justifica aquela tendência à cristalização em segmentos específicos do mercado de trabalho onde prevalecem comparações diretas de salário entre postos de trabalho, unidades produtivas e indústrias, não sendo possível uma extrapolação, postulando a existência de um rígido sistema de relatividades salariais que abranja a totalidade da economia ou mesmo do setor industrial.

É então preciso averiguar com cuidado a influência imediata do crescimento da produção e do emprego, independentemente da situação em termos de disponibilidade global de mão-de-obra. Num sistema industrial maduro em que as indústrias estão consolidadas, tendo superado a etapa de implantação e que ademais não sofrem transformações substanciais em suas respectivas estruturas produtivas, o número de novos empregos criados não tende a ser uma proporção muito expressiva do estoque global de empregos. Isto contribui para destacar o papel que podem desempenhar as condições necessárias para a renovação dos contratos de trabalho dos que permanecem empregados, no sentido de

¹⁰⁹ A possível redução nos padrões de contratação e no rigor dos processos de seleção em épocas de rápida expansão do emprego e escassez de mão-de-obra pode inclusive contribuir para explicar por que nessas épocas tendem momentaneamente a aumentar as taxas de participação de segmentos populacionais normalmente pouco integrados ao mercado de trabalho.

determinar as taxas nominais de salário que os empregadores serão obrigados a pagar aos novos trabalhadores contratados, especialmente se for reduzida a taxa de rotatividade no emprego.

Entretanto, a situação não pode ser considerada uniforme para todos os tipos de postos de trabalho e indústrias. De fato é possível afirmar que de um modo geral a eficácia das reivindicações salariais dos empregados depende, de um lado, de seus efeitos sobre a rentabilidade dos empregadores e, de outro, da existência ou não de meios à disposição desses últimos para tentarem contornar aquelas reivindicações o que, no caso extremo, pode significar a substituição dos empregados por outros trabalhadores.

Quanto à primeira questão, as hipóteses postuladas permitem supor que os maiores custos resultantes dos aumentos nas taxas nominais de salário podem, de um modo geral, ser repassados aos preços. Além disso, apesar da constância nas margens brutas do lucro, o aumento da produção provavelmente significa uma elevação na rentabilidade das empresas, particularmente naquelas com maior ritmo de crescimento da produção.¹¹⁰

Quanto à segunda questão é decisivo o grau de especialização dos postos de trabalho. Isto porque é pouco plausível que os empregadores, diante de um crescimento do emprego em postos de trabalho especializados, estejam propensos a dispensar a maior parte de seus empregados para substituí-los por outros trabalhadores, mesmo que esses últimos estejam dispostos a empregar-se por um salário nominal inferior ao que está sendo exigido pelos atuais empregados para renovar seus contratos de trabalho.

¹¹⁰ Note-se que se excluiu por hipótese a possibilidade da decadência de algumas indústrias ou de transformações estruturais nos mercados com acirramento da concorrência entre empresas e redução em suas margens de lucro. Admite-se apenas que certas indústrias têm evolução relativamente menos favorável de sua produção e rentabilidade durante uma prosperidade geral. Em abstrato, elas poderiam elevar proporcionalmente suas taxas nominais de salário e manter suas margens brutas de lucro. Se, no entanto, seus salários nominais aumentam numa proporção inferior aos das demais indústrias e na medida em que não sejam compensados pela elevação dos preços flexíveis das matérias-primas, apenas acarretariam um declínio relativo nos seus preços de produção. Entretanto, essas mudanças nos preços relativos dentro do setor industrial, decorrentes de alterações diferenciadas nas taxas nominais de salário, podem não ser muito pronunciadas, especialmente se o peso dos salários na estrutura de custos é muito menor nas indústrias com maior ritmo de crescimento da produção.

E não se trata apenas de que pode ser mais difícil a substituição dos empregados no caso dos postos de trabalho especializados. Também é importante o fato de que é justamente nos segmentos de mercado erguidos em torno de postos de trabalho especializados que é mais provável que se verifique a circunstância de que uma fração significativa do total de empregados pertença a indústrias que por passar por uma rápida expansão da produção apresentam um elevado crescimento do emprego.¹¹¹ Ou seja, mesmo quando em termos globais os novos empregos criados durante uma prosperidade não representam uma fração muito expressiva do estoque total de empregos existentes, a expansão da produção e do emprego, tendo um impacto diferenciado sobre os distintos segmentos do mercado de trabalho, pode criar as condições para um aumento relativo dos salários nominais nos postos de trabalho especializados das indústrias que apresentam maior crescimento da produção e do emprego, apesar de não se estar em presença de uma escassez global de mão-de-obra.

De modo que, apesar da não-consideração de mudanças nas estruturas competitivas dos mercados, nas escalas de produção e na técnica e organização das unidades produtivas, a simples expansão diferenciada das indústrias, quando muito acentuada, pode levar a uma modificação nas diferenças entre as taxas nominais de salário dos postos de trabalho e indústrias. Se esta tendência prevalecesse, poderíamos esperar que durante uma expansão da atividade econômica haveria um aumento relativo dos salários nominais nos postos de trabalho especializados das indústrias mais sensíveis ao ciclo econômico, aquelas onde a produção e o emprego aumentam mais rápido, enquanto que nos postos de trabalho menos especializados os salários nominais refletiriam o estado global do mercado de trabalho. Como, ademais, os postos de trabalho não especializados tendem a ser predominantemente os que têm pior remuneração, não apenas haveria uma ampliação nas diferenças de salário médio entre indústrias mas também um aumento na dispersão salarial no interior das indústrias, principalmente naquelas mais sensíveis ao ciclo econômico.

111 Note-se que quando agrupamos os postos de trabalho em segmentos de mercado não estamos pensando em termos da noção convencional de ocupação, bem definidas e isoladas uma das outras, senão que nos referimos à idéia de grupo ocupacional mencionada no capítulo anterior e que envolve os postos de trabalho estreitamente relacionados ao nível da organização das unidades produtivas.

A influência dos aumentos da produção e do emprego diferenciados por indústria no sentido de provocar uma tendência à dispersão salarial pode se manifestar mais claramente quando a expansão da atividade econômica for acompanhada de aumentos no custo de vida. A elevação do custo de vida, ao motivar um esforço generalizado por parte dos trabalhadores na tentativa de recuperar a perda do poder de compra nos seus salários, tende a aumentar a amplitude das alterações nas taxas nominais de salário, dando margem para uma maior dispersão, provocada pela distinta capacidade dos diversos tipos de trabalhadores, reflexo das diferenças de situação econômica de seus empregadores e das peculiaridades de seus postos de trabalho.¹¹²

Particularmente quando a prosperidade, embora intensa, não é muito prolongada e quando o custo de vida e os preços flexíveis das matérias-primas, que sobem no auge, declinam na retração da atividade econômica, a ampliação na dispersão das taxas nominais de salário não tem por que tornar-se definitiva e é possível conceber uma tendência ao retorno à situação anterior, pois uma vez finalizada a prosperidade, as indústrias que mais se expandiram serão também as que mostrarão maior retração na produção e no emprego. Entretanto, se os preços flexíveis não declinarem com o ritmo da atividade econômica e, em particular, se o custo de vida permanecer aumentando na recessão, o declínio relativo dos salários nominais que mais aumentaram durante a prosperidade, e, portanto, a reversão à situação salarial anterior, podem ser dificultados. Aparentemente uma intensa e prolongada redução na produção e no emprego daqueles setores industriais mais sensíveis ao ciclo recomporia a estrutura salarial anterior, mas isso é duvidoso. Como o poder relativo de defesa, na recessão, não melhora para os colocados na base da pirâmide salarial, não se pode excluir a priori a possibilidade de uma mudança definitiva nas estruturas das taxas nominais de salário.

A relutância dos empregadores em conceder elevações substanciais de salário nominal em épocas de prosperidade, mesmo no caso de seus postos de trabalho especializados, é reforçada pela existência de contratos coletivos de trabalho que tendem a impor reajustes salariais

¹¹² A situação dos assalariados mais fracos ante os aumentos do custo de vida é de tal fragilidade, que a maioria dos países tem algum mecanismo de defesa institucional da base salarial.

uniformes para a maioria dos postos de trabalho de uma ou mais indústrias inter-relacionadas. Particularmente em épocas de inflação, a contratação coletiva de trabalho tende a indexar os salários nominais ao custo de vida, e, sempre que se sobreponha às circunstâncias de mercado, provoca maior uniformidade nas alterações nominais de salário por posto de trabalho e indústria.

Não obstante, a eficácia dos contratos coletivos de trabalho na fixação das taxas salariais pode variar de uma indústria a outra em função do grau de cobertura dos seus postos de trabalho. Como esta última depende em grande medida das particularidades dos postos de trabalho e da situação econômica dos empregadores, a contratação coletiva, do ponto de vista da análise dos salários, significaria apenas uma consolidação dos grupos ocupacionais em termos da formação dos salários. De modo que poderia não evitar totalmente as mudanças na dispersão das taxas salariais que passariam a refletir principalmente a situação dos trabalhadores, em termos de estarem ou não sob a cobertura de contratos coletivos de trabalho, bem como a diversidade nas datas de suas respectivas negociações, que é importante especialmente quando ocorrem alterações no ritmo dos aumentos do custo de vida.

As mudanças no ritmo dos aumentos no custo de vida também teriam uma influência decisiva na explicação do comportamento do poder de compra dos salários. Num período de prosperidade com aceleração na elevação do custo de vida, os empregados em postos de trabalho não especializados, particularmente os que não são cobertos por contratos coletivos de trabalho, tenderiam a sofrer uma queda de salário real, a menos que houvesse escassez geral de mão-de-obra. A queda no salário real também ocorreria nos casos dos trabalhadores sob contratos coletivos de trabalho cuja barganha apenas permite, quando muito, a recomposição do poder de compra dos salários na época de suas respectivas negociações. Já os empregados especializados das indústrias com maior expansão da produção e do emprego teriam melhores condições para sustentar ou mesmo elevar o poder de compra de seus salários, alcançando aumentos nominais superiores à elevação do custo de vida.

O contrário tenderia a ocorrer numa retração da atividade econômica acompanhada de uma queda no custo de vida. Neste caso, o

poder de compra dos salários tende a aumentar de um modo geral, porém pode ocorrer que a maior proporção das dispensas em termos de estoque total de empregos nas indústrias com maior retração na produção, provoque rotação de mão-de-obra especializada permitindo a sua recontração a menores salários nominais de tal modo que chegue a reduzi-los em termos reais, fazendo-os perder na recessão o que conquistaram durante a prosperidade. Para os segmentos do mercado que não aumentem a rotatividade, os trabalhadores recuperam, quando cai o custo de vida, o que perderam durante a aceleração inflacionária do auge.¹¹³

Assim, mesmo com as hipóteses restritivas adotadas, não é possível excluir a priori a possibilidade de ocorrerem modificações permanentes nos diferenciais salariais dos postos de trabalho e das indústrias e no poder de compra dos salários durante o transcurso de um ciclo econômico com estabilidade estrutural. Porém é no estudo das implicações das transformações na estrutura da economia que devemos procurar as principais razões das mudanças no nível e na distribuição dos salários.

No entanto, como inexistente uma base teórica sólida para fundamentar generalizações acerca dessas modificações estruturais, nos limitaremos a considerar alguns dos pontos centrais da discussão sobre os problemas de formação de salários em países subdesenvolvidos com alto dinamismo na mudança estrutural e que, por isto mesmo, dão lugar a mercados de trabalho altamente heterogêneos. Nestas condições é preciso considerar com o devido cuidado as implicações dos deslocamentos setoriais e geográficos da mão-de-obra, a desqualificação e requalificação da mesma, com a destruição e criação de novos postos de trabalho, que podem significar o surgimento simultâneo de escassez e abundância nos vários segmentos do mercado de trabalho, paralelamente à reestruturação das atividades econômicas.

113 Nas recessões do período recente, não se verificou nenhuma destas hipóteses já que se trata de um fenômeno generalizado de “estagflação” que escapa inteiramente ao comportamento de um modelo de “preços normais”, como o que temos tratado até aqui.

4

Salários e preços: reflexões sobre o debate contemporâneo

4.1 Salários e mercado de trabalho em países subdesenvolvidos

Existe um marcante contraste no comportamento do nível e da distribuição dos salários entre os países desenvolvidos, onde a estrutura econômica é menos heterogênea e as principais transformações e deslocamentos setoriais e geográficos da população ativa ocorreram anteriormente ao pós-guerra, e os países subdesenvolvidos que experimentaram mudanças importantes nas décadas recentes. Observa-se que nesses últimos países, ao contrário dos primeiros, os salários de um modo geral não aumentaram ao compasso da produtividade. Além disso, também se observa que as maiores diferenças no comportamento dos salários entre os dois tipos de países se verificam especialmente na base de um mercado de trabalho crescentemente urbano de modo que a diferenciação salarial é maior nos países subdesenvolvidos.

A comparação das situações da Europa e da América Latina é especialmente útil para ilustrar as implicações dinâmicas deste comportamento diferenciado na distribuição das rendas do trabalho. De certo modo, em ambas as regiões se generalizou durante o pós-guerra o padrão de consumo americano a partir da maior ou menor difusão dos bens de consumo durável. Enquanto na Europa aqueles bens passaram a fazer parte do consumo massivo da população, na América Latina a

maioria da população, embora não totalmente excluída daquele consumo, não se constituiu na base de mercado dos novos produtos, particularmente os de preços mais altos. Como mostrou Maria da Conceição Tavares, esse fato contribuiu para acentuar a instabilidade do ritmo da atividade econômica na América Latina e acarretou uma relativa separação dos problemas de superar o atraso econômico e melhorar as condições de vida da população.¹¹⁴ Nossa questão, entretanto, não é discutir as implicações econômicas dessa exclusão social para o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, mas sim tentar contribuir para a discussão de por que e como ocorreu.

4.1.1 As teses da CEPAL sobre o excedente estrutural de mão-de-obra

Segundo a interpretação do processo de industrialização que decorre da visão da CEPAL sobre o caráter desigual do desenvolvimento do sistema centro-periferia, a elevação da renda per capita tende espontaneamente a ser acompanhada de uma mudança na estrutura produtiva da economia periférica.¹¹⁵ Porém, essa industrialização periférica não seria capaz de absorver plenamente a mão-de-obra disponível em níveis de produtividade comparáveis aos dos segmentos produtivos que vão sendo instalados. A presença deste excedente de mão-de-obra contribuiria para impedir que os salários aumentassem com a produtividade resultante daquela transformação na estrutura produtiva da economia periférica. Por este motivo o custo do trabalho industrial por unidade de produto seria menor na periferia, apesar de ela apresentar menores níveis de produtividade industrial, por conta das peculiaridades de sua estrutura produtiva vis-à-vis a imperante nos países centrais.¹¹⁶

114 Cf. Tavares (1979, 1981).

115 Sobre o pensamento da CEPAL acerca do subdesenvolvimento ver Rodrigues (1980). Para a crítica da interpretação cepalina do processo de industrialização periférica ver Cardoso de Mello (1975).

116 Em particular a ausência de um setor de bens de produção capaz de gerar endogenamente progresso técnico. Esta tese da CEPAL cumpre um papel importante na sua explicação de por que o processo de industrialização periférico não impede a deterioração dos seus termos de troca com os países centrais e a diferenciação de renda per capita no sistema centro-periferia.

Adicionalmente, a agricultura concentraria uma parcela substancial dos empregos de baixa produtividade. A estrutura de propriedade e posse do solo agrícola herdada do período colonial e consolidada na época em que o crescimento econômico foi comandado pela expansão das exportações de produtos primários, marcou a construção dos Estados Nacionais e teve enormes implicações sobre a estrutura socioeconômica dos países latino-americanos. Em particular, ela contribuiu para um rápido processo de urbanização ao implicar escassez de terras para a pequena produção agrícola que, junto com a modernização de segmentos específicos da agricultura, expulsa a população do campo. Em segundo lugar, como a pequena produção agrícola responde pelo abastecimento de produtos alimentícios básicos para as cidades, seu baixo nível de produtividade tende a provocar rigidez na oferta desses produtos que não responde adequadamente ao aumento da demanda e dos preços.¹¹⁷ Isto contribuiria para a inflação e para um baixo nível de vida urbano. Em particular os salários são baixos não apenas em termos de custo industrial mas também em termos de poder de compra sobre os bens e serviços consumidos pelos assalariados.

No que diz respeito ao nível dos salários como custo industrial, a argumentação da CEPAL destaca diretamente a influência da presença de um excedente estrutural de mão-de-obra. Na periferia, não apenas são muito rápidos o crescimento demográfico e o aumento da população ativa, como também a produção industrial capitalista (o setor moderno) tem um peso muito pequeno no emprego total. Em consequência, para não aumentar o número de empregados fora da produção capitalista (no setor atrasado), seria preciso um ritmo muito elevado de acumulação de capital, especialmente se os novos segmentos, incorporados à estrutura produtiva da economia periférica no transcurso da industrialização, contribuem para elevar a relação média capital-trabalho. Entretanto, nas condições estruturais da economia periférica, dificilmente se atingiria esse elevado ritmo de acumulação de capital num processo espontâneo de industrialização.

¹¹⁷ Hoje a questão agrária é ainda mais complexa. A modernização de certos segmentos da agricultura particularmente voltada para a exportação e/ou para a agroindústria coloca problemas novos que não podem ser reduzidos à estrutura de propriedade e posse do solo agrícola. É mais importante a colagem de preços ao mercado internacional que inclusive tem efeitos específicos sobre a estrutura de propriedade e posse do solo ao afetar o preço da terra.

Portanto, o problema do emprego que para a CEPAL estaria na raiz dos baixos salários como custo industrial numa economia periférica, não se reduz à mera consequência de um rápido crescimento demográfico e de um baixo peso da produção industrial capitalista no emprego total. Tampouco residiria simplesmente na inadequação da tecnologia moderna que implicando elevada relação capital-trabalho reduz o impacto de dado ritmo de acumulação de capital sobre a criação de novos empregos. Esses problemas existiriam de fato mas poderiam ser superados com um ritmo mais elevado de acumulação de capital. Então, em última instância, o problema do emprego decorreria dos limites que as características da estrutura produtiva da economia periférica colocam sobre o ritmo do processo de acumulação de capital.

A peculiaridade da estrutura produtiva de uma economia periférica residiria, de um lado, na sua pequena diversificação manifestada principalmente num baixo grau de complementaridade intersetorial e integração vertical e, de outro, na sua heterogeneidade, resultante de lenta e desigual penetração e difusão do progresso técnico. Para a CEPAL, estas características estruturais da economia periférica limitam seu ritmo de acumulação de capital porque restringem a magnitude alcançável pela taxa de poupança-investimento e pela relação capital-produto. De um lado, tenderia a ser muito elevada a proporção de bens de consumo no produto anual, e de outro, seriam pequenas as economias externas e grandes as desproporções entre tamanho dos mercados e escalas modernas de produção.¹¹⁸

Em síntese, para a CEPAL, a economia periférica não teria a capacidade de acumulação de capital necessária para atingir espontaneamente um grau adequado de diversificação, integração e homogeneidade na sua estrutura produtiva. Esta seria a principal razão da existência permanente de um excedente estrutural de mão-de-obra que impediria os salários de acompanhar a produtividade num processo limitado de diversificação da estrutura produtiva.

118 Note-se que nesta afirmação não se pretende ajudar a explicar por que a dinâmica da economia periférica envolve um baixo ritmo de acumulação de capital mas sim apontar limites estruturais à taxa de acumulação potencial numa economia periférica. Por esse motivo, não nos parece tão grave a referência a duas variáveis resultados, como o são a taxa de poupança-investimento e a relação capital-produto, numa discussão sobre o ritmo do processo de acumulação de capital. Para uma crítica incisiva ao uso dessas variáveis no contexto de um estudo sobre a dinâmica de uma economia periférica e, em particular, na apresentação da tese da tendência à estagnação neste tipo de economia, ver Tavares & Serra (1971).

Esta conclusão aponta para o fato de a instalação de certos segmentos produtivos que são fundamentais para atingir aquela diversificação, integração e homogeneidade na estrutura produtiva não estar ao alcance da iniciativa privada porque envolveria grandes investimentos com longo prazo de maturação e grandes escalas de produção, exigindo grandes concentrações de capital industrial e tendo implícito um alto risco nas condições de uma economia periférica.¹¹⁹ Como a iniciativa privada seria incapaz de levar adiante esses empreendimentos, a periferia não teria condições para dar espontaneamente o salto qualitativo requerido na transformação de sua estrutura produtiva, que resultaria numa elevação substancial da taxa de investimento, da relação capital–produto e, portanto, do ritmo potencial de seu processo de acumulação de capital.

A partir de considerações como as anteriormente sintetizadas, a CEPAL concluiu pela necessidade de um aprofundamento da industrialização em que seria fundamental a ação do Estado na implementação de uma política deliberada de desenvolvimento econômico apoiada em investimentos públicos, empresas estatais e medidas de política econômica. Porém, o otimismo da CEPAL quanto à continuidade e aos resultados daquela industrialização foi frustrado em fins dos anos 50 e início da década seguinte, quando se manifestaram com nitidez sintomas de crise neste aprofundamento da industrialização.

Não nos interessa aqui comentar os diversos esforços de reinterpretação do processo de industrialização na América Latina a que a desaceleração industrial e seu aprofundamento na crise dos anos 60 deram origem.¹²⁰ Importa sim destacar a constatação de que a intensificação da industrialização não superou o caráter excludente da economia periférica nem forneceu as condições estruturais para elevar os salários como custo

119 Sobre esta questão ver Cardoso de Mello (1975).

120 Destes, os mais promissores trataram de incorporar, mais explicitamente, considerações sobre a dinâmica de uma economia periférica, na hipótese de que, embora com especificidades próprias, a desaceleração industrial do início dos anos 60 era uma manifestação do caráter cíclico de uma economia capitalista. A preocupação da CEPAL em identificar os problemas peculiares da natureza periférica das economias latino-americanas a fez abstrair-se dos problemas gerais inerentes à dinâmica capitalista. Esta posição poderia se justificar no contexto de uma tentativa de mostrar o caráter limitado da industrialização periférica espontânea, mas não teria sentido, uma vez aprofundado o processo de industrialização.

industrial ao nível do observado nos países desenvolvidos. De fato, a intensificação da industrialização contribuiu para aprofundar a desigualdade social e de renda dando-lhes novos matizes e peculiaridades numa economia subdesenvolvida. Isto sugere a necessidade de uma explicação específica da pobreza e da regressividade de distribuição de renda que não as considere mero reflexo do atraso econômico-produtivo.

4.1.2 O excedente de mão-de-obra e os salários

Os países subdesenvolvidos caracterizam-se pela presença de um enorme excedente estrutural de mão-de-obra que se manifesta principalmente no elevado peso do emprego urbano fora do núcleo capitalista das atividades econômicas. Trata-se de uma especificidade do funcionamento do mercado de trabalho urbano dos países subdesenvolvidos e é preciso esclarecer a influência do excedente estrutural de mão-de-obra sobre a formação dos salários. No contexto da discussão deste assunto importa destacar o fato de o progresso econômico capitalista ter efeitos significativos sobre a disponibilidade de mão-de-obra. E são três as principais formas de mudança na magnitude e composição da mão-de-obra disponível para a indústria ou, de um modo geral, para o núcleo capitalista da atividade econômica. Em primeiro lugar, a que deriva do declínio relativo do emprego na agricultura e da acentuada migração rural-urbana. Em segundo lugar, a que resulta de um aumento nas taxas de participação com a crescente incorporação de jovens e principalmente de mulheres ao mercado de trabalho urbano. Finalmente, a que é consequência de mudanças radicais na estrutura do emprego urbano devido às transformações nos diversos segmentos produtivos do núcleo capitalista, não só da indústria mas também dos serviços funcionais à expansão e diversificação do grande capital (finanças, serviços de utilidade pública, cadeias de distribuição comercial, etc.).

Na discussão dos efeitos do excedente estrutural de mão-de-obra sobre a formação dos salários é importante reconhecer o fato de que a mão-de-obra recém-incorporada ao mercado de trabalho urbano, seja a que participa pela primeira vez da população economicamente ativa ou a que se desloca do campo para a cidade, como também a que transita

permanentemente entre atividades produtivas urbanas, nem sempre pode ser considerada homogênea e menos ainda intercambiável com a existente em segmentos específicos do mercado de trabalho. Ora, para a discussão da influência do excedente de mão-de-obra sobre os salários são fundamentais as peculiaridades da incorporação e reincorporação da mão-de-obra pelo sistema econômico. Cabe neste contexto destacar duas questões não totalmente independentes. De um lado, a existência e particularidades das oportunidades de sobrevivência fora do núcleo capitalista. De outro lado, as implicações das formas de incorporação da mão-de-obra pelo núcleo no sentido de conduzir ou não a uma alta rotatividade no emprego e a uma ausência de especialização por tipo de postos de trabalho. Tendo em conta essas duas questões pode ocorrer uma transformação apenas parcial da mão-de-obra em trabalhadores assalariados e uma mobilidade permanente do excedente não incorporado ao mercado formal. Em todo caso, dificulta-se a consolidação de relações permanentes de emprego que fundamentam a segmentação do mercado de trabalho assalariado, mesmo quando prevalece uma grande continuidade na demanda de trabalho pelas distintas atividades econômicas do núcleo capitalista.

Portanto, a caracterização da existência de um excedente estrutural de mão-de-obra nos países subdesenvolvidos e a correta explicitação de suas simplificações sobre a formação dos salários parecem bem mais complicadas que a sugerida na proposta de Arthur Lewis. Esta enfatiza sem maiores mediações a presença de uma oferta elástica de mão-de-obra determinando os salários a partir do nível de vida obtido na pequena produção agrícola de subsistência, argumento posteriormente estendido de modo a considerar o nível de renda auferido nas atividades informais urbanas.¹²¹

A própria transposição do argumento envolve problemas importantes. Quando considerada para determinar o salário de base urbano apenas a pequena produção agrícola de subsistência – e na hipótese de que o item alimentação tem um peso relativo fundamental na

¹²¹ Retomamos aqui a discussão sobre a maneira de encarar a relação entre a existência de um setor informal e o funcionamento da base do mercado de trabalho do núcleo capitalista da atividade econômica. As colocações que seguem foram muito influenciadas pelo importante trabalho de Paulo Renato Souza. Ver Souza (1980).

composição do consumo dos assalariados – a equivalência do salário real com o nível de vida dos camponeses era imediata. Bastava acrescentar ao nível de subsistência rural uma determinada proporção para incluir, de modo aproximado, a parcela do consumo que refletia o estilo de vida tipicamente urbano dos assalariados. De modo que o trabalho assalariado não apenas seria uma opção alternativa ao trabalho na pequena produção agrícola como também a disponibilidade de mão-de-obra assalariada seria influenciada estritamente pelo salário real. Porém, quando a referência é o nível de renda das atividades informais urbanas, apenas permanece a possibilidade de opções alternativas entre empregos de natureza diferente. De fato, neste último caso, tanto a renda informal quanto o salário, em termos reais, dependem dos preços dos bens de consumo dos trabalhadores. Portanto, ambos permanecem indeterminados. Ademais, como mencionaremos adiante, a natureza da determinação da renda informal é diferente do salário, o que torna precária a tentativa de estabelecer vínculos diretos entre seus níveis nominais. Não obstante, isto não exclui, a priori, a possibilidade do excedente de mão-de-obra influir na formação dos salários.

A perspectiva sugerida por Lewis para encarar o excedente de mão-de-obra deu origem inicialmente a opiniões otimistas, subsequentemente não confirmadas, sobre o caráter temporário dos problemas de emprego e baixos salários nos países subdesenvolvidos, que tenderiam a ser resolvidos com o progresso da produção capitalista.¹²² A frustração dessas expectativas e os crescentes problemas de subemprego urbano geraram toda uma discussão sobre a capacidade de o crescimento do emprego no núcleo capitalista promover a plena absorção da mão-de-obra disponível de modo a permitir superar com o tempo a dualidade do mercado de trabalho.

Alguns destacaram os efeitos “maléficos” sobre o crescimento do emprego resultantes da imposição institucional de um preço relativamente alto para a mão-de-obra não qualificada e dos estímulos concedidos pelo

¹²² Em particular se esperava que o desenvolvimento capitalista terminasse por fazer com que a produção camponesa fosse substituída pela produção capitalista na agricultura. Neste momento se superaria a dualidade com a unificação do mercado de trabalho e então o progresso finalmente permitiria elevar os salários, ampliar e diversificar o consumo dos assalariados, tal como de fato estava sucedendo nos países desenvolvidos.

Estado visando a uma rápida industrialização, enquanto outros enfatizaram a estagnação ou lenta ampliação dos mercados, fenômeno que foi associado a uma distribuição de renda inadequada, atribuída à própria dualidade do mercado de trabalho em países subdesenvolvidos.¹²³

Entretanto, parecem mais frutíferas as idéias subjacentes à construção da noção de heterogeneidade estrutural.¹²⁴ Elas permitem uma abordagem ao problema da marginalidade urbana que põe ênfase no fato do desenvolvimento capitalista dar origem a uma estrutura produtiva heterogênea, destacando-se a coexistência de formas de organização com distinta natureza econômica. Contrapõem-se, então, à idéia de que a manutenção da dualidade no mercado de trabalho urbano seja uma decorrência de empecilhos artificialmente impostos ao livre funcionamento dos mercados e/ou que seja simples resquício do passado associado ao atraso econômico dos países subdesenvolvidos.

Na perspectiva que a noção de heterogeneidade estrutural oferece para encarar os segmentos informais da atividade econômica, interessa especialmente o estudo do modo como se reproduz aquela heterogeneidade com o desenvolvimento do capitalismo. Portanto, o setor informal não é visto apenas como local de refúgio da mão-de-obra excedente, chamando-se a atenção para o problema de como suas relações mercantis, diretamente com as empresas capitalistas ou indiretamente através da circulação da renda gerada preponderantemente nas atividades econômicas do núcleo capitalista, permitem a sobrevivência daquele excedente de mão-de-obra.

123 Paulo Vieira da Cunha apresenta e discute distintos enfoques à dualidade no mercado de trabalho. Ver Cunha (1979).

124 Neste campo o trabalho pioneiro é o de Aníbal Pinto. Um desenvolvimento importante da idéia de heterogeneidade estrutural voltado especificamente para o estudo do funcionamento do mercado de trabalho é a interpretação dada pelo PREALC à noção de setor informal, caracterizando-o como um espaço econômico e populacional determinado pela dinâmica do núcleo capitalista. Quanto à discussão acerca da maneira de encarar a influência das condições gerais do mercado de trabalho urbano sobre a formação dos salários no núcleo capitalista, uma contribuição importante é a de Paulo Renato Souza em seu empenho por questionar a idéia de que o salário é fixado um pouco acima do nível de renda possível de ser auferida nas atividades informais para garantir uma oferta ilimitada de assalariados de base para o núcleo capitalista. Gervásio Castro de Rezende propõe uma crítica semelhante à proposição de que o salário rural é determinado pelas condições de vida na pequena produção rural de subsistência. Ver Pinto (1965, 1970, 1971); Souza (1980) e Rezende (1978).

Essa concepção de setor informal, como elemento estrutural de um sistema econômico heterogêneo que se reproduz com o progresso capitalista, pressupõe que as atividades informais simplesmente preenchem os espaços não ocupados pela produção capitalista, por não oferecerem perspectivas de lucro. Portanto, o aspecto decisivo nesta definição de setor informal é a ausência de valorização do capital na órbita produtiva apesar de se constituir numa produção para o mercado. É dele que decorrem as características técnico-econômicas que comumente servem para descrever as unidades produtivas informais, como por exemplo, limitações em termos de escala de produção, divisão do trabalho e mecanização. Dele também resultam o modo peculiar e o significado da expansão das atividades informais, ou seja, crescimento vegetativo por proliferação de produtores em busca da sobrevivência. Apesar disso, sob certas circunstâncias especiais, eles podem usufruir de um nível de renda relativamente alto, notadamente nos casos em que haja dificuldades para implantação de concorrentes vis-à-vis a ampliação dos espaços econômicos disponíveis.

Entretanto, nesta definição, os produtores informais não fazem parte dos mercados capitalistas e portanto não podem ser confundidos com pequenas empresas que em determinadas estruturas de mercado podem apresentar pequena escala ou mesmo crescimento por proliferação de unidades produtivas, em vez da ampliação da escala de produção. **De modo que, a rigor, a noção de setor de atividades informais como aspecto da heterogeneidade estrutural expressa na verdade uma diferenciação de tipos de mercado e não simplesmente diferenças entre tipos de unidades produtivas.**

Por mercado se entende o local da concorrência, porém a natureza e as implicações do processo competitivo são muito diferentes quando se consideram empresas capitalistas ou produtores informais. Não se trata, portanto, das diferenças mais evidentes em termos dos métodos utilizados nas disputas pela demanda, seja em preços, qualidade dos produtos ou variadas formas de promoção de vendas, mesmo porque esses métodos variam entre distintas estruturas de mercado capitalista.

O aspecto decisivo na diferenciação entre os mercados capitalista e informal reside no distinto potencial transformador da estrutura

econômica que é típico da concorrência entre capitais em valorização na produção, embora ela assuma especificidades e diferenciações ao nível das diversas estruturas de mercado.¹²⁵ É por este motivo que a concorrência capitalista pode ser considerada como o motor da dinâmica do sistema econômico, gerando os espaços econômicos mesmo quando não os ocupa cabalmente. Já as atividades informais limitam-se a preencher espaços não ocupados pelas empresas capitalistas sendo incapazes de criá-los.

Mesmo quando pequena, a empresa capitalista está inserida numa concorrência entre capitais e sua rentabilidade reflete as condições em que se verifica aquele processo competitivo em termos das vantagens efetivas e potenciais das diferentes empresas, inclusive quanto às suas respectivas situações financeiras. Se bem é verdade que com frequência resta às pequenas empresas apenas acomodarem-se às estratégias de expansão das líderes do mercado, sua permanência no mesmo supõe uma rentabilidade mínima pois, afinal, trata-se do resultado de uma aplicação de capital.

Não é o que ocorre com a produção informal, mesmo quando, em circunstâncias especiais, seus produtos são idênticos aos elaborados pelas empresas capitalistas. Neste caso, pode haver uma competição em preços entre suas respectivas mercadorias, mas não ocorre uma concorrência entre capitais. O mercado da produção informal segue sendo determinado pela dinâmica do núcleo capitalista, embora as peculiaridades da concorrência naquele mercado capitalista possam terminar por implicar maiores espaços para a produção informal. Assim, por exemplo, quando a concorrência capitalista conduz a um aumento nos preços relativos das indústrias produtoras de bens salariais, uma possível consequência será um aumento nos salários nominais. Quando estes têm um peso elevado na estrutura de custos das empresas capitalistas, tendem a ser repassados aos **preços dos produtos**. Se estes também são produzidos pelo setor informal, abre-se um maior espaço econômico para sua atividade, permitindo a elevação da renda média dos produtores informais.¹²⁶

125 Mario Possas desenvolve esta conceituação mais ampla de concorrência e mercado capitalista. Ver Possas (1983, cap. 3).

126 Gervásio Castro de Rezende utiliza um argumento semelhante aplicado à agricultura para mostrar que a causalidade na relação entre salário e renda per capita da pequena produção familiar agrícola se dá no sentido contrário da postulada pelos seguidores de Arthur Lewis. Ver Rezende (1978).

As formas específicas em que a dinâmica da produção capitalista abre espaços para a produção informal são as mais variadas e parece vã qualquer tentativa genérica de classificação. Esta complexidade da formação e transformação do setor informal a partir da dinâmica capitalista, aliada ao fato da já mencionada insuficiência da simples descrição das unidades produtivas para identificar as atividades informais, coloca sérias dificuldades para a estimação da própria magnitude global do mercado de trabalho informal urbano.

O fato peculiar da produção informal, de que tanto o número de produtores quanto o espaço econômico disponível para suas atividades decorram do ritmo e particularidades do desenvolvimento do núcleo capitalista, sugere a existência de uma diferença essencial entre a determinação do nível de renda per capita nas atividades informais e a formação dos salários.

No mercado de trabalho informal urbano é possível considerar os níveis de renda per capita de seus distintos segmentos como um resultado imediato de um ajustamento de suas dimensões econômica e populacional. Ambas são explicadas independentemente uma da outra e, com relação àqueles níveis de renda, a partir do comportamento do núcleo capitalista. No mercado de trabalho assalariado, ao contrário, o número de empregados é uma consequência imediata de uma demanda de trabalho, derivada das decisões de produção das empresas, dadas a técnica e a organização das unidades produtivas.

Não é possível descartar a priori a possibilidade de que níveis diferentes de salário nominal possam ter algum efeito sobre o volume de emprego assalariado e que os salários nominais possam sofrer a influência da presença de um excedente de mão-de-obra. Não cabe porém, em princípio, considerar os salários como um resultado de um ajustamento imediato entre um espaço dado e a mão-de-obra disponível, pois, ao contrário da produção informal, não surgem empregos assalariados pelo simples fato de existir uma disposição para o trabalho.

Concebemos pelo menos quatro possibilidades de o nível dos salários afetar o emprego do núcleo capitalista. Em primeiro lugar, sua influência através da demanda efetiva sobre o ritmo global da atividade

econômica. Em segundo lugar, a possibilidade de que, em circunstâncias particulares, o nível dos salários possa desempenhar algum papel na transformação estrutural de algum segmento do núcleo capitalista, incidindo sobre as condições de concorrência entre as empresas. É o caso, por exemplo, de uma indústria em transformação, com tendência à concentração, onde um alto salário pode contribuir para imprimir maior rapidez à eliminação de certas empresas do mercado e estas utilizam mais intensamente a mão-de-obra. Em terceiro lugar, a possibilidade de que em algumas empresas e indústrias, em função das peculiaridades de suas respectivas estruturas produtivas, uma elevação brusca dos salários nominais possa estimular a informalização do trabalho através da subcontratação de alguns serviços a produtores informais. Finalmente, a possibilidade já mencionada de que um aumento nos salários, ao ser repassado a preços pelas empresas, conduza a uma redução nas vendas de seus produtos em favor da produção informal.

Podemos, pois, concluir que salário e renda informal têm determinações de natureza diferente. A própria existência de espaços econômicos disponíveis para a atividade informal implica que ao menos parte do excedente de mão-de-obra urbano não pode ser considerada como imediatamente disponível para o núcleo capitalista da atividade econômica. Este fato é suficiente para problematizar qualquer relação causal direta entre salário e renda informal, mesmo que em termos puramente nominais. Mas, em princípio, não nega a possibilidade de existir uma relação mais geral entre excedente de mão-de-obra e formação dos salários, particularmente na chamada base dos mercados de trabalho do núcleo capitalista.

A influência mais evidente da existência de um excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários deriva de sua contribuição para dificultar a ocorrência de escassez nos mercados de trabalho assalariado, em épocas de expansão do emprego, comandada pelo núcleo capitalista. Este, em sua dinâmica, destrói e cria tanto novos empregos assalariados, quanto espaços para a produção informal. O resultado líquido pode ser protelar os momentos de escassez de trabalhadores assalariados, que poderia contribuir para a elevação dos salários nominais,

inclusive a partir da disputa dos empregadores pela mão-de-obra efetivamente disponível.

É a partir desta influência do excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários que se costuma estabelecer uma relação causal entre os níveis de salário e renda informal. E, de fato, particularmente em momentos de rápida expansão do núcleo capitalista, o crescimento do estoque de empregos assalariados e dos espaços disponíveis para a produção informal tende a contribuir tanto para o aumento do salário nominal quanto para o aumento da renda informal.¹²⁷ Porém o grau de pressão da mão-de-obra excedente – que é o principal responsável pelo comportamento do nível de renda informal – não necessariamente tem a mesma influência direta sobre o nível dos salários. Ela depende das peculiaridades da organização do mercado de trabalho assalariado e esta só em parte é influenciada pela presença de um excedente de mão-de-obra, sendo tão ou mais importante o impacto das próprias características do processo de industrialização dos países subdesenvolvidos.

Não se pode negar, entretanto, que mesmo em empresas industriais existem postos de trabalho que a rigor não fazem parte da estrutura básica da organização de seus respectivos processos de trabalho, no sentido de que as unidades produtivas podem com relativa facilidade optar pela subcontratação dos serviços a terceiros, em vez de contratar mão-de-obra para executar diretamente o serviço. E, algumas vezes, a subcontratação pode significar a própria informalização do trabalho. É justamente nesses últimos postos de trabalho que se verifica uma interface mais direta dos empregos formal e informal.

Curiosamente, nos postos de trabalho com interface mais direta entre os empregos formal e informal é relativamente alta a qualificação profissional da mão-de-obra, refletindo as dificuldades, nas condições técnicas e de organização imperantes, de divisão do trabalho e mecanização na totalidade ou em parte dos processos produtivos de

¹²⁷ Em países subdesenvolvidos existem evidências da ausência de escassez de mão-de-obra como fenômeno duradouro, capaz de explicar a elevação dos salários fora de circunstâncias muito particulares, como a breve culminação de um longo boom do núcleo capitalista, logo revertido numa contração da atividade econômica que reduz o crescimento do emprego assalariado e dos espaços abertos às atividades informais.

determinada indústria.¹²⁸ Deste modo, parece um equívoco tentar traduzir a influência das condições globais do mercado de trabalho urbano, sobre a formação dos salários, através dos efeitos da amplitude das fontes de recrutamento e da facilidade de trânsito entre postos de trabalho na base do mercado formal, decorrentes de suposta ausência de qualificação. No que diz respeito à influência do excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários, parece mais importante ressaltar suas implicações sobre a própria falta de permanência das relações de emprego assalariado e sobre a especialização de mão-de-obra por indústria e tipo de posto de trabalho. Porém, neste contexto, o excedente de mão-de-obra é apenas uma pré-condição para uma alta taxa de rotatividade, já que ela implica uma alta relação entre disponibilidade de mão-de-obra e estoque de empregos formais. No entanto, as razões explicativas desta grande “mobilidade” do trabalho residem muito mais na rapidez e amplitude das transformações estruturais no núcleo capitalista e em seus efeitos sobre as oportunidades de emprego assalariado e sobre os espaços econômicos do setor informal. São essas transformações que condicionam as formas de incorporação e reincorporação de mão-de-obra ao sistema econômico, podendo implicar um assalariamento apenas parcial de uma parte expressiva da força de trabalho, além de tornar maior e mais fluida a base do mercado de trabalho do núcleo capitalista.

De modo que não é propriamente na simples existência de um excedente de mão-de-obra que devemos procurar a explicação da especificidade da formação dos salários em países subdesenvolvidos que, como mencionamos, resultou numa ampla dispersão salarial e num nível que não acompanhou a produtividade.

128 Para ilustrar o sentido dessa observação é útil uma referência à utilização por várias indústrias da subcontratação de serviços a produtores informais qualificados profissionalmente, por exemplo, na indústria do vestuário e mesmo em algumas atividades de reparação e manutenção que ocorrem com uma frequência irregular em grandes empresas de várias indústrias. Já a subcontratação de serviços prestados por mão-de-obra braçal costuma ser feita através de empresas especializadas, talvez porque somente elas têm condições de prover a prestação do serviço na escala adequada e com a continuidade requerida. Entretanto, algumas vezes os serviços e os produtos da atividade informal em vez de cumprir funções complementares às das empresas, disputam com elas o espaço do mercado. É o caso da construção residencial nas faixas em que não existem vantagens relativas associadas às maiores escalas de produção das empresas por dificuldades técnicas para maior divisão do trabalho e mecanização.

Neste sentido, ao menos no que diz respeito ao problema da formação dos salários, uma parte importante do grande debate sobre a influência do excedente de mão-de-obra girou em torno de uma falsa questão, ao pressupor que a renda média fora da produção capitalista determinaria o salário.

Não se nega a importância, na formação dos mercados de trabalho assalariado, do fato de a industrialização, em alguns países da América Latina, ter ocorrido posteriormente ou no máximo em simultâneo a um intenso processo de urbanização que resultou na marginalização de uma parcela expressiva da população ativa urbana em relação ao emprego assalariado. Apenas se destaca ser insuficiente tomar este fato como incidindo diretamente na formação dos salários através de uma suposta relação causal entre o nível de renda média fora da produção capitalista e o salário. A análise do impacto de excedente estrutural de mão-de-obra sobre a formação dos salários requer a consideração do modo como ele afeta a organização do mercado de trabalho assalariado e isto exige o exame dos efeitos da transformação industrial sobre a organização daquele mercado e sobre a criação de espaços econômicos para atividades informais.

4.1.3 Dinâmica industrial e organização do mercado de trabalho assalariado

A técnica e a organização das unidades produtivas podem contribuir para imprimir especificidade a certos postos de trabalho das distintas indústrias enquanto outros são comuns a várias delas. Dentre esses postos de trabalho específicos, alguns não têm maiores requisitos de entrada e neste caso a mão-de-obra que os preenche não tem por que provir necessariamente de fontes particulares de recrutamento. Ao mesmo tempo, os postos de trabalho deste tipo tampouco contribuem para especializar a mão-de-obra, nem condicionam estreitamente a trajetória profissional futura dos indivíduos que estão ingressando no mercado de trabalho. Estes, em princípio, terão amplas oportunidades alternativas de emprego, particularmente se estiverem surgindo muitos novos postos de trabalho e/ou se for alta a rotatividade da mão-de-obra no emprego. Neste

caso, apesar da especificidade setorial dos postos de trabalho, dificilmente se constituirá, em torno deles, um segmento específico de mercado de trabalho.

Porém, se os postos promovem a especialização da mão-de-obra, podem contribuir para dar origem às condições necessárias para que se erga, em torno deles, um segmento específico de mercado de trabalho. A rigor, não é necessário que o posto de trabalho seja específico de um tipo particular de atividade produtiva. O segmento do mercado de trabalho pode girar em torno de uma ocupação razoavelmente bem definida que, apesar de isolada das demais por seus requisitos peculiares em termos de qualificação, está presente de um modo difundido no sistema produtivo. Por outro lado, a extrema divisão do trabalho e a mecanização, fenômenos típicos da indústria moderna, fazem predominar os segmentos de mercado de trabalho que giram, não em torno de ocupações, mas sim de postos de trabalho variados e estreitamente integrados ao nível dos processos de produção que são específicos de cada uma das indústrias.

É então possível distinguir, de um lado, uma série de segmentos no mercado de trabalho e, de outro, um número de variados postos de trabalho que não fazem parte de nenhum segmento. Esses postos de trabalho não-estruturados constituem a base do mercado de trabalho. De um modo geral são postos de trabalho que não têm maiores requisitos profissionais para um desempenho normal, não são específicos de indústrias particulares e não promovem a especialização da mão-de-obra.

Quando, em sua maioria, os segmentos do mercado de trabalho assalariado não são construídos em torno de ocupações bem definidas, torna-se mais arbitrária a referência da especificidade dos postos de trabalho e da especialização da mão-de-obra aos requisitos de qualificação profissional. Ademais, observa-se que estruturas produtivas basicamente semelhantes deram origem a distintas formas de organização do mercado de trabalho assalariado. Nelas, não apenas é distinta a configuração dos vários segmentos como até mesmo, postos de trabalho que numa situação fazem parte de um segmento específico, noutra pertence m à base do mercado de trabalho assalariado.

Essa diversidade de situações diante de estruturas produtivas semelhantes aconselha a prudência de não tentar generalizar sobre a forma de organização do mercado de trabalho assalariado a partir das características de uma estrutura industrial determinada. Porém, ao menos é possível afirmar que em geral a estabilidade de uma determinada estrutura produtiva facilita a consolidação de segmentos do mercado de trabalho. Ou seja, a simples reprodução de uma mesma estrutura produtiva contribui para a especialização da mão-de-obra e para a estabilização das relações de emprego em vários postos de trabalho e indústrias. Por outro lado, também é possível afirmar que grandes transformações na estrutura produtiva podem ajudar a desestabilizar a organização do mercado de trabalho.

Podemos tentar ir um pouco além e afirmar que, de um modo geral, um mercado de trabalho assalariado é mais fluido ou mais rigidamente estruturado em função da rapidez ou lentidão com que é montado o aparelho produtivo de uma economia capitalista. Ou seja, na situação de um país que monta passo a passo sua estrutura produtiva durante um período que se estende por décadas é mais provável que o mercado de trabalho assalariado se organize em segmentos rigidamente estruturados. Enquanto noutro que assiste ao surgimento simultâneo de muitas indústrias num curto período, ao mesmo tempo em que as poucas indústrias tradicionais se transformam radicalmente – não apenas reduzindo seu estoque de empregos mas também mudando completamente a natureza de seus postos de trabalho – tende a prevalecer uma base muito ampla que inclui uma elevada proporção dos postos de trabalho das várias indústrias.

No primeiro caso, as indústrias que vão surgindo atraem mão-de-obra das existentes e podem dar origem a amplos segmentos de mercado de trabalho assalariado. No segundo caso, as novas indústrias são obrigadas a buscar sua mão-de-obra preponderadamente numa massa urbana indiferenciada e ainda não adaptada à disciplina do trabalho industrial. Isto é particularmente verdadeiro na situação histórica dos países de capitalismo tardio, que tendo uma alta parcela de população ativa no campo, assistem a um intenso processo de urbanização, com imigrações maciças do campo para as cidades e de regiões mais atrasadas para os centros urbanos em que só depois é montada a maioria das novas indústrias.

De modo que, na formação histórica do mercado de trabalho assalariado de um país, importam o modo e o ritmo com que é montada sua estrutura industrial e as peculiaridades do meio urbano a que se defrontam as novas indústrias. E não se trata apenas de uma questão demográfica. Como o que importa é a disponibilidade de mão-de-obra, interessa também o modo como aquela intensa urbanização reproduz oportunidades de sobrevivência em atividades fora da produção capitalista.

Em todo caso, enquanto a produção capitalista ainda representa uma pequena parcela do emprego urbano, sua dinâmica não é suficiente para reproduzir a força de trabalho necessária diante de uma drástica intensificação do processo de industrialização.¹²⁹ Adicionalmente, o forte peso do capital mercantil na configuração da economia urbana e o baixo grau de desenvolvimento do capital industrial podem significar a abertura de amplos espaços econômicos, não apenas para a pequena empresa, mas também para a pequena produção não capitalista, inclusive nos interstícios de um aparelho produtivo em construção.

A base técnica é então muito heterogênea e o mercado de trabalho assalariado pequeno em relação à população ativa urbana. Entretanto, ele pode conter uma série de segmentos específicos, erguidos em torno de postos de trabalho que exigem qualificação profissional, freqüentemente preenchidos por mão-de-obra migrante de países mais desenvolvidos. Este mercado de trabalho sucumbe diante da intensificação da industrialização.

O aprofundamento e a consolidação da industrialização elevam a proporção do emprego assalariado na população ativa urbana e tornam mais homogênea a estrutura produtiva.¹³⁰ Porém, a rapidez do processo impõe elevada rotatividade no emprego e impede uma maior especialização da mão-de-obra. Conseqüentemente, forma-se um mercado de trabalho com uma base muito ampla comparativamente ao ocorrido em países desenvolvidos.

¹²⁹ Ver Tavares (1981).

¹³⁰ Homogênea no sentido de que há um nítido predomínio do capital industrial na conformação do aparelho produtivo. Podem, entretanto, prevalecer amplas diferenças intersetoriais de produtividade dependendo do modo como se introduz o progresso técnico.

Entretanto, o maior peso do emprego assalariado na população ativa urbana também torna mais importante a dinâmica de atração–repulsão de mão-de-obra a partir da modernização de ramos mais atrasados do núcleo capitalista e do próprio movimento cíclico da acumulação do capital industrial. Ou seja, o recrutamento de mão-de-obra para novos setores produtivos e para a expansão dos existentes já não depende tanto do excedente de mão-de-obra nas cidades e torna-se crescentemente uma recolocação de assalariados urbanos já submetidos à produção capitalista.¹³¹

Porém, a recorrência de bruscos e intensos surtos de aprofundamento da industrialização recoloca permanentemente as condições para uma elevada rotatividade no emprego e ausência de especialização de mão-de-obra. Em consequência, a base do mercado de trabalho permanece ampla e não se estruturam amplos segmentos específicos. Somente uma proporção reduzida dos postos de trabalho dá origem a uma especialização da mão-de-obra e a uma relação de emprego com maior regularidade.¹³²

Esta nos parece ser a principal razão de ordem estrutural na explicação dos baixos salários em termos de custo industrial nos países subdesenvolvidos que levaram mais adiante seu processo de industrialização. Ao contrário dos países desenvolvidos em que esse processo foi mais lento e/ou partiu de uma base industrial mais significativa, o mercado de trabalho não se estruturou em segmentos rígidos amplos, de modo a favorecer um aumento dos salários no compasso da produtividade que resultou das transformações estruturais que caracterizam a industrialização.

131 Ver novamente Tavares (1981). Não se trata apenas de uma implicação da maior proporção do emprego assalariado na população ativa urbana. O crescente predomínio do capital industrial no aparelho produtivo tende a restringir a interface dos empregos formal e informal às indústrias onde, por razões de ordem técnica, não há vantagens associadas à escala e é difícil a mecanização. Declina a importância da pequena produção mercantil não capitalista e tornam-se mais relevantes os efeitos da diversificação do consumo, particularmente o da classe média, na criação dos serviços pessoais que ampliam os espaços econômicos para o setor informal.

132 Nas profissões que por razões de ordem técnica mantém-se maior interface dos empregos formal e informal, a rapidez do crescimento do emprego com a dinâmica industrial capitalista muitas vezes termina por desestabilizar hierarquias profissionais tradicionais, contribuindo para reduzir o nível de renda. Por outro lado, principalmente nos centros urbanos mais desenvolvidos, serviços antes atendidos por produtores informais passam a ser organizados por pequenas empresas, capacitadas para reunir toda a gama de profissões requeridas como vem ocorrendo na reparação de residências em seus aspectos de eletricidade, encanamento, serviços de pedreiro, carpintaria e marcenaria.

Por sua vez, esse modo de organização do mercado de trabalho nos países subdesenvolvidos a que estamos nos referindo, tem também a ver com a grande dispersão salarial observada nesses países, que acompanhou a elevada proporção de assalariados na base do mercado. Notadamente, ao não se configurarem amplos segmentos de mercado de trabalho em torno das indústrias, aquela diferenciação salarial com relação à base refletiu mais estreitamente a hierarquização dos processos de trabalho nas empresas, especialmente nas grandes empresas públicas e filiais de empresas multinacionais.¹³³

Entretanto, não nos parece que a dispersão salarial possa ser reduzida simplesmente às diferenças de tamanho ou organização das empresas. As diferenças nos processos produtivos das distintas indústrias têm também efeitos específicos sobre a estrutura salarial. Assim, por exemplo, em muitos ramos da metalmecânica empregam-se grandes contingentes de mão-de-obra e uma proporção relativamente elevada de trabalhadores especializados, profissionalmente qualificados. A instalação desse tipo de indústria pode dar origem a aumentos autônomos de salário com uma repercussão mais ou menos ampla sobre o mercado de trabalho assalariado da localidade em que é instalada. Estas indústrias, uma vez consolidadas, e na hipótese de não ocorrerem substanciais transformações técnicas com implicações marcantes sobre o emprego e a estruturação de seus processos de trabalho, dariam lugar mais facilmente à conformação de segmentos mais ou menos amplos de mercado de trabalho específico, com uma proporção relativamente pequena de postos de trabalho na base do mercado de trabalho assalariado urbano. Noutras indústrias, como em ramos da química e particularmente na petroquímica, emprega-se um pequeno contingente de mão-de-obra que, mesmo quando não profissionalmente qualificada, tende a ser estável no emprego e relativamente bem remunerada, perante o mercado de trabalho da localidade. Isto decorre, não apenas de um alto grau de mecanização e capitalização, como da continuidade de seus processos produtivos que exigem segurança e estabilidade em muitos de seus postos de trabalho. Neste caso, o peso do salário no custo industrial é muito menor e o impacto de sua instalação sobre os salários fica restrito às empresas da

133 Ver novamente Tavares (1981).

própria indústria, não se conformando segmentos mais amplos de mercado de trabalho assalariado a partir de sua consolidação. Porém, na maioria das indústrias, o emprego não é tão grande nem a mão-de-obra tão especializada e profissionalmente qualificada. Tampouco prevalece tão alto grau de mecanização, capitalização e continuidade no processo de produção. Nelas, uma proporção muito alta dos postos de trabalho faz parte da base do mercado de trabalho assalariado urbano, particularmente quando periodicamente passa por profunda e brusca modernização.

De modo que, na discussão sobre formação dos salários em países subdesenvolvidos que passam por rápida transformação na estrutura de sua economia, importa destacar os efeitos da industrialização e da urbanização sobre o modo de estruturação do mercado de trabalho assalariado. Diante dessas mudanças estruturais é ilusório pretender representar a formação dos salários como um simples resultado do confronto entre a demanda corrente e a disponibilidade de mão-de-obra. É preciso examinar as circunstâncias em que são criados e destruídos os postos de trabalho e suas implicações sobre a configuração do mercado de trabalho assalariado.

É neste contexto que adquire seu real sentido a influência do excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários. Ela depende da complexa interação das mudanças na estrutura da economia com a forma de organização do mercado de trabalho assalariado. Não se trata de que o nível de renda prevalecente nas atividades onde sobrevive o excedente de mão-de-obra determina o nível de remuneração na base do mercado de trabalho assalariado urbano. Trata-se, isto sim, de que um rápido e intenso processo de industrialização, que coincide com um também rápido e maciço processo de urbanização, tende a gerar um mercado de trabalho assalariado com uma base muito ampla e poucos segmentos específicos constituídos ao compasso e em correspondência com a transformação estrutural que é a essência da industrialização. Nestas condições, que são específicas dos países subdesenvolvidos que mais avançaram na industrialização, os salários não acompanham o aumento da produtividade que decorre daquela industrialização.

A experiência histórica de alguns países desenvolvidos parece ilustrar que não basta uma abundante disponibilidade de mão-de-obra

proveniente do campo, de regiões mais atrasadas, ou mesmo de países menos desenvolvidos para impedir uma organização do mercado de trabalho assalariado que permita que os salários acompanhem a produtividade. Se a expansão industrial apenas reproduz de modo ampliado a estrutura produtiva existente, ajuda a consolidar amplos segmentos específicos de mercado de trabalho urbano, mesmo que simultaneamente se constitua um mercado de mão-de-obra secundária mais ou menos extenso.¹³⁴ Porém, mesmo quando ocorre uma mudança estrutural relativamente profunda nas economias desenvolvidas, a preexistência de uma base urbana consolidada e de uma indústria com peso relativamente importante no emprego urbano pode contribuir para que um amplo excedente de mão-de-obra urbana não impeça a segmentação do mercado de trabalho. Neste caso, não apenas a pressão da mão-de-obra excedente sobre o emprego é represada fora da produção capitalista, em geral em serviços pessoais ou desemprego remunerado como, o que é mais importante para a formação dos salários, a base do mercado de trabalho não se torna ampla.

Entretanto, as formas concretas de organização do mercado de trabalho assalariado variam muito entre países desenvolvidos refletindo não somente as peculiaridades das mudanças estruturais de suas economias mas principalmente o próprio modo como a elas puderam se acomodar os movimentos operário e sindical.¹³⁵ Essa acomodação depende de fatores de natureza histórica e sociopolítica sendo precária qualquer tentativa de generalização. E a forma concreta de organização do mercado de trabalho incide na distribuição dos salários que por este motivo varia também de um país a outro. Ou seja, razões de ordem histórica e sociopolítica podem fazer com que variem entre países as diferentes dimensões dos segmentos de mercado de trabalho assalariado, quais sejam, seus aspectos ocupacional, industrial e de localização espacial, e isto pode influir sobre a distribuição dos salários num processo de crescimento industrial.

Não obstante, conseguimos distinguir uma diferença de fundo entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos no que diz respeito à

¹³⁴ Este parece ter sido o caso da experiência dos Estados Unidos.

¹³⁵ Ver Bruno (1979).

organização do mercado de trabalho assalariado e sobre ela é possível alguma generalização, a partir, não tanto das características de suas respectivas estruturas industriais, mas sim da rapidez com que foi montada e das peculiaridades do meio urbano que enfrentou. E a diferença reside no fato de que, apesar da diversidade de organizações do mercado de trabalho nos países desenvolvidos, eles são mais bem estruturados e a base é menor, resultando um custo salarial mais alto e uma dispersão de salários inferior às observadas nos países subdesenvolvidos que mais avançaram no processo de industrialização.

Em síntese, as formas de organização do mercado de trabalho assalariado podem variar e deste modo afetar a distribuição dos salários. Porém, para que os salários acompanhem a produtividade é necessário que a base não seja ampla qualquer que seja a forma particular de organização do mercado de trabalho assalariado. Ao menos isto pode ser dito em termos gerais sobre os salários, enquanto a forma concreta de organização do mercado de trabalho é matéria de natureza histórica e sociopolítica.

4.2 Normalidade de preços e modelos teóricos de inflação: uma apreciação crítica

A evolução dos salários como custo da produção industrial e poder de compra sobre os bens de consumo não depende apenas da forma de organização do mercado de trabalho mas também do modo como se comportam os preços relativos dos bens e serviços elaborados fora do sistema industrial. Assim, por exemplo, recorrentes aumentos relativos dos preços externos do sistema industrial atuam de duas maneiras distintas. Eles têm um efeito direto sobre os custos da produção industrial, quando se trata de matérias-primas, e um efeito indireto, através dos salários, quando se trata de bens e serviços consumidos pelos assalariados. Neste último caso, conduzem a movimentos divergentes nos salários como custo e poder de compra, efeito que será tanto mais importante quanto maior a proporção dos bens e serviços consumidos pelos assalariados e elaborados ou prestados fora do sistema industrial.

Para ver mais nitidamente a relação apontada entre preços externos à indústria e comportamento dos salários como poder de compra

e custo industrial, é usual deixar de lado possíveis mudanças relativas na produtividade do trabalho e na eficácia de utilização das matérias-primas provocadas pelo progresso técnico, bem como o caráter cíclico da produção capitalista, e supor que os preços industriais são formados a partir da aplicação de um mark-up constante sobre o custo primário unitário.

Como vimos no item 3.2 do terceiro capítulo, se todos os bens e serviços consumidos pelos assalariados forem produzidos pela indústria e aumentar o preço relativo das matérias-primas elaboradas fora do sistema industrial, haverá uma queda no peso dos salários no custo primário e uma redução no seu poder de compra sobre os bens de consumo, em consequência da aceleração no ritmo de aumento dos preços desses produtos. O fato de os assalariados só consumirem produtos da indústria faz com que os movimentos dos salários como custo e poder de compra se dêem basicamente na mesma direção.

Se, ao contrário, todos os bens e serviços consumidos pelos assalariados forem produzidos fora do sistema industrial e seus preços relativos aumentarem vis-à-vis os das matérias-primas, a tentativa dos trabalhadores em repor as perdas no poder de compra dos salários terminará provocando um aumento no custo salarial, principalmente quando aquela tentativa de recuperar perdas salariais for recorrentemente frustrada pela aceleração no ritmo de aumento dos preços dos bens e serviços consumidos pelos assalariados.

Esses aumentos de preços relativos externos à indústria têm dois efeitos distintos. Em primeiro lugar, ao provocarem um processo inflacionário crônico e constantemente acelerado, facilitam o repasse dos aumentos de custos a preços no sistema industrial por tornarem mais freqüentes as decisões sobre preços e por facilitarem às empresas líderes o repasse de custos a preços sem temer ameaças à sua posição no mercado. Em princípio isto dificulta o aumento dos salários acompanhando a produtividade. Apesar dos ganhos de produtividade, os preços industriais não diminuem em relação ao salário nominal, particularmente quando os aumentos de preços relativos decorrem das matérias-primas e reduzem o peso dos salários no custo primário da produção industrial. Em segundo lugar, o aumento dos preços externos representa uma pressão de custos

sobre a indústria. Particularmente, quando esta se dá sobre os bens e serviços consumidos pelos assalariados, e diante de uma organização de mercado de trabalho em que só alguns poucos e pequenos segmentos específicos têm condições para tentar proteger ou melhorar o poder de compra de suas remunerações, tende a provocar um amplo gradiente na diferenciação salarial.

Esta diferenciação na estrutura salarial, amplificada pelo acesso diferenciado ao crédito de consumo, conduz a diferenças substanciais na estrutura de consumo dos diversos tipos de assalariados. E, neste processo, só os mais bem remunerados têm verdadeiramente condições para usufruir dos ganhos de produtividade do sistema industrial, mesmo se em contrapartida de um crescente endividamento. Como consumidores, são eles os principais beneficiados pela expansão industrial, particularmente quando os ganhos de produtividade se manifestam na queda dos preços relativos dos produtos introduzidos pela industrialização.

O salário da grande maioria dos trabalhadores, quando muito, segue com defasagem os preços dos bens e serviços já incorporados à sua estrutura de consumo, embora esta esteja sempre se alterando como reflexo do próprio fenômeno da metropolização da vida urbana e/ou como resultado das estratégias competitivas prevalecentes nos mercados industriais de bens de consumo. Só a minoria mais bem remunerada tem o privilégio do padrão de consumo que uma estrutura produtiva basicamente semelhante consegue proporcionar ao grosso da população nos países desenvolvidos, e somente ela constitui a base de mercado dos bens de consumo de preço mais elevado.

Tratamos as mudanças de preços relativos de bens e serviços com mercados externos ao sistema industrial destacando sua contribuição no sentido de dificultar à maioria dos assalariados usufruir plenamente dos ganhos de produtividade no sistema industrial. Ao fazê-lo, implicitamente utilizamos a hipótese de que, apesar daquelas mudanças de preços relativos, o comportamento dos preços industriais poderia ser retratado como seguindo um padrão de normalidade pelo qual apenas repasse custos a preços, conforme o princípio do custo total.

Porém, nem sempre os efeitos das mudanças nos preços externos ao sistema industrial podem ser tratados desta maneira. De fato, o processo inflacionário que ele detona pode perturbar a normalidade na fixação dos preços industriais, caso em que seria mais apropriado descrever o comportamento dos salários simplesmente como uma corrida atrás dos preços, sem que se pudesse apropriadamente fazer qualquer referência à relação salário–produtividade. Isto porque, no caso de instabilidade ou ausência de normalidade dos preços industriais – situação em que as empresas, diante de grande incerteza, tratam de estimar custos e taxas de juros no horizonte temporal de suas decisões de produção, colocando grandes margens de segurança –, elas não podem ser retratadas simplesmente como repassadoras de custo. Dependendo do comportamento dos preços externos à indústria, isto facilitará ou não o usufruto por parte dos seus empregados, como consumidores, dos ganhos de produtividade do sistema industrial.

A afirmação anterior sugere que somente teria sentido a discussão da questão – se os salários acompanham ou não a produtividade – tendo por referência um processo auto-sustentado de expansão do sistema econômico. Este, por sua vez, tem como pré-requisito a verificação das condições necessárias para a estabilidade ou normalidade da formação dos preços e da produção industrial, sem as quais a economia poderia apresentar flutuações erráticas em seu ritmo de atividade, mas não descreveria propriamente uma trajetória de expansão.

A hipótese de normalidade dos preços industriais, que nos pareceu tão útil para examinar os movimentos de preços, salários e produtividade na expansão industrial do pós-guerra, pode deste modo ser totalmente inadequada para a compreensão do processo inflacionário que caracteriza a crise contemporânea do capitalismo mundial. Embora não seja nosso propósito discutir a natureza deste processo inflacionário, não podemos deixar aqui de nos referir, mesmo que breve e superficialmente, à utilização de um modelo de preços normais bem como à ênfase na indexação dos salários e nos choques exógenos de preços externos à indústria que a contraposição keynesiana à visão monetarista do processo inflacionário costuma adotar.

Trata-se de um debate sobre inflação e política antiinflacionária, tendo portanto como centro a questão teórica da própria determinação dos níveis de preço e da atividade econômica. No que nos interessa, uma revisão superficial deste debate coloca como primeira interrogante as razões pelas quais ele se centrou no mercado de trabalho e no comportamento dos salários, destacando, nas divergências entre os participantes, as implicações teóricas de suas diferentes abordagens a preços, salários, produção e emprego – que, de certo modo, é uma reedição, noutra contexto, do debate Keynes–Pigou dos anos 30.

Neste sentido, desde seu ponto de partida, a curva de Phillips destacou o mercado de trabalho e os salários na discussão sobre o processo inflacionário, ênfase esta que impregnou todo o debate. As divergências que se manifestaram em seus desdobramentos referiram-se principalmente aos supostos sobre o funcionamento do mercado de trabalho compatíveis com as distintas visões sobre determinação de preços, salários, produção e emprego.

Inicialmente, a relação observada entre o ritmo dos aumentos de salário nominal e a taxa de desemprego foi interpretada como simples consequência de uma pressão da demanda sobre a disponibilidade de mão-de-obra, associação que teve grande apelo intuitivo, particularmente numa situação do mercado de trabalho resultante de um longo período de expansão, interrompido por poucas e breves retrações no ritmo da atividade econômica, como a que caracterizou o pós-guerra. Teve também grande apelo intuitivo a atribuição aos salários da responsabilidade pela lenta e arrastada inflação nos países desenvolvidos, visto que no pós-guerra os preços relativos dos produtos primários no mercado internacional e as margens de lucro industrial se mostraram relativamente estáveis. Daí ter parecido natural colocar o mercado de trabalho e os salários no centro do debate sobre inflação, através de uma discussão sobre como interpretar o achado estatístico de Phillips. No aprofundamento do debate a partir da década de 60, pareceu necessário, na discussão sobre inflação e atividade econômica, explicitar as hipóteses de comportamento dos mercados de produtos e recursos, os ditos “fundamentos microeconômicos” da macroeconomia.

Para os que, como Milton Friedman, seguindo a ortodoxia no pensamento econômico, se negavam a discutir preços e salários fora da situação do equilíbrio geral dos mercados, os aumentos de salário nominal em um mercado de trabalho permanentemente equilibrado foram vistos como uma consequência do fato de trabalhadores e empresários não serem capazes de perceber o nível do salário real no momento em que decidem vender e comprar força de trabalho, sendo então obrigados a basear suas decisões em previsões de preços inicialmente supostas como formadas a partir da projeção dos preços observados no presente e no passado.

Desde esta perspectiva teórica, os preços relativos sempre resultariam de um ajustamento entre oferta e demanda nos vários mercados, de modo que o salário real, como qualquer outro preço relativo, seria determinado pelo equilíbrio geral do sistema econômico. O fato de se privilegiar o mercado de trabalho e de se formularem explicitamente hipóteses específicas sobre o comportamento dos salários nominais visou apenas incorporar a objeção, já apontada por Keynes, que destaca o desconhecimento de trabalhadores e empresas sobre a magnitude relativa que os salários nominais alcançarão diante dos preços dos produtos no momento em que tomam decisões que serão cruciais para determinar a oferta dos produtos.

Porém, a suposição de que as expectativas sobre os preços no futuro são formadas a partir da experiência passada introduzia uma inércia no processo inflacionário com implicações importantes para a análise dos efeitos da demanda agregada sobre preços e nível da atividade econômica. Tais implicações, como se destacou posteriormente, deveriam ser levadas em conta numa discussão sobre a eficácia das políticas antiinflacionárias baseadas no controle sobre a demanda através de medidas monetárias e fiscais contracionistas. Isto porque a inércia do processo inflacionário poderia fazer com que, ao menos em seus efeitos imediatos, uma redução nos gastos atue principalmente sobre os níveis de atividade econômica e emprego e não tanto sobre os níveis de preços e salários.

E de fato é possível interpretar a argumentação monetarista dos anos 60 como dirigida muito mais no sentido de sugerir prudência na gestão da política econômica, particularmente em seus aspectos monetário e fiscal, de modo a evitar o surgimento da inflação, do que propriamente no de propugnar medidas de contenção do gasto visando reduzir a

inflação, embora seus defensores acreditassem que, no final, uma política restritiva terminaria estabilizando preços e salários.

Em síntese, a idéia era que aumentos excessivos do gasto e da demanda pelos produtos contribuiriam para elevar os preços, na medida em que provocassem escassez nos mercados. Este aumento dos preços dificultaria um aumento adequado na produção dos bens porque os trabalhadores reagiriam exigindo um mínimo de salário real previsto para ofertarem trabalho. Porém, tendo sido deflagrada a inflação, uma restrição no gasto poderia inicialmente afetar mais o emprego e a atividade econômica do que os preços e os salários. E o tempo necessário para ocorrer a estabilização seria incerto, porque dependeria da adaptação das expectativas inflacionárias de trabalhadores e empresas a partir dos preços efetivamente observados nos mercados.

O agravamento súbito da inflação nos anos 70 colocou a questão prática da política econômica antiinflacionária no centro da discussão sobre inflação. Então, as implicações da existência de uma inércia no comportamento de preços e salários serviram de motivo e marcaram profundamente os desdobramentos posteriores do debate, inclusive entre os próprios monetaristas. Entre eles, a questão da sensibilidade da inflação perante mudanças provocadas na demanda agregada e, portanto, os efeitos da política de contenção de gastos sobre preços e salários de um lado, e níveis de atividade econômica e emprego de outro, foi colocada em meio a uma discussão sobre como se formam e se modificam as expectativas de preços dos agentes econômicos.

A hipótese de expectativas racionais foi usada para negar que o processo inflacionário contivesse inexoravelmente uma inércia e que, portanto, o ajustamento da economia a níveis inferiores de preços e salários através de uma política de contenção de gastos necessariamente implicasse “custos”, mesmo que temporários, em termos de emprego e atividade econômica. A razão básica a impedir que uma redução no gasto diminuísse preços e salários sem afetar significativamente o emprego e atividade econômica residiria no fato de as empresas e trabalhadores esperarem preços mais altos no futuro qualquer que fosse o nível da demanda agregada no presente. Alegou-se que esta afirmação baseava-se numa hipótese criticável sobre como os agentes econômicos formam suas expectativas de preços.

A hipótese de expectativas adaptativas foi criticada por introduzir um pressuposto de comportamento irracional dos agentes econômicos, contrariando o estilo habitual da abordagem ortodoxa calcada na pressuposição do equilíbrio geral dos mercados. Em síntese, se reconhecia a necessidade de incorporar o fato de que empresas e trabalhadores não podem saber os preços que estarão vigentes no futuro ao decidirem a compra e venda de força de trabalho, porém sem precisar supor que esses agentes econômicos têm uma visão tão curta que os leve a apenas projetar o comportamento passado dos preços, sem levar em conta os efeitos de mudanças ocorridas ou anunciadas na política econômica sobre os mercados. Uma vez abandonada a hipótese de que as expectativas são adaptativas, poder-se-ia concluir que, se os agentes econômicos esperam uma alta inflação no futuro, não é porque só olham o passado, mas sim porque a realização desta alta inflação no futuro é praticamente garantida pelas medidas de política econômica tomadas ou anunciadas no presente. Se, ao contrário, houvesse de fato disposição e credibilidade na política antiinflacionária, o efeito imediato da restrição monetária e fiscal seria rebaixar a inflação sem prejudicar a atividade econômica e o emprego.

Diante do descrédito no *trade off* inflação–desemprego da curva de Phillips, provocado pelas recessões intermitentes acompanhadas de surtos inflacionários que caracterizam a década de 70, e com o crescente predomínio intelectual e político do conservadorismo monetarista e sua proposta de ajustamento da economia centrado na contenção dos gastos, os keynesianos responderam retomando a questão da inércia inflacionária, a partir de supostos diferentes dos de Milton Friedman sobre determinação do emprego e formação de preços e salários.

Em primeiro lugar, reafirmaram a determinação do nível da atividade econômica pela demanda efetiva, em contraposição ao suposto ajustamento do mercado de trabalho, com oferta e demanda de trabalho relacionadas ao salário real previsto a partir da experiência passada dos preços. Porém, suas hipóteses sobre o comportamento de preços e salários também implicaram uma inércia no processo inflacionário – embora ela não fosse, como em Friedman, uma conseqüência do modo como se formam as expectativas que supostamente influiriam nas decisões que afetam oferta e demanda no mercado de trabalho.

De fato, os keynesianos inverteram o modo de colocar o problema da inércia do processo inflacionário, a partir de uma visão distinta sobre preços e produção. Os preços e a produção, particularmente na indústria, não seriam determinados por um ajustamento entre oferta e demanda nos mercados dos produtos. Os preços seriam formados a partir dos custos primários por unidade de produção, através da aplicação de um mark-up sobre estes, cuja magnitude seria insensível ao nível da demanda pelos produtos.

Vendo a formação de preços industriais desta maneira, as causas da existência de uma inércia no processo inflacionário deveriam ser buscadas no fato de que ao menos algum dos preços básicos que entram no custo primário da produção industrial – o salário – também é insensível ao nível da demanda e depende estritamente da inflação observada no passado. Como o outro item básico dos custos primários da indústria foi considerado como tendo um mercado de preço flexível, que responde mais facilmente às condições de oferta e demanda, destacaram-se os salários, e sua indexação ao custo de vida, como a causa básica da inércia no processo inflacionário, embora as razões pelas quais se supõe que os salários nominais se comportam desta maneira sejam as mais variadas, não se distinguindo nenhuma delas como a mais geral, capaz de englobar as demais como princípio unificador.

Esta reinterpretção da inércia no processo inflacionário permitiu aos keynesianos superarem o *trade off* da curva de Phillips, adequando-se à realidade da nova relação observada entre inflação e desemprego. Simultaneamente, puderam retomar com mais força a crítica à política antiinflacionária dos monetaristas, calcada na contenção dos gastos. Finalmente, com a ajuda de hipóteses adicionais visando a uma especificação mais detalhada da economia considerada, propuseram uma caracterização genérica do processo inflacionário como expressão de um conflito sobre distribuição de renda, que conduziu a uma proposta de combate à inflação mediante políticas de renda, baseadas em acordos mediados pelo governo entre empresas e sindicatos, no sentido de proporcionar um controle de preços e salários.

Para concretizar o significado desta interpretação da natureza do processo inflacionário contemporâneo, podemos levar em consideração o comportamento dos salários em países desenvolvidos no pós-guerra.

Destacamos na explicação do aumento generalizado dos salários a par com a produtividade, que permitiu a diversificação do consumo da classe trabalhadora, a importância da organização de um mercado de trabalho rigidamente estruturado em amplos segmentos específicos, ao lado da estabilidade dos preços relativos de alimentos e matérias-primas que, elaborados fora do sistema industrial, têm mercados de preços flexíveis.

Devemos entretanto reconhecer que os aumentos de produtividade foram muito diferentes nos diversos países desenvolvidos e, ao mesmo tempo, que houve no pós-guerra uma crescente abertura dos sistemas industriais de cada país ao mercado internacional. Nos países onde foi mais lento o aumento da produtividade – reflexo do menor dinamismo na transformação de seu sistema industrial – houve uma crescente perda de competitividade num mercado internacional com crescente peso de produtos manufaturados, tanto na produção de cada país quanto no comércio entre países, notadamente os produtos de ramos que, como a metalmecânica e a química, estiveram no centro das principais transformações industriais do pós-guerra.

Era de esperar então que a perda de competitividade internacional dos sistemas industriais dos países que aumentaram mais lentamente a produtividade terminasse agravando eventuais problemas de balanço de pagamentos, contribuindo para reforçar as pressões no sentido da desvalorização cambial. Porém, principalmente em países altamente dependentes de importações de alimentos e matérias-primas, como a Inglaterra, a desvalorização cambial apenas ajudaria a agravar os conflitos salariais na indústria, potencialmente presentes devido ao lento aumento na produtividade.

Nesses países mais expostos à inflação, o processo inflacionário poderia então ser caracterizado a partir de sua relação com a existência de um conflito distributivo. Perante aumentos de preços, os trabalhadores responderiam elevando os salários nominais. Eles não reduziram a oferta de trabalho ao prever queda no salário real. Tampouco tentariam procurar empregos mais bem remunerados se seus atuais empregadores não concedessem os aumentos pretendidos de salário nominal. Responderiam coletivamente negociando contratos de trabalho que, explícita ou implicitamente, permitissem ao menos indexar o salário nominal ao aumento do custo de vida.

Numa situação de inflação estável, reproduzindo-se a cada ano no mesmo ritmo, a indexação dos salários nominais à variação passada no custo de vida seria suficiente para garantir a manutenção do salário médio real. Se a taxa de inflação se mantivesse em níveis razoáveis, não haveria uma diferença insuportável entre o valor do salário real no momento do reajuste de salários e na época da próxima negociação salarial. Porém, diante de uma aceleração inflacionária – como, por exemplo, a que seria provocada por uma desvalorização cambial acima do ritmo prévio do processo inflacionário –, haveria uma queda no salário médio real entre períodos consecutivos de contratos salariais e aumentaria a diferença no valor do salário real entre o início e o final do período de cada um desses contratos.

A aceleração inflacionária, particularmente quando tende a se repetir no tempo, poderia levar os trabalhadores a tentarem encurtar o período de vigência dos contratos salariais, uma alternativa mais eficaz de defesa do poder de compra dos salários do que, por exemplo, tentar prever aumentos futuros de preços. Isto porque a previsão da inflação futura não impede a queda no poder de compra dos salários durante o período de vigência dos contratos salariais, e isto em si mesmo pode ser importante para o trabalhador, particularmente quando ele, fazendo uso do sistema de crédito ao consumo, se vê diante de rígidos compromissos de pagamentos monetários durante o período de vigência de seu contrato salarial. Além disso, as previsões dos trabalhadores sobre preços futuros são particularmente incertas na hipótese de que os preços industriais são fixados a partir dos custos primários por unidade de produção, e de que estejam, ao mesmo tempo, ocorrendo bruscos aumentos nos preços relativos dos produtos primários, como seria o caso perante uma desvalorização real do câmbio, ou de choques “exógenos” de preços em insumos estratégicos.

O fato de que, com inflação constante e manutenção dos preços relativos médios, não se altere o poder de compra de salários e lucros industriais sugere a associação entre inércia inflacionária e conflito ou incompatibilidade distributiva. Simultaneamente, a aceleração inflacionária por choque de preços relativos pode ser interpretada como resultado de acirramento daquele conflito ou incompatibilidade distributiva. Desse modo, tendo em conta a interpretação da natureza da

inflação como resultado de um conflito distributivo, o processo inflacionário poderia ser analiticamente decomposto em um componente de inércia e outro de choque. O primeiro responderia pela constância no ritmo da inflação e por sua persistência ou insensibilidade ao nível da demanda, enquanto o segundo daria conta de eventuais mudanças no patamar inflacionário.

Uma indexação maior dos salários nominais aos preços no presente, como a que seria provocada pela redução no prazo de vigência dos contratos salariais diante de aceleração no ritmo da inflação, reduziria a inércia do processo inflacionário mas, em compensação, aumentaria a vulnerabilidade da economia aos choques exógenos provocados por aumentos ou reduções relativas autônomas de preços externos ao sistema industrial. Então, se de um lado uma indexação mais intensa dos salários aos preços no presente poderia aumentar a eficácia da política de combate à inflação através da redução na demanda que exerceria seus efeitos sobre os preços flexíveis das matérias-primas e alimentos e, através dos salários, reduziria os preços industriais, de outro tornaria a economia mais exposta aos chamados choques de oferta – variações de preços flexíveis independentes do estado da demanda no mercado desses produtos – que se incorporariam mais rapidamente aos salários, amplificando seus efeitos sobre os preços industriais.

Um suposto-chave do esquema de análise que decompõe o processo inflacionário em inércia e choques exógenos de oferta e de demanda nos mercados de preço flexível é, no entanto, o da normalidade dos preços industriais.

Para encarar a aceleração ou desaceleração no ritmo do processo inflacionário provocadas por choques de oferta e/ou de demanda sobre preços externos à indústria como simples transições entre distintos patamares de inflação inercial, ou seja, como mudanças na trajetória tendencial de um modelo de preços do tipo *steady state*, é crucial que aqueles choques não perturbem a hipótese de que os preços industriais são formados simplesmente por repasse a preços das mudanças nos custos a partir de mark-ups constantes – ou, quando muito que, o choque, embora perturbando a normalidade dos preços industriais, não impeça que esta seja novamente restabelecida, ainda que com mark-ups diferentes dos observados antes do choque.

Dada a importância desta hipótese para o enfoque keynesiano do processo inflacionário, é crucial que se estabeleçam as condições necessárias para a verificação da normalidade dos preços industriais. Uma discussão sobre elas pode ser levada a cabo a partir de considerações gerais sobre o caráter capitalista das decisões de preço e produção num sistema industrial.

Considerando que qualquer reprogramação da produção industrial envolve custos e leva tempo, podemos destacar o fato de que o horizonte temporal das decisões de produção é finito, com o que tais decisões têm que basear-se em expectativas de vendas e de custos. Isto permitiria, entre outras coisas, distinguir analiticamente entre a determinação do nível de produção e o ajustamento das vendas à demanda no mercado.

Por outro lado, desde uma perspectiva muito geral, podemos considerar que os preços de referência implícitos nas metas de produção industrial juntamente com as expectativas de vendas permitem, de um lado, cobrir os custos previstos, além de assegurar uma margem desejada de lucro associada à posição da empresa no mercado e às peculiaridades de seu processo competitivo. De outro, aqueles mesmos preços de referência justificariam as decisões de produção como aplicação e valorização de capital.

A existência de mercados internacionais de preço flexível para bens primários estratégicos introduz uma instabilidade potencial nas decisões de produção e preço no sistema industrial, porque aqueles preços podem em princípio se modificar durante o horizonte temporal das decisões de produção. Entretanto, existem razões para pensar que nem toda flutuação desses preços flexíveis seria capaz de desestabilizar as decisões de preço e produção industrial. Tais flutuações podem ser frequentes ao sabor das condições de produção e demanda num mercado mundial sensível a expectativas especulativas baseadas em oscilações de estoques, tendo em conta o fato de que, para aqueles bens, a produção só responde com atraso à demanda. Porém, se essas flutuações fossem erráticas, poderiam ser desprezadas e desse modo as empresas industriais só considerariam, nas previsões de custo, mudanças significativas que motivem expectativas seguras de aumento ou redução nos preços flexíveis dos bens primários estratégicos.

Facilita este procedimento, que contribui para a normalidade dos preços industriais, o fato de as empresas poderem proteger-se das oscilações nos preços de seus insumos, motivadas por flutuações nos preços dos bens primários estratégicos, ao operarem com estoques de insumos. Na verdade, o manejo de estoques pode ser visto como ajudando a preservar o cálculo capitalista da produção industrial contra os efeitos deletérios de variações imprevistas nos preços das matérias-primas sobre o lucro industrial, desde que se suponha estável a taxa de juros. Dentro de certos limites, e na suposição de que a taxa de juros não seja suficientemente alta para prejudicar a manutenção de estoques, a empresa pode fixar seus preços levando em conta uma estimativa do preço médio de suas matérias-primas no horizonte temporal das decisões de produção, precavendo-se contra os efeitos de uma possível subestimação sobre os lucros ao fixar o nível dos estoques em função do grau de incerteza das suas previsões. Como os estoques se valorizam com aumentos nos preços das matérias-primas, compensariam em parte os menores lucros no caso da subestimação dos custos de produção.

Por este motivo, ao menos na ausência de grande instabilidade nos preços das matérias-primas e de altas taxas reais de juros, os custos das matérias-primas podem ser concebidos como entrando na formação dos preços industriais como um “custo de uso”, ao lado da depreciação do equipamento produtivo. Neste caso, o manejo de estoques seria um aspecto, entre outros, do modo como a empresa em geral se protege, em seu cálculo capitalista, do risco associado à existência de preços flexíveis, adaptando a estrutura global de seus ativos e passivos.

Tão ou mais importantes neste sentido são as flutuações na taxa de juros, que poderiam afetar as decisões de produção influenciando não apenas sobre os custos financeiros, mas agravando o caráter especulativo na própria avaliação de capital implícita naquelas decisões, ao incidir sobre os valores dos ativos e passivos da empresa. Entretanto, novamente, nem toda perspectiva de flutuação nas taxas de juros é capaz de motivar previsões de uma tendência ascendente das mesmas no horizonte temporal das decisões de produção no sistema industrial. Em particular, se não houver uma renovação freqüente dos compromissos de dívida da empresa com mudanças bruscas e acentuadas nas taxas de juros, que elevem enormemente o risco de não se prever uma tendência ascendente das taxas

de juros no horizonte temporal das decisões de produção, a empresa pode considerar como dados os prazos e as condições de seus contratos de crédito e endividamento, adaptando-se continuamente às flutuações dos juros por meio de ajustamentos na composição de seus ativos e passivos a cada nova decisão de produção, protegendo assim o valor do capital através de uma maior ou menor proporção de ativos financeiros, particularmente os de maior grau de liquidez.

Também no caso de baixa acentuada da taxa de juros e de previsão de choques nas matérias-primas, a política de retenção de estoques é altamente especulativa. Em resumo, o que importa destacar é que, numa situação de relativa estabilidade nos preços dos bens primários estratégicos e nas taxas de juros, as empresas não são necessariamente obrigadas a colocar crescentes margens de segurança no cálculo de seus custos e na taxa de juros implícita nas avaliações desenvolvidas na decisão de produção – como aplicação e valorização de capital. Este, ao contrário, seria o caso se fossem muito grandes a incerteza e o risco das previsões de custos e taxas de juros, particularmente se a empresa fosse obrigada a refazer compromissos de dívida com juros flutuantes durante o horizonte temporal de suas decisões de produção.

Esta questão da existência ou não de estabilidade nas condições dos contratos de dívida e no fornecimento de insumos incide fortemente no modo como as empresas reagem a previsões de vendas. Numa situação de instabilidade ela se superpõe, agravando-os, aos efeitos da própria incerteza sobre o comportamento da demanda inerente ao caráter monetário das decisões que, numa economia capitalista, necessariamente envolvem julgamentos sem base segura sobre a rentabilidade futura dos ativos de capital.

Seus efeitos específicos sobre produção e preços industriais derivam do fato de esta ter um horizonte temporal de decisão finito, dado o custo de qualquer reprogramação da produção e dos investimentos. Por isto, a instabilidade dos preços flexíveis, ao lado de crescente incerteza sobre as previsões de demanda, pode levar não somente ao não-comprometimento de recursos na produção corrente e na ampliação da capacidade produtiva, mas também à incorporação, nos preços, de previsões pessimistas sobre o comportamento dos custos e dos valores dos ativos e passivos da empresa.

Expectativas voláteis sobre preços de matérias-primas e taxas de juros podem, portanto, contribuir para imprimir peculiaridades às manifestações de uma crise. Seguindo a proposta de Maria da Conceição Tavares e Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, colocaríamos essa instabilidade no centro da explicação do fenômeno da estagnação com inflação que tem caracterizado a crise contemporânea. Ela pode ajudar a explicar por que, apesar da queda na demanda, os preços fixos e flexíveis não diminuem mas, ao contrário, aumentam; e por que, diante de eventuais e fortuitas perspectivas de aumento na demanda, fazem com que tendam a ser principalmente os preços, e não apenas e necessariamente a produção, que respondem às expectativas, apesar da existência de uma ampla capacidade ociosa.

Ao perturbar o cálculo capitalista na produção, a instabilidade dos preços dos bens primários estratégicos e das taxas de juros compromete os parâmetros que, em condições normais, poderiam orientar a atuação das empresas no mercado, no que diz respeito à formação da produção e dos preços, guiando esses últimos a partir do comportamento dos custos. Nesta situação de instabilidade, pouco se pode afirmar sobre preços e margens de lucro, mesmo quando não estejam ocorrendo simultaneamente mudanças substanciais nas bases técnico-produtivas e comerciais dos mercados que, em condições normais, seriam os principais condicionantes objetivos das estratégias competitivas das empresas no mercado.

Em termos gerais, o que se poderia dizer é que as empresas industriais, encontrando limites na redução do horizonte temporal de suas decisões de produção, em princípio reagem a um encurtamento generalizado nos horizontes do cálculo capitalista, e a um conseqüente aumento na incerteza e nos riscos envolvidos, tratando de adaptar-se através de mudanças na composição ativa e passiva do seu patrimônio e do aumento das margens de segurança no cálculo de seus custos. Porém, seu comportamento efetivo nas decisões de preço e produção pode variar muito, dependendo da situação do mercado. Não se exclui, a priori, a possibilidade de uma desestabilização dos mercados que conduza ao aumento do risco de maior competição em preços pela incapacidade de se impor uma liderança no mercado. Esta situação pode ser particularmente plausível quando muitos concorrentes enfrentam grandes estoques e excessos de capacidade produtiva, e não têm uma situação financeira

suficiente para adaptar-se às novas condições do mercado, sendo levados a optar por menores margens de lucro na tentativa desesperada de evitar maior declínio nas receitas de vendas. Neste caso, todas as empresas podem ver-se obrigadas a moderar suas margens de lucro sobre os custos esperados, principalmente quando simultaneamente impera uma alta taxa de juros real, o que aconselha maior prudência no sentido de evitar aumentos indesejados nos estoques. Em todo caso, os resultados efetivamente obtidos pelas empresas em termos de margens de lucro e rentabilidade operacional dependerão ainda do comportamento real dos custos e das vendas vis-à-vis as previsões que motivaram as diversas decisões de produção.

De qualquer modo, numa situação de instabilidade como a mencionada não caberia retratar o comportamento dos preços industriais a partir da hipótese de normalidade, que é prejudicada, não somente pela incerteza e risco no cálculo dos custos e nas previsões de demanda, mas principalmente no cálculo dos próprios valores dos ativos e passivos da empresa. Como os ativos têm distintos timings de valorização e os passivos diferentes períodos de maturação, as empresas são permanentemente levadas a ajustes de portfólio que vão sempre em prejuízo da produção e dos investimentos produtivos. E, esta incalculabilidade dos valores de capital e a imprevisibilidade de custos e taxas de juros seriam as principais responsáveis pelo fato de variações na demanda se traduzirem em mudanças nos preços e não na produção, em lugar da suposta inércia do processo inflacionário atribuída basicamente à indexação dos reajustes salariais aos preços do passado, com mark-ups que não diminuem na formação dos preços industriais.

Aceitando a argumentação anterior, seria um equívoco enfatizar, na origem dos problemas que se manifestam no ritmo do processo inflacionário, a suposta necessidade de reajustar preços relativos em presença de uma inércia no comportamento dos preços industriais colocada pelos reajustes de salário. Nas condições mencionadas, sintetizadas na expressão “instabilidade dos preços e da produção industrial”, continuar concebendo o processo inflacionário como se seu ritmo pudesse ser decomposto nos componentes de inércia e “choque” significaria desencaminhar a discussão com falsas questões – como, por exemplo, o papel da indexação dos salários no sentido de fazer com que

as mudanças tidas como necessárias nos preços relativos só pudessem verificar-se às custas de uma aceleração da inflação. Esta forma de encarar o processo inflacionário não ajudaria a ver, mas encobriria, os fenômenos peculiares da crise atual, notadamente o predomínio do caráter estritamente especulativo da valorização da riqueza capitalista e suas manifestações na própria valorização produtiva do capital, que está na raiz do desaparecimento da normalidade dos preços industriais.

Como mostraram Conceição e Belluzzo, a desestabilização dos preços e da produção industrial é um processo que coincide com a exaustão da longa prosperidade do pós-guerra, ganha força com o crescente descontrole dos movimentos internacionais de capital financeiro – principalmente após a desvalorização do dólar em 1971 e subsequente ruptura do padrão monetário internacional –, se intensifica com os aumentos de preço relativo dos alimentos, matérias-primas e energia e culmina com a imposição da hegemonia do dólar, através do aumento nas taxas de juros internacionais e suas conseqüências sobre a situação das economias endividadas, particularmente as dos países subdesenvolvidos. A tentativa desses últimos países de contornar a situação dos balanços de pagamentos através da desvalorização cambial e do aumento das taxas internas de juros, via política monetária restritiva e crescente emissão de títulos públicos, em vez de ajustar a economia preparando-a para retomar o crescimento de modo compatível com a obtenção de grandes superávits comerciais (embora tenha cumprido seus objetivos mais superficiais quando a situação do comércio internacional permitiu a obtenção daquele superávit) o fez às custas de maior instabilidade na produção, refletida não somente no aumento do ritmo da inflação, mas também na colocação de crescentes dificuldades para a retomada do crescimento. As manifestações mais evidentes disto são os altos juros reais, a desorganização das finanças do Estado e o crescimento do ônus da dívida social a ser cobrada num futuro imediato, ao compasso do endividamento do Estado e do país com o exterior.

Em síntese, parece-nos um equívoco pensar que os preços industriais continuam sendo formados a partir do repasse de aumentos de preços verificados no passado e interpretar a aceleração inflacionária como uma decorrência de bruscos aumentos exógenos nos preços

flexíveis – choques de oferta ou de demanda que, embora pudessem representar uma perturbação abrupta da normalidade dos preços industriais, logo levariam o sistema a convergir para uma nova normalidade.

Entretanto, não negamos que mesmo diante de uma situação de instabilidade, o processo inflacionário contenha uma inércia que dificulta o rebaixamento do seu ritmo. Insistir na tentativa de negar a existência desta inércia significaria apenas levantar novas falsas questões em prejuízo da verdadeira compreensão da natureza do processo inflacionário, simplificando em excesso o argumento e debilitando a crítica à visão keynesiana. Apenas destacamos que a inércia é somente um aspecto particular do processo inflacionário, de modo que as análises fundadas exclusivamente na sua existência seriam totalmente insuficientes. Na verdade sugerimos a necessidade de se tentar ver a formação dos preços industriais de um modo mais amplo que comporte tanto a situação de normalidade quanto a de anormalidade ou instabilidade. E a idéia mais geral é que formar preços significa tentar valorizar capital na produção e somente em condições de estabilidade estrutural as empresas formam preços simplesmente operando mark-ups sobre custos primários unitários.

É somente neste sentido que a ênfase na ruptura da normalidade de preços industriais proporciona uma outra maneira de ver o processo inflacionário. Entretanto, ela permite identificar de outro modo os fatores de realimentação e aceleração inflacionária bem como oferece outra base para sustentar as avaliações do significado da política econômica. Tendo em conta que o objeto em discussão é a produção e os preços e que o horizonte temporal da produção é finito enquanto o do cálculo capitalista pode ser reduzido indefinidamente, em vez de supor normalidade de preços – segundo a qual seriam os choques de preço relativo que alteram o patamar inflacionário –, destaca-se a ruptura da normalidade pela instabilidade capitalista. Esta ruptura provocaria contínuas e descontroladas mudanças de preços relativos, num processo inflacionário constantemente acelerado. Nesta última perspectiva de encarar o processo inflacionário, o significado da política econômica é avaliado não tanto pelas mudanças de preço relativo que provoca, tidas como necessárias

para ajustar a economia, mas principalmente por seus efeitos no sentido de aumentar – ou, ao contrário, impedir este aumento – o grau de instabilidade no cálculo capitalista da produção.

Em princípio, os preços relativos são simples resultados, e não elementos de cálculo empresarial nas decisões de produção e investimento. Por que então colocar tanta ênfase num suposto ajustamento de preços relativos para a reativação da economia? É verdade que não basta a presença de expectativas favoráveis com respeito à demanda nominal pelos produtos, pois tais expectativas podem conduzir simplesmente a maiores preços industriais, sem afetar significativamente a produção e o emprego, não se traduzindo em maior demanda efetiva. Porém, esta última possibilidade, que é típica de uma situação de extrema instabilidade no cálculo da produção e dos preços, aponta justamente para a necessidade de se discutirem as condições necessárias para refazer a estabilidade e reerguer a atividade econômica, quaisquer que sejam as bases da retomada da atividade da economia, em termos de estrutura produtiva. Na discussão desta questão – do saneamento necessário para recuperar o ritmo da atividade econômica sob bases mais sólidas e estáveis –, não se deve perder de vista o fato de que simples aumentos nos preços industriais, quando contribuem para desvalorizar os compromissos assumidos pelas empresas no passado, sob expectativas que a realidade do presente mostrou terem sido falsas, são em princípio favoráveis à reativação da economia. O verdadeiro problema da inflação é que nas circunstâncias atuais, em vez de facilitar o rompimento com o passado e a abertura do caminho para o futuro, simplesmente exprime uma grande incerteza nas decisões econômicas. E, neste caso, não somente prejudica o desbravamento de novas áreas de investimentos, fundamentais para qualquer reerguimento sustentado da economia, mas também prejudica as próprias atividades correntes do sistema industrial.

Por este motivo, qualquer avaliação do significado da alta dos preços em termos de suas implicações sobre o ritmo da atividade econômica requer uma análise das condições em que são tomadas as decisões de preços, produção e investimento, não bastando afirmar que uma mudança de preços relativos, refletindo-se nas rentabilidades dos diversos setores e/ou na demanda pelos vários produtos, facilitaria a

reacomodação da estrutura produtiva. Porque o que tem que ser explicado, em primeiro lugar, são as razões pelas quais determinada demanda nominal se traduz em maiores preços e não em maior produção. Na discussão deste problema parece mais útil, em vez de destacar uma suposta perda geral de eficiência alocativa do sistema de preços com a inflação – derivando daí a necessidade de extirpar o processo inflacionário – colocar claramente em evidência as circunstâncias que fazem com que a inflação não ajude a desfazer compromissos passados, repondo constantemente a necessidade de elevar os preços para que se prossiga comprometendo algum recurso na produção. É como se, diante da autonomia que assume decisões de preços perante o mercado numa situação de instabilidade, houvessem permanentes distorções de preços relativos e em cada tentativa de realinhamento dos preços subisse o patamar da inflação, endogeneizando os choques inflacionários.

Daí o absurdo de se privilegiar a indexação dos salários ao custo de vida como se fosse o principal fator de realimentação inflacionária, quando na verdade os salários se constituem num dos poucos itens que podem ser considerados estáveis no cálculo dos custos das empresas; a menos que chegassem a ser reajustados de modo tão freqüente que seu período de vigência fosse inferior ao horizonte temporal da avaliação capitalista.¹³⁶ Os salários correm assim atrás da inflação, que em condição de instabilidade geral reflete basicamente a dificuldade de romper com o passado. Esta, entretanto, se manifesta como um crescente temor diante do futuro, diante do encurtamento geral do horizonte de cálculo capitalista, dado que na produção existem limites ao horizonte dos cálculos nela envolvidos. O desenvolvimento desta questão, entretanto, seria matéria para outro trabalho.

¹³⁶ No caso brasileiro, este período de avaliação tem encurtado sensivelmente desde os choques de juros e câmbio do começo da década de 80. Hoje podemos afirmar, sem sombra de dúvida, que a avaliação no que se refere ao câmbio e aos juros é, no máximo, semanal, e no que se refere aos estoques e aos preços das matérias-primas é, em regra, mensal. Assim o cálculo do capital de giro, dos custos variáveis e da amortização tem, como horizonte máximo, três meses. Não por acaso a trimestralidade se converteu numa reivindicação generalizada.

Comentários finais

É impossível sintetizar este trabalho em breves conclusões, dada a amplitude dos temas nele tratados. Em vez de fazer uma tentativa a priori fracassada, optamos por destacar, nestes comentários finais, duas questões centrais para o debate contemporâneo sobre mercado de trabalho e salários.

A primeira delas constitui uma síntese apertada na qual procuramos resgatar a natureza essencial e específica do subdesenvolvimento que tem levado a uma controvérsia infundável e, a nosso juízo, equivocada, sobre o funcionamento do mercado de trabalho em países de capitalismo tardio e periférico. Neste particular, com risco de repetição, apresentaremos o cerne dos problemas tratados no quarto capítulo deste livro.

Já a segunda questão diz respeito ao modo como tratar os salários no contexto inflacionário específico da atual crise econômica mundial, tendo por referência a situação dos países desenvolvidos. Isto porque neles tiveram origem tanto a crise quanto as teorias sobre a inflação que animam e confundem o debate contemporâneo.

Salários e subdesenvolvimento

Para ordenar a exposição, centremos a discussão sobre salários tendo por referência o marcante contraste no comportamento do seu nível e distribuição entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos no pós-guerra, quando se generalizou o padrão industrial e de consumo americano no mundo capitalista. Essas transformações produtivas implicaram grandes aumentos de produtividade. Porém, enquanto nos países desenvolvidos os salários aumentaram com a produtividade,

permitindo diversificar o consumo dos assalariados através da incorporação da população ao consumo maciço de bens duráveis de consumo, nos países subdesenvolvidos a maioria da população, mesmo o assalariado, embora não totalmente excluída do consumo desses produtos, não se constituiu na base do seu mercado, refletindo o fato de que os salários não acompanharam a crescente produtividade.

Associamos, em primeiro lugar, essa diferença de comportamento dos salários ao fato de os países desenvolvidos terem retomado o crescimento no pós-guerra contando com uma sociedade urbano-industrial razoavelmente consolidada, terem uma economia com uma estrutura muito menos heterogênea que a dos países subdesenvolvidos e não terem sofrido, durante o período, deslocamentos setoriais e geográficos de população tão intensos. O problema, entretanto, é como concatenar as relações de ordem causal de modo que esta associação, que tem apelo num nível intuitivo, torne-se mais nítida analiticamente. Nosso ponto de partida foi uma discussão de visões profundamente arraigadas na tradição do pensamento latino-americano sobre subdesenvolvimento econômico. Essas visões associaram baixos salários a excedentes de mão-de-obra e estes últimos às limitações do processo de industrialização dos países subdesenvolvidos. Sugeriam assim que se tratava de problemas superáveis a partir da intervenção do Estado mediante uma política deliberada de desenvolvimento econômico.

Porém a intensificação da industrialização não superou o caráter excludente do desenvolvimento econômico periférico, nem forneceu as condições estruturais necessárias para elevar os salários a par com a produtividade de modo a permitir ampliar o consumo da maioria dos assalariados, fazendo-a constituir a base do mercado dos bens de consumo durável, notadamente os de maiores preços. Ao contrário, houve um aprofundamento da desigualdade social e de renda que assumiu novos matizes.

Este fato constatável sugere por si mesmo a necessidade de se buscar uma explicação específica da pobreza e da desigualdade social e de renda, no sentido de elas não serem consideradas simplesmente como um mero reflexo do atraso econômico-produtivo. Em nossa opinião, a

reflexão sobre esta questão deve ser conduzida a partir da discussão do que foi tomado por hipótese, isto é, a relação entre excedente de mão-de-obra e formação dos salários.

Seguindo a proposta de Paulo Renato Souza e Maria da Conceição Tavares, colocamos a questão em contraposição à tese clássica de Arthur Lewis, que enfatizou sem maiores mediações os efeitos do excedente de mão-de-obra sobre a formação dos salários, no sentido de proporcionar uma oferta elástica de mão-de-obra, a dado salário real, equivalente ao nível de vida obtido na pequena produção agrícola de subsistência. Nesta perspectiva de encarar a relação entre excedente de mão-de-obra e salários, uma pré-condição para o progresso econômico finalmente permitir elevar os salários e diversificar ampliando o consumo dos assalariados, tal como sucedia nos países desenvolvidos, seria que o desenvolvimento capitalista superasse a produção agrícola tradicional, e com ela a dualidade, pela unificação do mercado de trabalho.

Acreditamos que se avança no estudo da relação entre excedente de mão-de-obra e formação dos salários ao não tomar aquele excedente como simples decorrência do atraso econômico, que influiria nos salários ao permitir oferta elástica de mão-de-obra a um salário real equivalente ao nível de vida de subsistência no campo ou no setor informal urbano. Assim é possível destacar mais claramente a necessidade de se estudar o modo como a heterogeneidade do mercado de trabalho se reproduz com o desenvolvimento do capitalismo.

Cabe, entretanto, distinguir dois problemas diferentes. De um lado a questão da funcionalidade da existência do setor informal. Se fosse verdadeiro que ele contribui para a elevação do ritmo do progresso capitalista, por exemplo, ajudando a rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho, o setor informal não deveria ser considerado simples refúgio de mão-de-obra sobrando. Outra questão é a da própria caracterização do setor informal como refúgio de sobrantes, considerando-o como resquício do passado associado à condição de atraso econômico dos países subdesenvolvidos ou, ao contrário, enfatizar o seu caráter estrutural manifesto na reprodução do setor informal com o progresso capitalista. Para o estudo da relação entre excedente de mão-de-obra e salários, a segunda questão é mais importante que a primeira.

Independentemente de que contribua ou não para elevar o ritmo de acumulação de capital, o importante é destacar o setor informal como elemento estrutural de um sistema heterogêneo que se reproduz com o progresso capitalista, destacando-se assim suas relações mercantis diretamente com as empresas capitalistas ou indiretamente através da circulação da renda gerada preponderantemente no núcleo capitalista da atividade econômica. Com isto é possível enfatizar que o progresso capitalista não apenas não incorpora no emprego assalariado toda a população ativa como, ao reproduzir suas relações mercantis permite a sobrevivência dos que formam o excedente de mão-de-obra.

Nesta perspectiva de encarar o excedente de mão-de-obra, define-se o setor informal privilegiando seu caráter mercantil e enfatizando a ausência de capital e portanto de sua valorização como objetivo. A natureza essencial do setor informal residiria no caráter mercantil, porém não capitalista, de sua produção. Deste último aspecto da produção informal se derivariam as características técnico-econômicas que descrevem as unidades produtivas informais como limitadas em termos de escala, divisão do trabalho e mecanização, bem como o modo peculiar e o significado da expansão de suas atividades como crescimento vegetativo por proliferação de produtores em busca de sobrevivência.

Note-se, entretanto, que se estão distinguindo conceitualmente produtores informais e pequenas empresas. A distinção pode parecer sutil, porque, afinal de contas, as unidades produtivas informais apresentam aspectos semelhantes aos considerados típicos das pequenas empresas em certas estruturas de mercado capitalista como pequena escala e crescimento por proliferação de unidades produtivas em vez de ampliação das escalas de produção existentes, que é mais típico da grande empresa capitalista. De fato trata-se de aspectos comuns associados ao pequeno tamanho da unidade produtiva, independentemente de seu caráter informal ou empresarial. Entretanto, definindo com rigor a noção de setor informal como um aspecto da heterogeneidade estrutural da economia subdesenvolvida, que se reproduz no progresso capitalista, ela expressa na verdade uma diferenciação de mercados e não simplesmente diferenças entre tipos de unidades produtivas.

Porém, o estabelecimento desta distinção e a relevância de suas implicações para a análise do setor informal e de sua influência sobre os salários requerem uma noção de mercado e concorrência mais ampla que a habitual, restrita ao estudo dos preços (como se fosse possível isolar esta variável), que privilegia os aspectos mais evidentes dos métodos usados nas disputas dos produtores no mercado através de preços, qualidade dos produtos e variadas formas de promoção de vendas.

Na distinção entre mercados capitalista e informal, interessa destacar as diferenças na natureza e implicações do processo competitivo em termos de potencial transformador da estrutura da economia. Este último seria típico da concorrência entre capitais em valorização na produção, embora assuma especificidades e diferenciações ao nível das diversas estruturas de mercado capitalista, com suas peculiaridades em termos de padrões de concorrência.

Por seu potencial transformador, é possível considerar a concorrência capitalista na produção e nos mercados como o motor da dinâmica do sistema econômico, que gera seus espaços mesmo quando eles não sejam plenamente ocupados pelas empresas capitalistas. Ao contrário, as atividades informais se limitariam a preencher os espaços econômicos não ocupados pela empresa capitalista, não sendo capazes de criar os espaços que ocupa, com o que sua dinâmica de comportamento pode ser considerada um reflexo da dinâmica capitalista.

Mesmo quando pequena, a empresa capitalista está inserida num mercado capitalista e participa de uma concorrência entre capitais. Sua rentabilidade reflete as condições em que se verifica este processo competitivo em termos das vantagens efetivas e potenciais das diferentes empresas, inclusive quanto às suas respectivas situações financeiras. Embora freqüentemente as pequenas empresas apenas se acomodem às estratégias de expansão dos líderes do mercado, sua existência pressupõe uma rentabilidade mínima, pois antes de mais nada são o resultado de uma aplicação de capital.

Não é o que ocorre no setor informal, e por isto o nível de renda per capita de seus distintos segmentos pode ser considerado como um resultado imediato de um ajustamento entre suas dimensões econômica e

populacional. Essas duas dimensões do mercado informal são explicadas ou determinadas independentemente uma da outra e em relação ao nível de renda per capita prevalecente, a partir do comportamento do núcleo capitalista da atividade econômica, seu ritmo e peculiaridades de desenvolvimento.

Distinguem-se, então, renda informal e lucro capitalista, mesmo que, em certas circunstâncias especiais, a atividade informal permita um nível de subsistência relativamente alto comparativamente ao prevalecente entre os assalariados. Por outro lado, o fato peculiar da produção informal – de que tanto o número de produtores quanto o espaço econômico disponível para suas atividades decorrerem do ritmo e peculiaridades do desenvolvimento do núcleo capitalista – também permite distinguir a determinação do nível médio de renda no setor informal da formação dos salários. Ao contrário do setor informal, no mercado de trabalho assalariado o número de empregados é uma consequência imediata da existência de uma demanda de trabalho derivada das decisões de produção das empresas, dada a técnica e a organização das unidades produtivas.

Portanto, os salários, ao contrário da renda média do setor informal, não devem ser vistos simplesmente como um resultado imediato de um ajustamento entre um espaço econômico dado e a mão-de-obra disponível, pois, contrariamente à ocupação informal, não surgem empregos assalariados pelo simples fato de existir uma mão-de-obra disponível.

A afirmação anterior não nega que o nível dos salários possa exercer alguma influência, complexa e de sentido indefinido a priori, sobre o emprego assalariado. Apenas destaca as diferenças no processo de geração do emprego e ocupação informal, e a partir delas se afirma a distinta natureza da determinação do salário e da renda média informal. Isto, porém, é suficiente para problematizar qualquer tentativa de estabelecer uma relação causal direta entre os níveis de salário e de renda média informal, mesmo que em termos puramente nominais. Entretanto, não se nega em princípio a possibilidade da existência de uma relação mais geral entre excedente de mão-de-obra e formação dos salários, particularmente na chamada base do mercado de trabalho assalariado.

Assim, a grande pressão da mão-de-obra excedente, que é o principal responsável pelo, comportamento do nível da renda média informal, não necessariamente tem a mesma influência direta e imediata sobre o nível dos salários. Sua influência depende das peculiaridades na organização do mercado de trabalho assalariado, que não reflete somente a presença de um excedente de mão-de-obra, mas também as características do processo de industrialização dos países subdesenvolvidos.

Na verdade, a pressuposição de que a renda média informal, na medida em que influi sobre a oferta de trabalho assalariado, determinaria o nível do salário, fez girar grande parte do debate sobre a influência do excedente de mão-de-obra em torno de uma falsa questão e encobriu as implicações do modo como se transformou a estrutura econômica dos países subdesenvolvidos, com a industrialização, sobre a conformação do mercado de trabalho assalariado.

Entretanto, nos parece que seria um equívoco procurar generalizar acerca das formas de organização do mercado de trabalho assalariado a partir da consideração das características da estrutura industrial. De fato, é possível observar que estruturas produtivas basicamente semelhantes deram origem a distintas formas de organização do mercado de trabalho assalariado. Estas não apenas diferem na configuração dos vários segmentos específicos de mercado, como até mesmo apresentam postos de trabalho que, se numa situação fazem parte de segmentos específicos, nas outras pertencem à base do mercado de trabalho assalariado.

Porém, acreditamos ser possível afirmar que, de um modo geral, a estabilidade de determinada estrutura produtiva facilita a consolidação de determinada organização do mercado de trabalho assalariado. Ou seja, a simples reprodução ampliada da mesma estrutura produtiva ao longo do tempo ajuda a consolidar determinados padrões de especialização de mão-de-obra, fazendo-a voltar-se preferivelmente para certos postos de trabalho e indústrias específicas, contribuindo assim para estabilizar as relações de emprego existentes. O contrário se poderia dizer quando ocorrem transformações radicais na estrutura produtiva, nos padrões de concorrência dos mercados capitalistas e na distribuição espacial de atividade econômica que, na medida em que provocam intensos

deslocamentos setoriais e geográficos de mão-de-obra, podem contribuir para desestabilizar a organização existente no mercado de trabalho assalariado.

Extrapolando essas considerações gerais, afirmamos que um mercado de trabalho tende a ser mais fluido ou, ao contrário, mais rigidamente estruturado, em função da rapidez ou lentidão, continuidade ou descontinuidade, com que se monta e se transforma o aparelho produtivo da economia capitalista. Nossa hipótese é que seriam muito diferentes as situações de um país que monta sua estrutura produtiva num período que se estende por décadas e outro que vê surgir as várias indústrias simultaneamente num curto período de tempo. Nesta última situação, tenderia a prevalecer um mercado de trabalho assalariado com uma base muito ampla, que inclui elevada proporção dos postos de trabalho das várias indústrias e poucos e pequenos segmentos rigidamente estruturados.

No primeiro caso, as indústrias que vão surgindo recrutam mão-de-obra preponderantemente nas indústrias preexistentes e vão dando origem a amplos segmentos de mercado de trabalho assalariado, com isto estabelecendo as condições estruturais para que os trabalhadores possam barganhar aumentos globais de salários que acompanhem a elevação da produtividade, permitindo à grande maioria dos assalariados ir incorporando, na sua estrutura de consumo, os novos bens e serviços que vão sendo introduzidos pela industrialização. No segundo caso, as indústrias novas recrutam mão-de-obra de uma massa urbana indiferenciada e pouco adaptada à disciplina do trabalho industrial e que encontra espaços econômicos para sobreviver fora do emprego assalariado, inclusive nos interstícios do aparelho produtivo em construção. Apesar disso, o crescente domínio deste pelo capital industrial termina fazendo com que a reprodução dos mercados informais se verifique principalmente fora do sistema produtivo, na prestação de serviços, com exceção de indústrias que por razões de ordem técnica não proporcionam vantagens de escala e onde é difícil a mecanização e que, portanto, tendem a manter uma estreita interface dos setores formal e informal.

A recorrência de bruscos e intensos surtos de aprofundamento da industrialização, que podem inclusive provocar intensos booms industriais, fazendo crescer o emprego assalariado num ritmo superior ao da população ativa urbana e reduzindo momentaneamente a magnitude proporcional do excedente de mão-de-obra, recoloca permanentemente as condições para uma elevada rotatividade no emprego e uma ausência de especialização para uma fração expressiva da mão-de-obra assalariada. Isto, em princípio, contribui para manter baixo o nível dos salários da maioria dos trabalhadores, enquanto aumenta a dispersão salarial durante esses surtos de industrialização. A experiência dos países desenvolvidos mostra que a simples existência de um excedente de mão-de-obra não é suficiente para implicar baixos salários. Mesmo em países que sofreram profundas mudanças na estrutura de sua economia durante o pós-guerra, a existência de uma base urbano-industrial montada previamente ajudou a compatibilizar um excedente de mão-de-obra relativamente amplo com um mercado de trabalho assalariado rigidamente estruturado e com uma base relativamente estreita, que facilitou o aumento dos salários com a produtividade e permitiu ampliar e diversificar o consumo da maioria dos assalariados.

Porém, a forma concreta de organização do mercado de trabalho assalariado não é passível de generalização. Ela depende fundamentalmente do modo como os movimentos operário e sindical se acomodam às transformações estruturais da economia, e esta acomodação depende essencialmente de fatores de natureza histórica e sociopolítica. Apenas sublinhamos que, para o salário da maioria dos trabalhadores vir a acompanhar a produtividade, uma pré-condição é que o mercado de trabalho não tenha uma base muito ampla. Este último fato tende a ocorrer em países subdesenvolvidos mais avançados na industrialização, não tanto pelas características de sua estrutura industrial – de resto semelhante à dos países desenvolvidos –, mas pela rapidez e descontinuidade com que foi montada e pelas peculiaridades do meio urbano que enfrentou. Isto, muito mais que a simples existência de um grande excedente de mão-de-obra, tem a ver com os baixos salários e grande dispersão imperantes naqueles países subdesenvolvidos.

Entretanto, as peculiaridades da organização do mercado de trabalho não são suficientes para explicar os baixos salários e sua grande dispersão nos países subdesenvolvidos que mais avançaram na industrialização. Por si mesmas elas não dão conta de porque os salários não acompanharam a produtividade, impedindo a ampliação do consumo da maioria dos assalariados, que por este motivo não se constituíram na base de expansão dos mercados dos novos produtos introduzidos pela industrialização. Não bastaria então destacar os efeitos do capital industrial sobre a organização do mercado de trabalho, no sentido de não gerar as condições estruturais necessárias para o salário da grande maioria dos trabalhadores acompanhar a produtividade e intensidade do trabalho características da estrutura industrial montada, o que denota a presença de superexploração. É preciso considerar explicitamente outro aspecto da questão, que diz respeito ao poder de compra dos salários e à estrutura de consumo da população.

Uma característica associada à condição de subdesenvolvimento econômico, refletindo mais estreitamente aspectos concretos de certas sociedades, particularmente da organização do Estado, em muitos países subdesenvolvidos que avançaram na industrialização destaca-se o fato de uma parcela substancial dos bens e serviços consumidos pelos assalariados ser produzida fora do sistema industrial e ter apresentado preços relativos crescentes. Em parte esse fenômeno é consequência do atraso econômico manifesto numa peculiar estrutura agrária que envolve a organização da produção, a distribuição da propriedade da terra, o regime de posse do solo e os padrões de comercialização dos produtos, na incapacidade ou indisposição do Estado em proporcionar uma infraestrutura urbana adequada e nas consequências dos problemas estruturais do balanço de pagamentos. Porém também reflete problemas associados ao tipo de modernização ou “estilo de desenvolvimento”, mais que ao atraso econômico. Talvez o caso mais ilustrativo disto seja o desenvolvimento de uma agricultura moderna voltada para a agroindústria e/ou para exportações, que em vez de garantir um padrão alimentar mínimo para a população terminou colando os preços de seus produtos aos vigentes no mercado internacional, sofrendo a influência das contingências deste mercado bem como as da evolução da taxa de câmbio.

Na argumentação anterior abordou-se o comportamento dos salários como um aspecto do desdobramento de um padrão de industrialização que caracterizou o pós-guerra. Notamos as diferenças entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos e as relacionamos com as peculiaridades desses dois tipos de economia em termos de organização do mercado de trabalho assalariado e evolução dos preços externos ao sistema industrial. Elas responderiam pelo fato de os salários terem acompanhado a produtividade nos países desenvolvidos sem que ao mesmo tempo se aprofundassem a dispersão salarial e a diferenciação de estruturas de consumo entre os assalariados, exatamente o contrário do ocorrido nos países subdesenvolvidos de mais intensa industrialização no pós-guerra.

Salários e inflação

O confronto da atual crise econômica mundial com a dos anos 30 mostra a peculiaridade da aceleração da inflação simultaneamente ao aumento do desemprego, chamando novamente a atenção dos economistas para a questão da determinação do emprego, dos salários e dos preços. A atual inflação com desemprego também contrasta marcadamente com o prolongado e intenso crescimento da economia mundial no pós-guerra quando nos países capitalistas desenvolvidos, o salário real pareceu aumentar ao compasso da produtividade. As evidências empíricas neste sentido foram interpretadas por alguns como sintoma de uma mudança na própria natureza dos processos de determinação dos salários, que teria sido funcional ao desempenho da economia enquanto durou a prosperidade, mas que ter-se-ia tornado um empecilho ao reerguimento da atividade econômica, colaborando para acelerar a inflação.¹³⁷

A essência da mudança na natureza dos processos de determinação dos salários residiria na gradual transformação da negociação salarial num processo contratual progressivamente coletivo, que teria diminuído paulatinamente a influência do mercado de trabalho. De fato, o comportamento dos salários no pós-guerra significou, primeiro nos Estados Unidos e depois na Europa, uma mudança substancial no

¹³⁷ Ver, por exemplo, Boyer (1979).

padrão de vida da classe operária e contrastou em vários aspectos com o sucedido em épocas anteriores. Desde a consolidação da produção capitalista sempre foi possível observar uma estreita influência do ritmo da atividade econômica sobre o nível nominal dos salários, notando-se entretanto movimentos muito diferenciados por ocupação, indústria e localidades geográficas em função das mudanças no comportamento do emprego e da mão-de-obra disponível. Enquanto os salários monetários pareciam responder de algum modo ao ritmo da atividade econômica, o salário real refletia melhor os movimentos dos preços que com frequência variavam também no mesmo sentido da produção e numa proporção maior que a dos salários monetários.

Em grande medida, a desproporcionalidade das alterações nos preços e nos salários monetários no ciclo da atividade econômica pode ser atribuída ao comportamento das relações de troca entre produtos primários e industriais. Enquanto na expansão da atividade econômica o aumento dos preços relativos dos produtos primários restringe a elevação do salário real apesar do possível aumento dos salários monetários, na retração a queda dos preços relativos dos produtos primários facilita a acomodação dos custos industriais a um ligeiro declínio dos salários monetários, com possível aumento do salário real dos que ainda conseguem manter-se empregados.

No pós-guerra, entretanto, houve um generalizado aumento de salário real durante um período prolongado de intenso crescimento econômico. Muitos associaram este comportamento do salário real à ausência de perturbações significativas, mais que conjunturais, nas relações de troca entre produtos primários e industriais e a uma relativa estabilidade das margens de lucro na produção industrial.¹³⁸ Como simultaneamente se observou um lento e arrastado aumento nos preços, ele foi basicamente atribuído a uma elevação dos salários nominais acima dos ganhos de produtividade, se não em todas, ao menos em algumas indústrias.

Prevaleceram inicialmente dois enfoques distintos na tentativa de explicar este aumento dos salários nominais acima da produtividade. De

¹³⁸ Ver entre outros Kaldor (1.976); Cripps (1977) e Robinson & Wilkinson (1977).

um lado, o da inflação de custos, que destacou as reivindicações salariais na barganha coletiva, e de outro, o da inflação de demanda, que pôs ênfase na própria expansão do emprego com o crescimento da demanda efetiva. Esta polêmica em torno da origem dos aumentos de salário monetário foi de certo modo interrompida pelo achado estatístico de Phillips sobre a existência de uma relação estável entre o ritmo de crescimento dos salários monetários e a taxa de desemprego, que ajudou a consolidar a explicação da inflação centrada nas pressões existentes no mercado de trabalho.

Note-se que a discussão em torno da curva de Phillips diz respeito ao comportamento do nível geral dos salários e não apenas a variações setoriais específicas que poderiam significar simples mudanças no perfil das diferenças salariais. Mesmo entre autores que, apesar do comportamento diferenciado do emprego por indústrias, consideram a relativa permanência no tempo das diferenças interindustriais de salário como contrariando a interpretação que as toma como resultado de simples distúrbios aleatórios em relação à norma competitiva de funcionamento do mercado de trabalho, alguns ainda destacam a influência da taxa de desemprego sobre o nível dos salários, inclusive o das indústrias que não apresentam flutuações expressivas no emprego.¹³⁹

De fato, nos países capitalistas desenvolvidos, durante o pós-guerra, os salários não parecem ter aumentado em maior proporção nas indústrias e localidades geográficas que apresentaram maior crescimento do emprego. Existem evidências não apenas de certa estabilidade na ordenação e nas diferenças de salário entre indústrias como também de associação entre elas e a concentração da produção em grandes unidades produtivas e a rentabilidade das indústrias.¹⁴⁰

Muitos autores interpretaram aqueles resultados estatísticos como um sintoma de que as indústrias de alto salário e com rápido crescimento do emprego têm maior capacidade de pagar remunerações superiores às estritamente necessárias para atrair e manter a mão-de-obra adequada, e que o fazem em decorrência da influência combinada das peculiaridades

139 Ver por exemplo Wachter (1970).

140 Ver OECD (1975).

das estruturas de mercado de seus produtos e da mão-de-obra que utilizam, refletidas inclusive num maior grau de sindicalização e num maior poder de barganha do sindicato.

Não obstante, a proposição anterior não descarta a possível influência da situação global do mercado de trabalho sobre o comportamento dos salários, pois seria preciso explicar porque os salários aumentam num ritmo semelhante nas indústrias de baixo salário, inclusive nas que apresentam um lento crescimento do emprego. Uma possibilidade que não pode ser descartada a priori é que numa época de rápida e prolongada expansão do emprego liderada por muitas das indústrias de altos salários, as indústrias de baixo salário podem ver-se diante de dificuldades para reter a mão-de-obra necessária, sendo obrigadas a aumentar o salário, apesar de apresentarem um lento crescimento do emprego.¹⁴¹ Esta proposição supõe não apenas um crescimento global do emprego mais rápido que o da disponibilidade de mão-de-obra, mas também que, quando esta situação ocorre e já é baixa a taxa de desemprego, ampliam-se as possibilidades dos trabalhadores normalmente vinculados às indústrias de baixo salário moverem-se na direção das de alto salário e com rápido crescimento do emprego.

Outros autores desprezam a influência da situação global do mercado de trabalho e enfatizam diretamente as reivindicações salariais dos trabalhadores na barganha coletiva com seus empregadores.¹⁴² Estes também são obrigados não apenas a mostrar as razões pelas quais ocorre um aumento generalizado dos salários monetários mas também devem apresentar um mecanismo alternativo de determinação dos salários que se sobreponha às forças competitivas do mercado, levando ao aumento dos salários independentemente da situação de escassez ou abundância de mão-de-obra.

Como sugere Joan Robinson, embora exista a possibilidade lógica de um esquema puro de inflação de custo centrada nos salários, é mais plausível que o crescimento econômico gere aumentos extraordinários nos lucros com ou sem aumentos nos preços e margens de lucro.¹⁴³ Esta alta

141 Ver Wachter (1970).

142 Ver sobre isto Cripps (1977).

143 Cf. Robinson & Wilkinson (1977).

rentabilidade em algumas indústrias poderia conduzir a aumentos localizados de salários monetários a partir da tentativa dos seus empregados de se aproveitarem da situação existente para melhorar o nível de vida, com ou sem a presença de escassez de mão-de-obra. Se esses aumentos de salário monetário se difundissem na direção de outros grupos de trabalhadores a partir de seus respectivos esforços na tentativa de manter a posição relativa de suas remunerações, haveria um aumento generalizado de salários e de preços, sendo estes últimos principalmente nas indústrias com crescimento mais lento da produtividade.

Entretanto, não parece plausível a idéia de que existe uma rígida e bem definida estrutura de salários relativos que abarque o conjunto da economia.¹⁴⁴ De fato, quando se consideram grupos de trabalhadores rigorosamente definidos em função das comparações salariais estabelecidas entre si, observam-se mudanças significativas, seja no seu ordenamento, seja na magnitude das diferenças entre seus respectivos salários médios. Parece, então, mais plausível que a relativa semelhança dos aumentos salariais na economia deva ser atribuída não à existência de um conjunto rígido de relatividades salariais, mas à presença de causas comuns que afetam as distintas fixações salariais independentes. Se este for o caso, seria então necessário explicar a natureza dessas causas comuns que terminam por provocar um aumento generalizado dos salários.

Uma das principais causas comuns do aumento generalizado dos salários é a própria elevação do custo de vida que entra como argumento na negociação dos salários entre empregados e patrões, através da tentativa dos primeiros em repor perdas no poder de compra dos salários. Porém, a eficácia na proteção do salário real já atingido varia entre grupos de trabalhadores em função da rapidez com que reagem ao aumento do custo de vida. É possível que alguns só possam fazê-lo com defasagem.¹⁴⁵

Entretanto, se a alta no custo de vida é expressiva e persistente, pode motivar o surgimento da militância e organização operária, de modo que, como afirmou Joan Robinson, parece mais correto supor que é a

144 Ver sobre isto Cripps (1977).

145 Ver sobre isto Robinson & Wilkinson (1977).

inflação que gera o sindicato, do que atribuir ao sindicato a origem da inflação. De fato, como se observou no final dos anos 60 e início da década seguinte, o sindicalismo se difundiu amplamente não apenas entre trabalhadores manuais previamente desorganizados, mas também entre trabalhadores de escritório e funcionários públicos, e até mesmo entre profissionais liberais que, em face da alta dos preços, tiveram de lutar do mesmo modo que trabalhadores menos “qualificados” para impedir a queda nos seus respectivos padrões de vida só em parte provocados pelo sucesso de outros trabalhadores melhor organizados (Robinson & Wilkinson, 1977).

É sintomática a inclusão crescentemente generalizada de cláusulas de indexação dos salários ao custo de vida nos contratos coletivos de trabalho. Alguns autores a interpretam como um sintoma de reconhecimento semi-explícito da existência de um nível mínimo de consumo dos assalariados.¹⁴⁶ De fato, enquanto não houver uma brusca aceleração no aumento do custo de vida, a indexação dos salários garante a manutenção do salário médio entre períodos sucessivos de vigência dos contratos salariais, embora haja um permanente declínio do mesmo durante cada um desses contratos.

A indexação dos salários monetários ao custo de vida parece sugerir que seja mais fácil para os trabalhadores procurar obter uma compensação depois que tenham efetivamente aumentado os preços do que tratar de antecipar-se a estes aumentos.¹⁴⁷ É verdade que, diante da presença de uma inflação crônica, os trabalhadores percebem a insuficiência da simples reposição das perdas passadas no poder de compra de seus salários. Porém, a eficácia das negociações salariais entre empregados e patrões em termos da preservação de adequadas relações de trabalho requer uma referência que lhe possa atribuir um mínimo de “objetividade”. O aumento do custo de vida no passado contribui mais para esta “objetividade” que a previsão do comportamento futuro dos preços, particularmente em mercados industriais estáveis com preços formados a partir dos custos. E se a inflação não for constantemente acelerada, a indexação do salário ao custo de vida ao menos garante a

146 Ver por exemplo Boyer (1979).

147 Para uma opinião contrária Rowthorn (1977).

preservação do salário médio real no período de vigência dos contratos salariais. Entretanto, a generalização da indexação dos salários ao custo de vida é mais notória em condições de aceleração continuada da inflação e, nesta situação, a não-antecipação dos aumentos de preço pelos trabalhadores na barganha salarial significa uma perda recorrente de poder de compra. No entanto, tudo indica que, diante dessas circunstâncias, parece mais plausível que os trabalhadores, em vez de tentarem incluir nos reajustes salariais uma margem por previsão da aceleração inflacionária, procurem encurtar o período de vigência do contrato salarial ou mesmo tentem estabelecer algum tipo de escala móvel de salários, na qual a própria duração do contrato passa a depender do ritmo da inflação.

A experiência dos países desenvolvidos no pós-guerra mostrou como o crescimento sustentado da atividade econômica e o aumento dos salários reais podem ser compatíveis com uma inflação estável num ritmo lento. Enquanto durou, a longa prosperidade foi acompanhada da diversificação no consumo dos assalariados que, especialmente nos países europeus, foi contemporânea às mudanças acentuadas na estrutura industrial. Embora tenham sido muito importantes neste processo a expansão do crédito ao consumo e possíveis mudanças nos preços relativos dos produtos, não se pode desprezar o papel do comportamento dos salários monetários.

Foi só com a exaustão dessa longa prosperidade a partir do final dos anos 60 que se agravou o problema da inflação, desencadeando uma escalada dos preços e dos salários simultaneamente ao declínio no ritmo da atividade econômica. Apesar dos sintomas cada vez mais recorrentes da crise mundial, os salários monetários continuaram aumentando. As razões pelas quais isto ocorreu, diante de um crescente desemprego e da acentuada precariedade da situação econômica e financeira de muitas empresas, devem ser buscadas basicamente na explicação da aceleração dos aumentos dos preços.

Como mostram Conceição e Belluzzo, a impossibilidade de se estabelecer uma paridade estável no poder de compra das principais moedas – a partir da ruptura do padrão monetário internacional – terminou por desencadear movimentos altistas nas taxas de juros e câmbio, desestabilizando os contratos de fornecimento e de dívida que são

essenciais para a formação da produção e dos preços industriais. É nesta desestabilização dos contratos e na tentativa de antecipação das alterações nos juros e no câmbio pelos industriais, visando evitar a desvalorização do capital, que reside a explicação da recorrente aceleração inflacionária. Diante dela, os salários monetários respondem com atraso, tentando recuperar o poder de compra perdido com a alta de preços.

Não são, então, a rigidez contratual dos salários monetários e a indexação dos mesmos ao custo de vida que estão na raiz do declínio da produção e do aumento dos preços. Enquanto a duração dos contratos salariais for superior ao intervalo de fixação dos preços industriais, geralmente (mas não necessariamente) balizados pelo período de planejamento da produção industrial, os salários continuarão sendo um item de custo estável, apesar de aumentarem a cada renovação dos contratos salariais. Somente no caso extremo em que a aceleração inflacionária motive a redução dos períodos de vigência dos contratos salariais, tornando-os menores que os períodos de formação dos preços e de planejamento da produção ou, o que seria menos plausível, que incorporassem expectativas sobre a inflação no futuro, é que os salários monetários passariam a constituir-se num elemento realimentador da inflação, contribuindo para elevar as margens desejadas de lucro sobre custos atuais na produção industrial.

Desse modo, não parece que a natureza contratual coletiva das negociações salariais no capitalismo contemporâneo tenha muito a ver com a origem da simultaneidade da aceleração da inflação com o aumento do desemprego, peculiaridade da atual crise econômica mundial. De fato, como ilustra o recorrente fracasso das experiências de políticas de renda em alguns dos países desenvolvidos, particularmente naqueles que têm déficit de balanço de pagamentos e elevada inflação, a disposição da liderança sindical em colaborar com o governo para aliviar a situação não reduz apreciavelmente a inflação, apenas agravando as tendências ao declínio no poder de compra dos salários.

E não se trata, apenas, como quer fazer crer Hicks, de que as políticas de renda não sejam capazes de oferecer perspectivas confiáveis de estabilidade, indispensável a qualquer recuperação duradoura, porque somente congelam a estrutura de relações entre os salários dos diversos

empregos existentes, em circunstâncias tais que uma recuperação exige a criação de novos empregos e não apenas a recolocação das pessoas nos antigos, perdidos durante a crise (Hicks, 1983).

É verdade que a economia mundial parece prestes a passar por profundas mudanças estruturais com a perspectiva de surgimento de novas indústrias e de transformações acentuadas na estrutura produtiva das existentes, processo este já em curso. Possivelmente essas transformações modificarão drasticamente o perfil da composição do emprego. Isto pode ser acompanhado da necessidade de salários mais altos para a formação de novos segmentos do mercado de trabalho, apesar da presença de um alto desemprego global. Entretanto, não é convincente atribuir a esses possíveis eventos as dificuldades atuais de deflagração de uma recuperação duradoura. Parece mais plausível considerar que o que está perturbando o cálculo capitalista na produção e dificultando a recuperação não é a instabilidade dos salários, mas a própria incerteza envolvida naquelas transformações estruturais que provavelmente significarão uma profunda modificação na divisão internacional do trabalho e na estrutura econômica das diversas nações.

Referências bibliográficas

- AMADEO SWAELEN, E. J. *Desemprego, salários e preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico da década de 70*. Rio de Janeiro: BNDES, 1982.
- BACHA, E. Crescimento econômico, salários urbanos e rurais. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, dez. 1979.
- BAIN, J. *Barriers to new competition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1956.
- BECKER, G. *Human capital*. New York: Columbia University Press, 1964.
- BIRNBAUN, H. The economic effect of career origins. In: EDWARD, R., REICH, M., GORDON, D. (Org.). *Labor market segmentation*. Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1975.
- BOURDON, C. Pattern bargaining, wage determination and inflation: some preliminary observations on the 1976/78 wage round. In: PIORE, M. (Org.). *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979.
- BOYER, R. Wage formation in historical perspective: the french experience. *Cambridge Journal of Economics*, v. 3, 1979.
- BRUNO, S. The industrial reserve army, segmentation and the Italian labour market. *Cambridge Journal of Economics*, v. 3, 1979.
- CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1975. (Tese, Doutorado)/Campinas: UNICAMP. IE, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 4).
- COUTINHO, M. *Distribuição de renda e padrões de consumo*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1979. (Dissertação, Mestrado).

- COUTINHO, M. *Distribuição de renda e mobilidade social no Brasil*. Campinas: UNICAMP. IE, 1984. (Tese, Doutorado).
- CRIPPS, F. The money supply, wages and inflation. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, 1977.
- CUNHA, P. V. A organização dos mercados de trabalho: três conceitos alternativos. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, v. 19, n. 1, jan./mar. 1979.
- _____. *Minimum wage policy with compulsory collective contracts: an empirical investigation of the wage formation process for unskilled workers in Brazilian industries research proposal*. Washington, DC: World Bank, Feb. 1983.
- _____, BONELLI, R. Estrutura dos salários industriais no Brasil: um estudo sobre a distribuição de salários médios em 1970. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 3, abr. 1978.
- DOERINGER, P., PIORE, M. *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1971.
- DUNLOP, J. Wage policies of trade Unions. *American Economic Review*, v. 32, 1941.
- _____. The task of contemporary wage theory. In: _____ (Org.). *The theory of wage determination*. London: Macmillan, 1957.
- EDWARDS, R. The social relations of production in the firm and labor market structure. In: _____, REICH, M., GORDON, E. (Org.). *Labor market segmentation*. Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1975.
- FELLNER, W. *Competition among the few*. New York: Knopf, 1949.
- GORDON, D. *Theories of poverty and underemployment*. Lexington, Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1972.
- HICKS, J. *The theory of wages*. London: Macmillan and Company, 1963.
- _____. *The crisis in keynesian economics*. New York: Basic Books Inc. Publishers, 1974.
- _____. *Perspectivas econômicas: ensaios sobre moeda e crescimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

- HICKS, J. Em busca de um padrão para estabilizar o mundo. *Senhor*, n. 119, jun. 1983.
- HUMPHREY, J. Operários da indústria automobilística no Brasil: novas tendências no movimento trabalhista. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 23, 1979.
- _____. As raízes e o desafio do 'novo' sindicalismo da indústria automobilística. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 26, 1980.
- KALDOR, N. Inflation and recession in the world economy. *The Economic Journal*, n. 86, Dec. 1976.
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1976. (Os Pensadores, 47).
- KEYNES, J. *Teoria general de la ocupación, el interes y el dinero*. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1943.
- _____. Ex post and ex ante. In: MOGGRIDGE, D. (Org.). *The collected writings of J. M. Keynes*. London: Macmillan, 1973.
- LEWIS, A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra. In: AGARWALA, A. N., SINGH, S. P. (Org.). *A economia do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Forense, 1969.
- LIMA, R. Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 10, n. 1, abr. 1980.
- LIVERNASH, R. Job cluster. In: PIORE, M. (Org.). *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York, M. E. Sharpe Inc., 1979.
- MACEDO, R. *Distribuição funcional na indústria de transformação: aspectos da parcela salarial*. [s.l.]: IPEA, 1980. (Série Estudos para o Planejamento, 23).
- _____. *Os salários na teoria econômica*. [s.l.]: IPEA/INPES, 1982. (Série PNPE, 2).
- _____, GARCIA, M. *Observações sobre a política brasileira de salário mínimo*. São Paulo: USP. FEA. FIPE, 1978. (Documento, 3).
- MARQUES, C. Nivel del salario y dispersion de la estructura salarial (1939/1977). *Economia Mexicana*, Mexico, n. 3, 1981.

- MARSHALL, A. Notas sobre la determinación del salario. *Desarrollo Economico*, Argentina, v. 19, out./dez. 1979.
- _____. Mercado de trabalho y crecimiento de los salarios en la Argentina. *Desarrollo Economico*, Argentina, v. 15, 1975.
- MORAES NETO, B. *Marx, Taylor, Ford: uma discussão sobre as forças produtivas capitalistas*. Campinas: UNICAMP, 1984. (Tese, Doutorado).
- OECD. *Wages and labour mobility*. Paris, 1975.
- OLIVEIRA, F. Economia brasileira: crítica à razão dualista. *Seleções CEBRAP*, São Paulo, 1976.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, 1959.
- PINTO, A. Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Economico*, Mexico, v. 32, n. 125, jan./mar. 1965.
- _____. Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *El Trimestre Economico*, Mexico, v. 37, n. 145, jan./mar. 1970.
- _____. El desarrollo reciente de América Latina. *El Trimestre Economico*, Mexico, v. 38, n. 150, abr./jun. 1971.
- PIORE, M. Notes for a theory of labor market stratification. In: EDWARDS R., REICH, M., GORDON, D. (Org.). *Labor market segmentation*. Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1975.
- _____. *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979.
- _____. Unemployment and inflation: an alternative view. In: _____. (Org.). *Unemployment and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979a.
- _____. Fragments of a 'sociological' theory of wages. In: _____. (Org.). *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979b.
- _____. Wage determination in low-wage labor markets and the role of minimum-wage legislation. In: _____. (Org.). *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979c.

Salários e preços

- POSSAS, M. *Dinâmica e ciclo econômico em oligopólio*. Campinas: UNICAMP, 1983. (Tese, Doutorado).
- REZENDE, G. C. Produção, emprego e estrutura agrária na região cacauzeira da Bahia. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, 1978.
- ROBERTSON, D. Wage-Grumbles. In: FELLNER W., HALEY, B. *Readings in the theory of income distribution*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin Inc., 1951.
- ROBINSON, J. *Economia de la competencia imperfecta*. Barcelona, Espanha: Ediciones Martinez Roca S.A., 1969.
- _____, WILKINSON, F. What has become of employment policy? *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, 1977.
- RODRIGUES, O. *La teoria del subdesarrollo de la CEPAL*. Mexico: Siglo XXI, 1980.
- ROSS, A. Orbits of coercive comparison. In: PIORE, M. *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979.
- ROWTHORN, R. E. Conflict, inflation and money. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, 1977.
- RUBERY, J. Structured labour markets, worker organization and low pay. *Cambridge Journal of Economics*, v. 2, 1978.
- SABOIA, J. A controvérsia sobre o salário mínimo e a taxa de salários na economia brasileira: novas evidências. *Revista de Economia Política*, v. 5, n. 2, abr./jun. 1985.
- SALM, C. *Escola e trabalho*. Campinas: UNICAMP, 1980. (Tese, Doutorado).
- SAYAD, J. Inflação brasileira. *Pensamento Iberoamericano*, n. 1, Madri, Espanha, jan./jun. 1982.
- SCHUMPETER, J. *Capitalism, socialism and democracy*. London: George Allen & Unwin, 1943.
- SHACKLE, G. L. S. *The years of high theory*. Cambridge: U. P., 1967.
- SHOVE, G. H. Review of the theory of wages. In: HICKS, J. *The theory of wages*. London: Macmillan and Company, 1963.

- SOLOW, R. On theories of unemployment. *American Economic Review*, v. 70, n. 10, 1980.
- SOUZA, P. R. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Campinas: UNICAMP, 1980. (Tese, Doutorado)/ *Salário e emprego em economias atrasadas*. Campinas: UNICAMP. IE, 1999. (Coleção Teses).
- _____, BALTAR, P. E. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 9, n. 3, dez. 1979.
- _____, CUNHA, P. V. Política salarial e evolução da estrutura de salário no Brasil. *Pensamiento Iberoamericano*, Madri, Espanha, n. 2, jun./dez. 1982.
- SRAFFA, P. Las leyes de los rendimientos en regimen de competencia. In: STIGLER, BOULDING (Org.). *Ensayos sobre la teoria de los precios*. Espanha: Aguilar, 1968.
- STEINDL, J. *Maturity and stagnation in American capitalism*. Oxford: Basil Blackwell, 1952.
- STONE, K. The origins of job structure in the steel industry. In: EDWARDS, R., REICH, M., GORDON, D. (Org.). *Labour market segmentation*. Massachusetts: D.C. Heath and Company, 1975.
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopolio y progreso tecnico*. Barcelona: Oikos Tau, 1966.
- 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).
- _____. *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1979. (Tese, Professor Titular)/Campinas: UNICAMP. IE, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 8).
- _____. Problemas de industrialización avanzada en capitalimos tardios y periféricos. *Economía de América Latina*, Mexico, n. 6, 1981.
- _____, BELLUZZO, L. G. Capital financiero e empresa multinacional. *Temas de Ciências Humanas*, São Paulo, n. 9, 1980.
- _____, _____. Uma reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea. *Revista da ANPEC*, ano 8, n. 9, jul. 1985.

Salários e preços

- TAVARES, M. C., SERRA, J. Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente del Brasil. *El Trimestre Economico*, Mexico, v. 38, n. 152, out./dez. 1971.
- _____, SOUZA, P. R. Emprego e salários na indústria: o caso do Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 1, n. 1, jan./mar. 1981.
- THUROW, L. A job competition model. In: PIORE, M. *Unemployment and inflation: institutionalist and structuralist views*. New York: M. E. Sharpe Inc., 1979.
- TOBIN, J. Inflation and unemployment. *The American Economic Review*, v. 62, n. 1, Mar. 1972.
- WACHTER, M. Cyclical variation in the interindustry wage structure. *The American Economic Review*, v. 60, n. 1, Mar. 1970.
- WEBB, S., WEBB, B. *Industrial democracy*. London, 1920.
- WOOD, A. *A theory of pay*. Cambridge: U. P., 1978.