

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

SALÁRIO MÍNIMO, DESEMPREGO E DESIGUALDADE NA TEORIA
ECONÔMICA E NO BRASIL

Autor: José Maria Nova da Costa Neto

Brasília, 2020

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

SALÁRIO MÍNIMO, DESEMPREGO E DESIGUALDADE NA TEORIA
ECONÔMICA E NO BRASIL

Autor: José Maria Nova da Costa Neto

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do grau de bacharelado em Ciências Econômicas, na Universidade de Brasília.

Brasília, agosto de 2020

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

SALÁRIO MÍNIMO, DESEMPREGO E DESIGUALDADE NA TEORIA
ECONÔMICA E NO BRASIL

Autor: José Maria Nova da Costa Neto

Orientador: Professora Doutora Maria de Lourdes Rollemberg Mollo

Banca:

Professora Doutora Adriana Moreira Amado (ECO/UnB)

Nada é impossível de mudar

Desconfiai do mais trivial, na aparência singelo.

E examinai, sobretudo, o que parece habitual.

Suplicamos expressamente: não aceiteis o que é de hábito como coisa natural, pois em tempo de desordem sangrenta, de confusão organizada, de arbitrariedade consciente, de humanidade desumanizada, nada deve parecer natural nada deve parecer impossível de mudar.

(Bertolt Brecht)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, que me deu a vida e saúde para realizar esse trabalho, nesse momento tão complicado da nossa história em que tantos sonhos são interrompidos.

Agradeço a minha família. Meus pais que sempre me incentivaram a buscar meus objetivos. Fabiana, Henrique e Carlos que me apoiam e me motivam, dando sentido especial à vida.

Agradeço minha orientadora Maria de Lourdes Rollemberg Mollo, pessoa que exige o rigor acadêmico necessário de maneira extremamente gentil, apresentando as correções necessárias sem deixar de incentivar o desenvolvimento do pensamento autônomo. Em sua orientação sempre indicando o caminho de forma suave, tornando a produção do trabalho gratificante e amena.

Agradeço aos professores e professoras do Departamento de Economia da Universidade de Brasília, que me ajudaram a crescer intelectualmente. Agradeço, em especial, a professora Daniela Freddo que nos contatos durante as atividades acadêmicas sempre incentivou a continuidade dos estudos.

Agradeço também aos membros do Grupo de Estudos e Pesquisas sobre o Trabalho, principalmente, na figura do professor Sadi Dal Rosso, que sempre fomentam discussões e leituras que incentivam o desenvolvimento do pensamento crítico, com preocupações acerca da realidade social.

Também agradeço aos colegas de cursos, com que tive a satisfação de conviver de forma harmônica, e que sempre estavam dispostos a auxiliar em eventuais dificuldades ou dúvidas sobre alguma matéria.

Por fim, mas não menos importante, agradeço aos membros da Secretaria da Graduação de Economia, que prestam um serviço imprescindível para o funcionamento adequado das atividades acadêmicas.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: A decisão Quanto à Combinação de Trabalho e Lazer.	11
Gráfico 2: A relação entre N^d e WP	12
Gráfico 3: Equilíbrio do mercado de trabalho.	13
Gráfico 4: Equilíbrio do mercado de trabalho e salário mínimo.	35
Gráfico 5: Evolução de índices de desigualdade de Renda no Brasil: 1992 – 2014.	57
Gráfico 6: Evolução de índices de desigualdade de Renda no Brasil: 2012 – 2019.	58
Gráfico 7: Evolução percentual do grau de informalidade na economia brasileira.....	61
Gráfico 8 Evolução percentual do Salário Mínimo Real, Taxa de desemprego e Taxa de Extrema Pobreza.	61
Gráfico 9: Evolução percentual da taxa de desemprego na economia brasileira.	63
Gráfico 10: Evolução do número de pessoas extremante pobres e pobres no Brasil entre 1992 e 2014.	67
Gráfico 11: Percentual da população com renda inferior a extrema pobreza e pobreza Brasil: 1992 – 2014.	68
Gráfico 12: Taxa de Pobreza no Brasil, para quatro linhas de Pobreza – 2012 a 2019..	69
Gráfico 13: Evolução do percentual de desocupados no Brasil: 2012 – 2019.	70

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Renda domiciliar per capita média, índice de Gini e extrema pobreza nos Censos, PNADs e POFs Brasil - 2000-2010	56
Tabela 2: Salário mínimo, INPC-IBGE e aumento real de maio de 2004 a janeiro de 2019.	60
Tabela 3: Variação percentual do salário mínimo e do Produto Interno Bruto.	64

SUMÁRIO

Introdução.....	6
1. Desemprego, salários e desigualdade	9
1.1 A ortodoxia.....	9
1.2 A heterodoxia	14
1.2.1 Desemprego estrutural e Concentração	15
1.2.2 Desemprego em equilíbrio.....	23
2. Salário mínimo e suas consequências econômicas.....	30
2.1 História do salário mínimo	30
2.1.1 História do salário mínimo no Brasil.....	32
2.2 Salário mínimo e desemprego	34
2.3 Salário mínimo, inovação tecnológica e precarização do trabalho	41
2.4 Salário mínimo e desigualdade.....	48
3. Desigualdade e Pobreza no Brasil	53
3.1 Fonte de dados, mensuração e desigualdade	54
3.2 Salário mínimo, desigualdade e pobreza	58
Considerações Finais	71
Referência Bibliográfica.....	74

Introdução

A discussão acerca do mercado de trabalho, abordando a temática do salário, desemprego e desigualdade provoca divergências entre os economistas. No entanto, como se pode notar, essa não é apenas uma questão meramente teórica, pois na atualidade, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mais de 12 milhões de pessoas estão desempregados no país. Além disso, apesar de ocorrer um aumento do número de trabalhadores com carteira assinada, o IBGE constatou uma redução do rendimento médio do trabalhador.

Dessa forma, percebe-se que a temática acerca do mercado de trabalho, permanece um tema de grande interesse para a economia. A relevância do tema, torna-se ainda mais evidente, em um país como o Brasil em que há uma relativa abundância de mão de obra e uma relativa escassez de capital. Em razão das características sociais do país, esses dados elaborados pelo IBGE também ressaltam uma importante questão que já fora destacado nos primórdios da Economia Política: a questão da distribuição da produção da economia.

Assim, o trabalho tem o intuito, de por meio de uma discussão teórica, tratar de questões relativas ao mercado de trabalho, particularmente, as questões do salário, do desemprego e da desigualdade com ênfase na situação nacional.

A distribuição da produção sempre foi uma questão importante para os economistas. David Ricardo, ainda no século XIX, chegou a estabelecer que esse era o principal problema da Economia Política. “O principal da Economia Política é determinar as leis que regem esta distribuição” (Ricardo, 1996: 19).

Ricardo a partir de sua visão tripartite da sociedade tentou explicar a distribuição da riqueza entre as três classes sociais, em que a produção era repartida por meio dos lucros para os donos de capital, por meio da renda da terra para os proprietários de terra e por meio dos salários para os trabalhadores.

Nessa monografia, de modo diverso ao proposto por Ricardo, em razão das grandes transformações sociais que ocorreram nesse interregno de dois séculos, o interesse é compreender mais especificamente a relação entre a distribuição do rendimento ou da produção entre trabalhadores e os proprietários de capital e os indicadores de ocupação da economia (desemprego), que afetam a remuneração dos trabalhadores, e a desigualdade de renda, em particular entre lucros e salários.

Para que a discussão seja feita com substância, faz-se necessário, primeiramente, compreender as relações apresentadas pela teoria econômica para relacionar essas variáveis. Por exemplo, “Smith acreditava que os salários fossem determinados por uma luta econômica, social e política entre trabalhadores e capitalistas, na qual, quase sempre, os capitalistas levavam a melhor” (Hunt, 1981: 83). De modo diverso, para os pensadores neoclássicos o salário é o preço de equilíbrio entre a curva de demanda por trabalho e a curva de oferta de trabalho, existindo uma situação de harmonia e não de conflito na determinação dos salários. Finalmente, pós-keynesianos e marxistas têm outras conclusões sobre emprego e salário que conflitam com a visão de harmonia dos neoclássicos.

Por fim, é válido ressaltar que no caso do Brasil, é inconcebível se tratar da questão da distribuição de renda para a classe trabalhadora sem fazer referência ao salário mínimo, que foi criado durante o período do Estado Novo por Getúlio Vargas no país.

Dessa forma, a monografia será organizada para fins didáticos nesta Introdução, três capítulos e Considerações Finais.

Com relação aos capítulos especificamente, no primeiro capítulo se faz uma revisão de como a teoria econômica explica o nível de desemprego, a determinação dos salários e a desigualdade. Ou seja, será analisado como os principais teóricos neoclássicos, novos clássicos e novos keynesianos que formam a ortodoxia econômica, explicam o desemprego, as remunerações dos trabalhadores e a desigualdade social. Em seguida, será apresentada a perspectiva heterodoxa, o pensamento de Keynes e dos pós-keynesianos e de Marx e dos marxistas, e suas posições acerca do assunto. Como se nota abaixo, a depender da corrente teórica, um fenômeno como o desemprego pode ser compreendido de modo diverso.

Unemployment, the failure to obtain employment that earns wages or salaries paid in money, thus has a dire impact on the jobless, and is also associated with a tremendous social and economic costs for society as a whole. Whereas, in neoclassical economics, Market systems possess an inherent tendency to full employment, in Post Keynesian economics unemployment is seen as a normal feature of capitalist economies. The effective demand problem means that capitalist economies have trouble maintaining full employment, even if it could be attained. In addition, some Post Keynesians – echoing Marx – have identified the functionality of unemployment, which presents obstacles to Post Keynesian economic policies to eliminate unemployment. (Forstater, 2003: 375)

No segundo capítulo, após realizadas os apontamentos acerca do equilíbrio e do funcionamento do mercado de trabalho para ortodoxos e heterodoxos, o objetivo é

compreender a relação entre salário mínimo e mercado de trabalho. Dessa forma, será feita uma revisão de pensadores ortodoxos e heterodoxos, conforme as conclusões do primeiro capítulo, para que se compreenda a relação estabelecida na teoria econômica entre a política de salário mínimo e suas implicações. Esse tema causa grande controvérsia entre economistas, pois existem conclusões distintas em alguns casos na mesma perspectiva teórica em razão de pesquisas realizadas. O intuito do capítulo é fazer uma revisão de como cada corrente teórica percebe o resultado da política de salário mínimo no mercado de trabalho e na sociedade.. Além disso, nesse capítulo, far-se-á uma breve revisão sobre o surgimento do salário mínimo no cenário internacional e no Brasil.

Internacionalmente, o tema esteve no centro do debate público norte-americano por várias décadas ao longo do século XX, opondo institucionalistas e economistas do trabalho de corte neoclássico, influenciados pela escola de Chicago, os quais estendiam os postulados do modelo de concorrência perfeita para o então chamado mercado de trabalho (Kaufman 2010). Por décadas, é lícito dizer, o debate foi principalmente teórico. Contudo, a partir de 1990, uma mudança na política de salário mínimo no EUA, ao ensejar uma onda de trabalhos essencialmente empíricos, reenergizou o debate. O alvo era o postulado segundo o qual reajustes no salário mínimo aumentariam a pobreza ao desencadear efeitos indiretos sobre o emprego (desemprego ou informalização e conseqüente diminuição dos salários no setor informal). (Brito; Kerstenetzky, 2018: 3)

Por fim, no último capítulo, será feita uma revisão da literatura acerca da questão da pobreza, da desigualdade econômica e do salário mínimo no Brasil. A análise levará em conta alguns aspectos da evolução dos dados de desigualdade no país, além da questão da pobreza e da política de valorização do salário mínimo, principalmente, nos primeiros anos do século XXI. A partir dessa análise, apresentar-se-á algumas considerações acerca do potencial e limitações da política de valorização do salário mínimo.

1. Desemprego, salários e desigualdade

1.1 A ortodoxia

Usando a definição de ortodoxia de Mollo (2002), são considerados ortodoxos os economistas que aceitam a lei de Say e a Teoria Quantitativa da Moeda (TQM) e, neste sentido, compõem a ortodoxia moderna os neoclássicos, novos-clássicos e novos Keynesianos.

Como ressalta Hunt, “a economia neoclássica é a expressão última da tradição de Say, Senior e Bastiat: economia é troca” (1981:335). Assim, resgatando a tradição utilitarista de Say, Senior e Bastiat, a economia neoclássica entende que, grosso modo, o ser humano é movido pelo desejo de obter prazer e de evitar a dor.

Esses cinco aspectos do comportamento humano e da autopercepção dentro do capitalismo – o individualismo atomista, o utilitarismo egoísta, a dependência dos mercados, o financiamento da industrialização com os lucros e o racionalismo calculista – tornaram-se a base intelectual da teoria neoclássica da utilidade e da harmonia social em fins do século XIX e início do século XX. (Hunt, 1981: 147)

Dessa forma, o mercado de trabalho para os pensadores neoclássicos é um mercado assim como os demais mercados, sendo formado por procura e oferta de trabalho que se equilibram a determinado preço (salário). Por meio da livre concorrência, os mercados ajustar-se-iam, automaticamente, em um equilíbrio no qual todos os recursos seriam usados – pleno emprego. Nesse equilíbrio, todos estariam satisfeitos, os trabalhadores receberiam exatamente, por meio do salário, a desutilidade marginal do trabalho; e as empresas pagariam a contribuição marginal do trabalho aos trabalhadores. Nessa dinâmica, não há espaço para discussão acerca de desigualdade, pois o salário remunera exatamente a contribuição realizada por cada trabalhador. Essa crença na eficiência dos mercados levando ao pleno emprego, ficou conhecida como Lei de Say. A ortodoxia, apesar de considerar que a Lei de Say pode não ocorrer no curto prazo, acredita que, no longo prazo, os mercados tendem ao equilíbrio e essa Lei seria válida.

Feitas essas breves considerações, podemos representar a economia neoclássica da seguinte forma: do lado da procura de mão de obra, temos as firmas que possuem o objetivo de maximizar seu lucro – isto é, maximizar a diferença entre o que recebem pela sua produção e o que gastam para remunerar os fatores usados na produção -; do lado da oferta de mão de obra, temos indivíduos que querem maximizar seu bem-estar, por meio de um cálculo racional em que decidem entre o dilema de trabalhar ou lazer – com a

remuneração do trabalho conseguem comprar bens que aumentam sua utilidade, mas perdem utilidade por terem menos horas de lazer. Como alerta Hunt (1981: 315), a lógica matemática de maximização de firmas e indivíduos é igual e isso faz com que a análise desses dois lados seja muito similar na economia neoclássica.

No modelo neoclássico, os trabalhadores ao tomarem a decisão de trabalhar ou ter mais tempo para lazer estão preocupados com os salários reais e não com salários nominais. Assim a determinação dos salários reais seria matematicamente expressa como função de (u, z) . $W/P = F(u, z)$. Onde u é a taxa de desemprego, e z outras variáveis que podem afetar o salário (Blanchard, 2017: 160). É válido ressaltar que nessa dinâmica, o salário real é um vetor que equilibra a oferta e a demanda de trabalho. Do lado da demanda, temos empresas que tem o objetivo de maximizar seus lucros, para conseguir isso terão que igualar seus custos marginais as suas receitas marginais; em um mercado hipotético que o único custo é o salário, teremos que salário será igual a receita marginal. Do lado da oferta, os trabalhadores terão por objetivo maximizar sua utilidade, dessa forma, ofertará trabalho apenas no montante em que atingirá um maior nível de bem-estar como detalharemos em breve. Para salários inferiores a esse equilíbrio, uma parte dos trabalhadores optará de modo voluntário a não ofertar trabalho.

Além disso, é válido destacar que os economistas neoclássicos têm uma crença no mercado, influenciados pelas raízes filosóficas da Economia Política. “O liberalismo, por sua vez, representa a face econômica do iluminismo, ao considerar a existência de leis econômicas naturais, cuja existência o governo deveria esforçar-se por preservar” (Coutinho, 1993: 33). Logo, considerando que os salários são flexíveis, existiria na economia de modo residual apenas o desemprego a um nível natural, ou seja, em cada sociedade existiria uma taxa natural de desemprego, em que parte da população opta de modo voluntário por não ofertar trabalho dado o nível de equilíbrio de salários. Como ressalta Blanchard (2017: 162), a terminologia adotada de modo padronizado é **taxa natural de desemprego**, porém o autor acredita que a terminologia não seria adequada por natural fazer referência a uma constante da natureza que não seria afetada por instituições e pela política econômica. No entanto, considerando o texto de Coutinho (1993), percebe-se que a terminologia está adequada às raízes filosóficas da Economia Política, que, em maior ou menor medida, a economia neoclássica defende.

Dessa forma, podemos pensar em uma economia com concorrência perfeita, com retornos constantes de escala e composta por firmas homogêneas e consumidores

homogêneos para entender a oferta e a demanda por trabalho. Com esses supostos, os neoclássicos podem, para facilitar a construção do modelo, substituir o conjunto de n firmas por apenas uma firma representativa. A firma representativa tem o intuito de maximizar seu lucro e demanda trabalho. O consumidor representativo tem intuito de maximizar sua utilidade e oferta trabalho.

With constant returns to scale, a small firm is just as efficient as a large firm. Indeed, constant returns to scale means that a very large firm simply replicates how a very small firm produces many times over. Given a constant-returns-to-scale production function, the economy behaves in exactly the same way if there were many small firms producing consumption goods as it would if there were a few large firms, provided that all firms behave competitively (they are price-takers in product and factor markets). Given this, it is most convenient to suppose that there is only one firm in the economy, the representative firm. Just as with the representative consumer, it is helpful to think of representative firm as a convenient stand-in for many firms, which all have same constant-returns-to-scale production function. (Williamson, 2014: 121)

O consumidor deseja maximizar sua utilidade, $U = U(y, S)$. Em que y é a renda real, S é o tempo destinado ao lazer. Para maximizar sua utilidade, o trabalhador tem uma restrição orçamentária, que é igual a salário real que recebe por hora multiplicado pelo número de horas trabalhadas. Assim, $y = \frac{W}{P} \cdot (H - S) = w \cdot (H - S)$. Onde w é o salário real, H é o total de horas disponíveis.

Como se pode notar no gráfico abaixo, um aumento do salário real tornará o custo de oportunidade do lazer mais alto. Isso ocorre, em razão de existir uma relação de substituição entre lazer e trabalho importante para o trabalhador escolher racionalmente quanto trabalho pretende ofertar. Dessa escolha resulta a curva de oferta de trabalho.

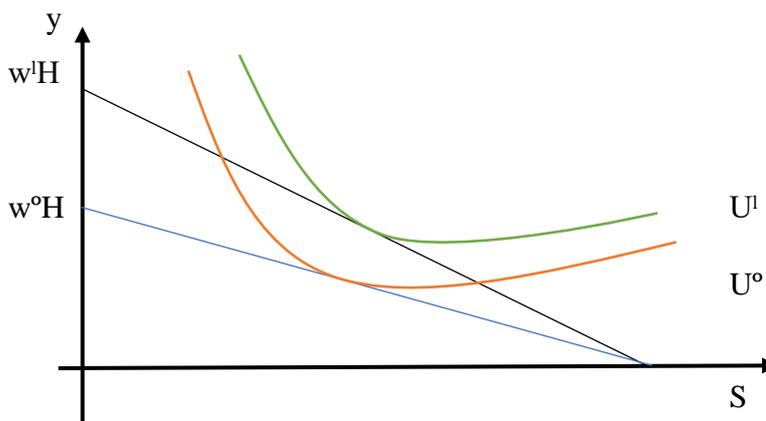


Gráfico 1: A decisão Quanto à Combinação de Trabalho e Lazer¹.

¹ Gráfico adaptado de Litvack (1978: 114)

Como afirmado anteriormente, as firmas, por sua vez, irão demandar trabalho. Para responder quanto de trabalho será demandado; os neoclássicos, pensando em um modelo de um só período, afirmam que o objetivo da firma é maximizar o lucro (π). Para fins didáticos, pode-se pensar em uma firma com uma função de produção $Y = F(K, N^d)$. Onde Y é o total de bens de consumo produzidos, K é o total de capital usado na produção, N^d é a quantidade de trabalho usado pela firma e F é uma função. Considerando que o único custo variável é o salário (w) multiplicado pela quantidade de trabalho demandado (N^d). Assim o problema da firma será $\pi = F(K, N^d) - wN^d$. Como se trata de um função com retornos constantes de escala, com dois insumos, podemos assumir que a função de produção é do tipo Cobb-Douglas, assim, $F(K, N^d) = K^\alpha \cdot N^{d1-\alpha}$. Assim, matematicamente a produtividade marginal do trabalho é decrescente, *ceteris paribus*. Dessa forma, a firma demandará trabalho até o momento em que a produtividade marginal do trabalho (PmgL) caia até o nível dos salários reais.

Como temos dois insumos na função de produção e pensamos em um modelo de curto prazo, onde o fator de produção K não pode variar. Em razão do exposto, temos uma curva de demanda do trabalho como a representada no gráfico abaixo, com retornos decrescentes de escala. Isto é, a produtividade marginal apresenta uma relação inversa com a quantidade de trabalho usada, assim quanto mais insumo trabalho é usado, menor será sua produtividade marginal.

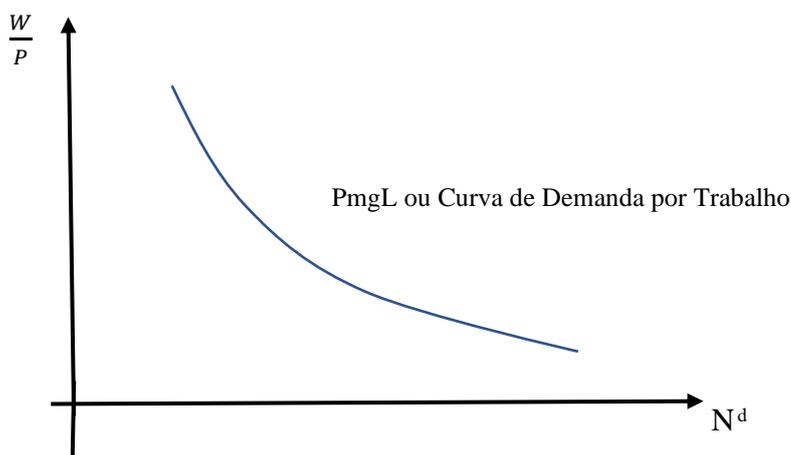


Gráfico 2: A relação entre N^d e $\frac{W}{P}$.

Uma vez que definimos a oferta de trabalho por parte dos trabalhadores e a demanda por trabalho por parte das firmas, temos condições de compreender o equilíbrio do mercado de trabalho para os neoclássicos.

Dessa forma, percebe-se que para os economistas neoclássicos, quando o mecanismo de equilíbrio de mercado age livremente só existe desemprego voluntário. “Quando a economia possui uma taxa de desemprego igual à sua taxa natural, somente vigoram o desemprego friccional e o desemprego voluntário” (Carvalho et al., 2000, 199). O desemprego friccional é o desemprego que ocorreria enquanto os trabalhadores procuram um novo emprego; o desemprego voluntário ocorreria quando os trabalhadores entendem que o salário real pago não compensa a perda de utilidade por renunciar ao tempo de lazer. Assim, no modelo neoclássico não existiria na economia o desemprego involuntário.

No modelo clássico, contudo, o nível de emprego e o salário real são determinados inteiramente no mercado de trabalho. Se o salário real cair abaixo de $(W/P)_0$, devido a um aumento em P , surgirá excesso de demanda fazendo com que os salários se elevem, até que o salário real inicial, w_0 , seja restaurado. Portanto o nível de equilíbrio de emprego independe das ocorrências no mercado de produto e monetário. O modelo apresenta uma dicotomia entre o mercado de trabalho (determinante da oferta agregada) e os mercados monetários e de produtos (a partir dos quais obtemos a demanda agregada). (Litvack, 1978: 118)

Ou seja, por meio dos mecanismo de ajuste de preços no mercado, a economia atingiria um nível de pleno emprego.

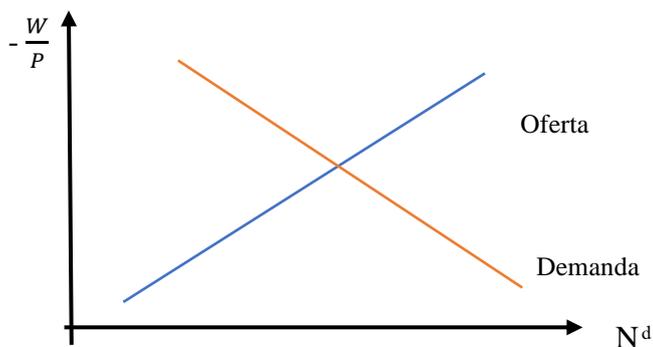


Gráfico 3: Equilíbrio do mercado de trabalho.

Como se trata de um mecanismo de ajuste por meio dos preços, o equilíbrio ocorrerá quando o salário pago recompense a perda da utilidade pela renúncia do tempo de lazer do lado da oferta, e, do lado da demanda, quando a produtividade marginal do trabalho iguale o nível dos salários.

Como ressalta Hunt (1981: 490), a economia neoclássica contemporânea leva aos extremos lógicos a frase de Bastiat que “Economia Política é troca”, fazendo com que, para a economia neoclássica, as interações sejam reduzidas a trocas simples que buscam maximizar a utilidade de forma racional. Dessa forma, a economia neoclássica, como herdeira da tradição utilitarista, compreende que a troca na economia é voluntária,

ambas as partes têm proveito e trata-se, portanto, de uma relação harmônica em termos sociais.

(...) a teoria econômica neoclássica continha três defesas ideológicas básicas do capitalismo. A primeira era o argumento da “mão invisível”, de que as trocas num mercado livre harmonizavam os interesses de todos, criavam “preços racionais” e resultavam em uma alocação eficiente de recursos. A segunda era a fé neoclássica em que o livre mercado se ajustaria automaticamente a um equilíbrio com pleno emprego. A terceira era a crença de que a distribuição da renda fosse determinada pela produtividade marginal dos diferentes fatores de produção e de que cada indivíduo recebia, sob a forma de renda, apenas o equivalente ao valor do que tivesse sido criado por seus próprios fatores na margem de produção. (Hunt, 1981: 477)

Como se pode perceber no modelo apresentado e nas passagens, para a economia neoclássica, o desemprego e a desigualdade não tem origem no funcionamento do mercado de trabalho; pois, se nada atrapalhar o funcionamento do mercado, a economia estará em pleno emprego e os salários remunerariam a produtividade marginal do trabalho. Logo, a justificativa para que as conclusões do modelo não serem verificadas na realidade estariam em restrições, como salários mínimos, que não deixariam os mercados se ajustarem perfeitamente.

1.2 A heterodoxia

Entende-se como pensadores heterodoxos, pensadores que de alguma forma refutam a existência da lei de Say e da TQM no curto e no longo prazo. Basicamente, vamos trabalhar com dois grupos de heterodoxos, pensadores marxistas e keynesianos.

The essence of Keynes’s criticism of Marshall and Pigou coincides with Marx’s essential criticism of Ricardo. Like Ricardo, Marshall and Pigou were able to hold that Say’s Law applies to the extent that they assumed, explicitly or implicitly, that money is neutral, that is a mere medium of exchange that does not affect the fundamental laws of the economy. (Sardoni, 2011: 50)

Como ressalta Sardoni (2011: 46), Marx e Keynes quando criticaram a Lei de Say, apesar de algumas similaridades, refutavam versões distintas dessa Lei – Marx tratava da Lei como fora definida por Ricardo, enquanto Keynes abordava uma versão neoclássica da Lei de Say. No modelo de Ricardo, “(...) the tendency to invest at the highest possible rate do not imply (...) that there must be full employment of labour. For Ricardo there is no necessary reason why, at any given time, the full use of existing capital should allow the employment of all the available workforce” (Sardoni, 2011: 47). De modo diverso, a versão da Lei de Say dos economistas neoclássicos implica o uso de toda força de trabalho.

(...)the validity of the law for neoclassical economics also implied the full employment of labour. Also in this case, unemployment of labour would be eliminated by an equilibrating mechanism. For the classics, the possible existence of unemployment did not give rise to any adjusting mechanism that would bring the economy to the full employment of labour; for neoclassical economists, variations of the (real) wage bring the economy to full employment. If there is an excess supply of labour, a decrease in the real wage would induce firms to increase their demand for labour and eliminate unemployment. (Sardoni, 2011: 48)

Como ressalta Sardoni (2011: 48), a diferença entre a Lei de Say para economistas clássicos e neoclássicos pode também ser apresentada como duas formas para se estabelecer a relação entre poupança e investimento: como identidade e como igualdade. Por um lado, para os economistas clássicos, poupança é igual ao investimento, e a Lei de Say é uma identidade, assim a igualdade entre oferta agregada e demanda agregada é sempre válida qualquer que sejam os preços. Por outro lado, para os economistas neoclássicos que focam sua análise em mecanismos de ajustes (como o mercado de fundos de empréstimos), a Lei de Say é uma igualdade, em que oferta agregada e demanda agregada são iguais quando os mercados estão em equilíbrio, o que ocorre por meio de flutuações de preços relativos.

Como se pode perceber, os economistas heterodoxos ao refutarem a Lei de Say discordam de forma irreconciliável com os economistas neoclássicos acerca da crença da tendência inerente ao pleno emprego. Por razões distintas marxistas e keynesianos não acreditam que exista uma tendência ao pleno emprego e, portanto, possuem uma visão distinta do mercado de trabalho em relação aos economistas ortodoxos acerca da questão do desemprego, do salário e da desigualdade.

Unemployment, the failure to obtain employment that earns wages or salaries paid in money, thus has a dire impact on the jobless, and is also associated with a tremendous social and economic costs for society as a whole. Whereas, in neoclassical economics, market systems possess an inherent tendency to full employment, in Post Keynesian economics unemployment is seen as a normal feature of capitalist economies. The *effective demand problem* means that capitalist economies have trouble to *attaining* full employment, while the *structural change problem* means that capitalist economies have trouble *maintaining* full employment, even if it could be attained. (Forstater, 2003: 375)

1.2.1 Desemprego estrutural e Concentração

Na tradição marxista, o modo de produção capitalista é um modo de produção datado historicamente, com especificidades na forma de produção, alocação de recurso e distribuição.

Esta capacidade de estabelecer diferença entre as características da produção que eram comuns a todos modos de produção e as que eram específicas do

capitalismo levava a inúmeras confusões e distorções. Duas destas distorções eram particularmente importantes na opinião de Marx: a primeira era a crença que o capital era um elemento universal em todos processos de produção, e a segunda era que toda atividade econômica podia ser reduzida a uma série de trocas. Quase todos economistas anteriores a Ricardo foram culpados pela primeira distorção (com exceção, como vimos, de Hodgskin). Quase todos economistas que escreveram depois de Ricardo (principalmente Senior e Bastiat) foram culpados pela segunda distorção apontada por Marx. (Hunt, 1981: 219)

Para Marx, “a circulação de mercadorias é o ponto de partida do capital” (Marx, 2013: 223). Marx criticava outros economistas por não perceberem as características particulares do processo de reprodução do capital na história moderna. Em razão de não terem ciência da relevância e particularidade do capital na história moderna, para Marx, muitos cometeram o erro de acreditar que atividade econômica poderia ser compreendida como um agregado de simples trocas.

Marx acredita que se trata de um erro não perceber a diferença do dinheiro meramente como dinheiro e o dinheiro como capital. O dinheiro enquanto dinheiro (D) é o equivalente geral que permite a circulação de mercadorias (M) seria M-D-M. No capitalismo a produção é de mercadorias e todos são compradores e vendedores para garantir sua existência. Tanto o trabalhador quanto o capitalista, quando compram, pão, por exemplo, estão usando o dinheiro como simplesmente dinheiro na circulação de simples mercadorias.

A forma imediata de circulação de mercadorias é M-D-M, conversão de mercadoria em dinheiro e reconversão de dinheiro em mercadoria, vender para comprar. Mas ao lado dessa forma encontramos uma segunda, especificamente diferente: a forma D-M-D, conversão de dinheiro em mercadoria e reconversão de mercadoria em dinheiro, comprar para vender. O dinheiro que circula deste último modo transforma-se, torna-se capital e, segundo sua determinação, já é capital. (Marx, 2013: 223-224)

Assim, para Marx, a transformação de dinheiro em capital altera o *animus* da circulação da produção no modo de produção capitalista em comparação com outros modos de produção; pois, se em outros modos de produção o intuito da troca é vender para comprar, a troca no capitalismo é feita com objetivo de comprar para vender (D-M-D). Ou seja, no capitalismo, com a circulação se pretende obter dinheiro, por meio da venda.

Mas o que realmente diferencia entre si os dois ciclos M-DM e D-M-D é a ordem invertida de sucessão das mesmas fases antitéticas de circulação. A circulação simples de mercadorias começa com a venda e termina com a compra, ao passo que a circulação do dinheiro como capital começa com a compra e termina com a venda. Na primeira, o ponto de partida e de chegada é a mercadoria; na segunda, é o dinheiro. Na primeira forma, o que medeia o

curso inteiro da circulação é o dinheiro; na segunda, é a mercadoria. (Marx, 2013: 225)

Como ensina Marx, na circulação simples M-D-M, a venda da mercadoria tem a finalidade de se conseguir uma outra mercadoria que sairá de circulação e será consumida, trazendo satisfação das necessidades “- em suma, o valor de uso –, é assim seu fim último” (Marx, 2013: 226). Na circulação D-M-D, de modo diverso, o objetivo da troca é a obtenção de dinheiro, cujo valor está relacionado ao valor de troca.

(...) o dinheiro funciona, primeiramente, como medida de valor na determinação do preço da mercadoria vendida. Seu preço estabelecido por contrato mede a obrigação do comprador, isto é, a soma de dinheiro que ele deve pagar num determinado prazo. Em segundo lugar, funciona como meio ideal de compra. Embora exista apenas na promessa de dinheiro do comprador, ele opera na troca de mãos da mercadoria. É apenas no vencimento do prazo que o meio de pagamento entra efetivamente em circulação, isto é, passa das mãos do comprador para as do vendedor. O meio de circulação converteu-se em tesouro porque o processo de circulação se interrompeu logo após a primeira fase, ou porque a figura transformada da mercadoria foi retirada de circulação. O meio de pagamento entra na circulação, mas depois que a mercadoria já saiu dela. O dinheiro não medeia mais o processo. Ele apenas o conclui de modo independente, como forma de existência absoluta do valor de troca ou mercadoria universal. (...) A figura de valor da mercadoria, o dinheiro, torna-se, agora o fim próprio da venda, e isso em virtude de uma necessidade social que deriva do próprio processo de circulação. (Marx, 2013: 209)

“Como no dinheiro está apagada toda diferença qualitativa entre as mercadorias, também ele, por sua vez, apaga, como *leveller* radical, todas as diferenças” (Marx, 2013: 205). Em razão dessa característica, uma quantia de dinheiro somente pode se diferenciar por sua grandeza, por suas características quantitativas. Logo, o processo de circulação D-M-D somente faz sentido se ocorrer da seguinte forma D-M-D', em que $D'=D+\Delta D$. Ou seja, o montante inicial acrescido de um incremento.

Esse incremento, ou excedente sobre valor original, chamo de mais-valor (*surplus value*). O valor originalmente adiantado não se limita, assim, a conservar-se na circulação, mas nela modifica sua grandeza de valor, acrescenta a essa grandeza um mais-valor ou se valoriza. E esse movimento o transforma em capital. (Marx, 2013: 227)

Assim, para Marx, o dinheiro como capital torna-se a finalidade do movimento de circulação no modelo capitalista. Feitas essas considerações sobre a circulação no modo de produção capitalista, Marx explica a racionalidade do capitalista.

Como portador consciente desse movimento, o possuidor de dinheiro se torna capitalista. Sua pessoa, ou melhor, seu bolso, é o ponto de partida e de retorno do dinheiro. O conteúdo objetivo daquela circulação – a valorização do valor – é sua finalidade subjetiva, e é somente enquanto apropriação crescente da riqueza abstrata é o único motivo de suas operações que ele funciona como capitalista ou capital personificado, dotado de vontade e de consciência. Assim, o valor de uso jamais pode ser considerado como finalidade imediata do capitalista. Tampouco pode sê-lo o lucro isolado, mas apenas o incessante

movimento do lucro. Esse impulso absoluto de enriquecimento, essa caça apaixonada ao valor é comum ao capitalista e ao entesourador, mas, enquanto o entesourador é apenas o capitalista ensandecido, o capitalista é o entesourador racional. O aumento incessante do valor, objetivo que o entesourador procura atingir conservando seu dinheiro fora de circulação, é atingido pelo capitalista, que, mais inteligente, lança sempre o dinheiro de novo em circulação. (Marx, 2013: 229)

Logo, pode perceber-se que, para Marx, o objetivo da circulação em uma economia capitalista não é a troca, como afirmavam os economistas clássicos, mas o lucro. No entanto, como ele ressalta, não há lucro onde há igualdade (Marx, 2013: 233). Além disso, Marx afirma que não é na circulação em que se cria mais -valor. “Pode-se virar e revirar como queira, e o resultado será o mesmo. Da troca de equivalente não resulta mais-valor, e tampouco da troca de equivalentes resulta mais-valor. A circulação ou a troca de mercadorias não cria valor nenhum” (Marx: 2013: 238).

Portanto, para Marx, para que exista produção de mais-valor e, conseqüentemente, lucro, faz-se necessário a compra de uma mercadoria *suis generis* cujo valor de uso tivesse a peculiaridade de criar valor. Esta mercadoria é a força de trabalho, ou seja, “o complexo de capacidades físicas e mentais que existem na corporeidade [*Leiblichkeit*], na personalidade viva de um homem e que ele põe em movimento sempre que produz valores de uso de qualquer tipo” (Marx, 2013: 242).

A mudança de valor do dinheiro destinado a se transformar em capital não pode ocorrer nesse mesmo dinheiro, pois em sua função como meio de compra e de pagamento ele realiza apenas o preço da mercadoria que ele compra ou pela qual ele paga, ao passo que, mantendo-se imóvel em sua própria forma, ele se petrifica como um valor que permanece sempre o mesmo. Tampouco pode a mudança ter sua origem no segundo ato de circulação, a revenda da mercadoria, pois esse ato limita-se a transformar a mercadoria em sua forma-dinheiro. A mudança tem, portanto, de ocorrer na mercadoria que é comprada no primeiro ato D-M, porém não em seu valor, pois equivalentes são trocados e a mercadoria é paga pelo seu valor pleno. Desse modo, a mudança só pode provir de seu valor de uso como tal, isto é, de seu consumo. Para poder extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro teria de ter a sorte de descobrir no mercado, no interior da esfera de circulação, uma mercadoria cujo próprio valor de uso possuísse a característica peculiar de ser fonte de valor, cujo próprio consumo fosse portanto, objetivação de trabalho e, por conseguinte, criação de valor. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado uma tal mercadoria específica: a capacidade de trabalho, ou a força de trabalho. (Marx, 2013: 241-242)

Ensina Marx que, assim como as demais mercadorias, a força de trabalho tem seu valor determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário para a produção e reprodução da mercadoria. “Assim, o tempo de trabalho necessário à produção da força de trabalho corresponde ao tempo de trabalho necessário à produção desses meios de

subsistência, ou dito de outro modo, o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistências necessários à manutenção de seu possuidor” (Marx, 2013: 245).

Percebe-se, portanto, que na tradição marxista, a criação de mais-valor e, conseqüentemente, o lucro são obtidos no processo de consumo da força de trabalho, “que é simultaneamente o processo de produção da mercadoria e do mais-valor” (Marx, 2013: 250). Marx, explica a origem do lucro, por meio do conceito crucial em sua teoria da exploração da força de trabalho.

Third, profit is result of exploitation of labour (the product of labour is larger than its wages, profit being the difference). However, the level of the wage is only one of the two factors determining the distribution of income. The other factor is the *labour process* at the point of production, which entails a particular intensity of labour. Hence we see a regular struggle between capital and works, both over the wage and at the point of production (that is, over working conditions). (Snowdon; Vane, 2002: 465)

Nota-se nessa pequena passagem elementos relevantes que afastam a análise marxista da análise ortodoxa. Percebe-se que o lucro enquanto diferença entre o valor da força de trabalho e o valor de troca que ela produz, quanto maior for essa diferença maior será o lucro, pois para Marx a produção de valor e conseqüentemente o lucro ocorre no processo de produção de mercadorias e não no processo de circulação dessas mercadorias. “Por trás das tentativas de apresentar a circulação de mercadorias como fonte de mais-valor esconde-se, na maioria das vezes, um quiproquó, uma confusão de valor de uso com valor de troca” (Marx, 2013: 234).

Assim, é possível se verificar que para Marx, o valor de uso da força de trabalho é igual a quantidade de valor criado por essa força de trabalho, enquanto o valor de troca é igual ao salário pago aos trabalhadores, que é determinado pelo custo de (re)produção da força de trabalho que, ao ser vendida, torna-se mercadoria. A visão harmônica na distribuição do excedente social, comum na ortodoxia, é afastada nessa perspectiva, pois o sistema é baseado em uma busca constante por lucro, que apenas existe se houver uma diferença entre a o que o trabalhador produz em valor e o salário pago aos trabalhadores, ou seja, uma diferença entre a contribuição do trabalhador na produção de mais-valor e o valor que lhe é pago.

(...) o trabalho é uma mercadoria: se o preço é alto, a mercadoria é muito procurada; se é baixo, [a mercadoria] é muito oferecida; como mercadoria o trabalho deve baixar cada vez mais seu preço: o que força isso é em parte a concorrência entre capitalista e trabalhador, em parte a concorrência entre trabalhadores. (Marx, 2010: 35-36)

Para Marx, da diferença entre o valor que o trabalhador produz e o valor de troca da força de trabalho é a origem o lucro do capitalista. Como afirmado anteriormente, o valor de uso da força de trabalho, o que a faz desejável para a compra é a capacidade de gerar valor excedente – a mais-valia. No entanto, o valor de troca (salário) para Marx não seria determinado pelo valor adicionado pela força de trabalho, mas com um valor necessário de subsistência definido socialmente para a reprodução da força de trabalho nas condições sociais médias. “A taxa mais baixa e unicamente necessária para o salário é a subsistência do trabalhador durante o trabalho, e ainda [o bastante] para que ele possa sustentar uma família e [para que] a raça dos trabalhadores não se extinga (Marx, 2010: 24).

Durante a jornada de trabalho, uma parte da jornada é destinada ao trabalho necessário para a reprodução da força de trabalho, e outra parte ao trabalho excedente, sendo a mais-valia o trabalho excedente materializado. “O capital gerava mais-valia, que era fonte de mais capital, que, por sua vez, gerava outra mais-valia e assim por diante, num ímpeto interminável e incessante de acumular mais capital. O credo do capitalismo era: ‘Acumulem, acumulem! Sigam Moisés e os profetas!’” (Hunt, 1981: 236).

Assim percebe-se que existe uma contradição intrínseca do sistema capitalista, pois os trabalhadores que do lado da demanda são os consumidores que os empresários desejam que tenham mais poder de compra para adquirir mais bens, do lado da oferta seus salários são custos que podem reduzir o lucro das empresas.

The capitalist class as a whole, and the whole economic system, faces a dilemma. From the point of view of demand, wages should grow at a rate that ensures that consumption goods can be sold at their normal prices; from the point of view of the profitability of the process of production, wages are constrained. (Sardoni, 2011: 32)

Em razão desse dilema, o nível de salário pode crescer, no entanto, não pode crescer de uma forma que reduza os lucros aquém de um ponto crítico. Como os salários estão sujeitos a essa restrição, não há condição de se garantir que a demanda efetiva se iguale a oferta agregada, pois essa condição somente seria assegurada se a taxa de lucro caísse aquém do nível crítico. No entanto, se isso ocorrer, o processo de acumulação é interrompido, ocasionando uma redução do nível de emprego e uma crise de superprodução.

[III] 2) Consideramos agora uma sociedade na qual a riqueza progrida. Esta situação é a única favorável ao trabalhador. Aqui começa a concorrência entre capitalistas. A procura por trabalhadores excede sua oferta: Mas:

Primeiro: a elevação do salário impele ao *sobretabalho* (*Überarbeitung*) entre trabalhadores. Quanto mais eles querem ganhar, tanto mais têm de sacrificar o seu tempo e executar trabalho de escravos, desfazendo-se (*sich entäussernd*) de toda liberdade a serviço da avareza. Com isso, eles encurtam o seu tempo de vida. Este encurtamento de sua duração de vida é uma circunstância favorável a classe trabalhadora em geral, pois, em função disso, se torna sempre necessária nova oferta. Esta classe tem sempre de sacrificar uma parte de si mesma, para não perecer totalmente.

E *ainda*: quando se encontra uma sociedade em [situação de] enriquecimento progressivo? Com o crescimento de capitais e réditos (*Revenuen*) de um país. Mas isto só é possível à) contando que se acumule muito trabalho, porque o capital é trabalho acumulado; portanto, na medida em que sejam retirados das mãos do trabalhador cada vez mais produtos seus, que o seu próprio trabalho cada vez mais se lhe defronte como propriedade alheia, e cada vez mais os meios de sua existência e de sua atividade se concentrem na mão do capitalista. β) a acumulação do capital aumenta a divisão do trabalho, a divisão do trabalho aumenta o número de trabalhadores; inversamente, o número de trabalhadores aumenta a divisão do trabalho, assim como a divisão do trabalho aumenta o acúmulo de capitais. Com esta divisão do trabalho, por um lado, e o acúmulo de capitais, por outro, o trabalhador torna-se sempre mais puramente dependente do trabalho, e de um trabalho determinado, muito unilateral, maquinal. Assim como é, portanto, corpórea e espiritualmente reduzido à máquina – e de um homem [é reduzido] a uma atividade abstrata e uma barriga – assim também se torna cada vez mais dependente de todas flutuações do preço de mercado, do emprego dos capitais e do capricho do rico. De igual modo, o crescimento da classe de homens que [IV] apenas trabalha aumenta a concorrência entre trabalhadores, portanto o seu preço baixa. Na essência do sistema fabril, esta posição do trabalhador atinge seu ponto culminante.

(...)

(...) Finalmente, tal como o acúmulo de capital aumenta a quantidade da indústria e, portanto, de trabalhadores, essa mesma quantidade de indústria traz, através dessa acumulação (*Accumulation*), uma grande *quantidade de obras malfeitas* (*Machwerk*) que se torna sobreprodução (*Überproduktion*) e acaba: ou por colocar fora da [esfera] do trabalho uma grande parte de trabalhadores, ou por reduzir o seu salário ao mais miserável mínimo. (Marx, 2010: 26-27)

Observe que de modo distinto da ortodoxia, a redução do nível dos salários reduzirá ainda mais a demanda efetiva intensificando eventuais crises de superprodução.

On the one hand, on the grounds of the analysis developed so far, we must arrive at the conclusion that the economy experiences underemployment levels of activity generated by a general overproduction crisis only under quite exceptional conditions. Marx held that crises are inevitable, because they are a manifestation of fundamental contradiction between the capitalist tendency to produce and grow as much as possible, and the necessarily constrained purchasing power of the largest part of population (the working class). If general overproduction crises turn out to be exceptional phenomena, Marx's position is somewhat weakened. (Sardoni, 2011: 36)

Na análise marxista, há uma tendência sistêmica a crises de superprodução em razão da contradição do sistema, que pode ser percebido na determinação do salário: “determinado mediante o confronto hostil entre capitalista e trabalhador” (Marx, 2010: 23). Além disso, a taxa de emprego segue esse mesmo padrão, “it is at its lowest levels during the stagnation, and it reaches its maximum possible levels during prosperity” (Sardoni, 2011: 42).

Além dessa tendência sistêmica a crises, Marx ressalta que “(...) só a partir da introdução da maquinaria que o trabalhador luta contra o próprio meio de trabalho, contra o modo material de existência do capital” (Marx, 2013: 499), pois com a acumulação do capital ocorre também uma alteração qualitativa de sua composição. Há, de acordo com Marx (2013), uma tendência de que o componente constante do capital cresça mais do que o componente variável. É válido ressaltar que isso sob a ótica do sistema cujo objetivo é lucro máximo faz todo sentido, pois o capitalista necessita reduzir o custo das suas mercadorias para enfrentar a concorrência. Ao fazer isso, e vender as mercadorias em condições de custos médios superiores aos seus, obtém superlucro. A nível agregado, esta queda dos custos ao afetar o custo de reprodução da força de trabalho aumenta a mais valia relativa, aumentando a fonte de lucros. O capitalista individual ao inovar, aumenta a produtividade dos trabalhadores que produzem mais em menos tempo e isso torna a tecnologia poupadora de mão de obra. “Todo capitalista tem interesse absoluto em extrair determinada quantidade de trabalho de um número menor de trabalhadores, em vez de extraí-lo por um preço igual ou até mesmo mais barato de um número menor de trabalhadores” (Marx, 2013: 711). Marx (2013) enfatiza os esforços colossais para se economizar trabalho na Inglaterra Vitoriana.

Grosso modo, os movimentos gerais do salário são regulados exclusivamente pela expansão e contração do exército industrial de reserva, que se regem, por sua vez, pela alternância periódica do ciclo industrial. Não se determinam, portanto, pelo número absoluto da população trabalhadora, mas pela proporção variável em que a classe trabalhadora se divide em exército ativo e exército de reserva, pelo aumento ou redução do tamanho relativo da superpopulação, pelo grau em que ela é ora absorvida, ora liberada. (Marx, 2013: 713)

Nota-se que para Marx a inovação tecnológica tem como objetivo aumentar a produtividade dos trabalhadores, não folgar os trabalhadores. “La generalización de las innovaciones abarata los medios de subsistencia, reduce los ‘costos salariales’, y aumenta la porción de trabajo expropiado durante la jornada laboral. Se reduce el tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, y se multiplica la plusvalía relativa” (Katz, 1996). É isso que torna a tecnologia poupadora de mão de obra, garantindo que os salários, ao aumentar com o aumento da demanda decorrente do aumento da acumulação de capital, não reduzam os lucros dos capitalistas. Isso não ocorre em razão de forças fortuitas, mas inerentes ao modo de produção capitalista.

A força de trabalho disponível se desenvolve pelas mesmas causas que a força expansiva do capital. A grandeza proporcional do exército industrial de reserva acompanha, pois, o aumento das potências da riqueza. Mas quanto maior for esse exército de reserva em relação ao exército ativo de trabalhadores, tanto maior será a massa da superpopulação consolidada, cuja miséria está na razão

inversa do martírio do trabalho. Por fim, quanto maior forem as camadas lazentas da classe trabalhadora e o exército industrial de reserva, tanto maior será o pauperismo oficial. Essa é a lei geral, absoluta, da acumulação capitalista. (Marx 2013: 719-720)

Logo, percebe-se que, na análise de Marx, o nível máximo possível de emprego, ainda que em momentos de prosperidade, necessariamente é uma situação aquém do pleno emprego, pois o sistema capitalista necessita uma população trabalhadora excedente para que ocorra o processo de acumulação do capital.

Mas se uma população trabalhadora excedente é um produto necessário da acumulação ou do desenvolvimento da riqueza com base capitalista, essa superpopulação se converte, em contrapartida, em alavanca da acumulação capitalista, e até mesmo numa condição da existência do modo de produção capitalista. Ela constitui um exército industrial de reserva disponível, que pertence ao capital de maneira tão absoluta como se ele o tivesse criado por sua própria conta. Ela fornece a suas necessidades variáveis de valorização o material humano sempre pronto para ser explorado, independente dos limites do verdadeiro aumento populacional. (Marx, 2013: 707)

1.2.2 Desemprego em equilíbrio

Para Keynes é empiricamente evidente que existem equilíbrios abaixo do pleno emprego. Isto é, é possível que existam situações com desemprego e a economia ainda assim encontrar-se em equilíbrio.

Para Keynes, o desemprego involuntário – vale dizer, uma situação em que a oferta de mão de obra supera a demanda ao salário nominal vigente – não constitui um absurdo lógico, mas, ao contrário. Uma consequência que não desconfigura o caráter de equilíbrio de uma situação como essa. Utilizando um conceito de equilíbrio semelhante ao empregado pela economia política clássica, qual seja, como ponto de repouso sistêmico, ele o adota com o intuito de caracterizar uma situação em que um excesso de oferta de mão-de obra não é eliminado pelas próprias reações de mercado geradas por esse excesso. Portanto, o pleno emprego para Keynes não é, ao contrário do modelo neoclássico, algo que tende a ser naturalmente alcançado por meio da livre atuação das forças anônimas de mercado. (Lima, 2003:409)

Como ressalta Possas (2013), um dos eixos principais da Teoria Geral era demonstrar o desemprego involuntário não é um caso de desequilíbrio, contrariando a tradição neoclássica que entende que o único equilíbrio possível seria o pleno emprego. Para sustentar essa conclusão, Keynes, assim como Marx, refutou a neutralidade da moeda e a interpretação ortodoxa que compreende a moeda apenas como meio de troca.

Ao se mostrar uma alternativa para outros ativos, o comportamento da moeda passava a afetar a demanda por outros ativos e, assim, o ritmo e a natureza do próprio processo de acumulação de capital. A moeda agora tem duas leis de circulação, que Keynes chama de circulação industrial e circulação financeira. Na primeira, preserva-se o espaço da moeda como meio de troca, girando produtos e serviços. Na segunda, porém, a moeda gira ativos. Nesta, a sua velocidade depende menos de hábitos e instituições de pagamentos e mais de expectativas com relação a retornos de ativos. (...). Altera-se, com isso, o ritmo

e, possivelmente, a natureza do processo de acumulação. (Carvalho, 1992: 169)

Como explica Mollo (2003), essa perspectiva da moeda como mero lubrificante das transações é característica da economia neoclássica, em que existe uma dicotomia real-monetário. “Os mecanismos de transmissão dos efeitos monetários sobre a economia real produzem um ajustamento que sempre acaba por conduzir à neutralidade da moeda” (Mollo, 2003: 453). De modo diverso, Keynes não trata a economia como se fosse uma economia de troca direta, mas como uma economia monetária, construindo um novo paradigma de interpretação da ciência econômica, que Minsky batizou de paradigma de ‘Wall Street’ em contraposição ao paradigma da ‘feira de aldeia’ (Carvalho, 1992: 166).

No paradigma de ‘Wall Street’, não é possível fazer uma análise acerca da economia sem se considerar a relevância da incerteza no processo decisório dos agentes. Contestando a percepção lógica acerca do tempo adotada na teoria clássica, Keynes admite o caráter histórico do tempo no processo econômico. “A maior parte das teorias econômicas trata o tempo como se ele fosse espaço, isto é, caracterizado pela possibilidade de movimento em qualquer direção” (Carvalho, 1992: 175). Keynes, de modo diverso, ressalta o caráter irreversível de algumas decisões, que somente podem ser adotadas em um único contexto e sentido. Esse axioma da irreversibilidade do tempo demonstra a importância da incerteza dos agentes diante de decisões econômicas cruciais. “Investir envolve uma decisão crucial porque por um lado exige a formação de conjecturas sobre um futuro distante (...) Por outro lado, a decisão de investir exige o comprometimento de valores consideráveis” (Carvalho, 1992: 179). Fica evidente que a tomada de decisão é um processo que envolve uma série de incertezas, que pode fazer com que os agentes optem por entesourar o dinheiro, que é o ativo com maior liquidez da economia, ao invés de investir.

A moeda, por ter a característica de transportar poder de compra, em forma geral, no tempo, reduz a incerteza dos agentes individuais, pois ela possibilita o adiamento de decisões cruciais que deveriam ser tomadas no presente. Contudo, ao reduzir a incerteza individual ela intensifica a incerteza social, pois ao reter moeda um agente está reduzindo sua incerteza, mas ao mesmo tempo está retirando poder de compra da economia, está causando um vazamento no fluxo de rendas da sociedade e, portanto, está reduzindo a demanda efetiva e, desta maneira, gerando expectativas negativas quanto ao nível da demanda efetiva no futuro, criando, assim, mais incerteza na economia. (Amado, 1992: 301)

Assim, para se defender da incerteza, os agentes preferem manter a liquidez, entesourando moeda, deixando de investir, fazendo com que a economia se encontre em um equilíbrio aquém do pleno emprego, dependendo do grau de incerteza dos agentes.

Keynes insiste sobre o caráter dinâmico da economia. Ele destaca o papel de tempo histórico no processo econômico e a importância da incerteza na compreensão da necessidade de moeda. A moeda não pode ser vista como mero meio de troca, porque as decisões são tomadas de forma descentralizada e porque, se tomadas hoje, não apenas têm impacto sobre o futuro, mas dependem do que se espera no futuro, que é desconhecido. Nessas circunstâncias, a moeda é sobretudo uma garantia de reserva de poder aquisitivo, é reserva de valor. Por outro lado, é também unidade de conta e meio de troca. No comportamento dos agentes *vis-à-vis* a moeda é fundamental para evolução da economia. (Mollo, 2003: 461)

Em razão dessa perspectiva acerca da moeda, a preferência pela liquidez, ou seja, a preferência dos indivíduos de entesourar moeda irá determinar a preferência dos indivíduos por outros ativos, inclusive ativos real e, portanto, o nível de investimento da economia. “E é exatamente a incerteza que faz que surja a preferência pela liquidez” (Amado, 1992: 302) e, com ela, o desemprego, que cresce com a redução da demanda efetiva, em particular com a queda do investimento.

The act of saving does not imply the supply of a corresponding amount of funds to those who wish to invest. Once the amount of saving has been decided, the individual has to decide whether to keep it in the form of money or to part with it for a certain time, in other word to lend it. Such a decision depends on the individual's liquidity preference. This vision of saving decision implies that the interest rate is not a return to saving on waiting as such. In fact, ‘if a man hoards his saving in cash, he earns no interest though he saves as much before’. The interest rate, instead, is ‘the reward for parting with with liquidity’ (Keynes, 1936, p. 167). Therefore, the rate of interest cannot play the equilibrating role that is given to it in neoclassical analysis. There can be situations in which liquidity preference is so high that the interest rate is at too high level to allow investment to reach full-employment level, that is the level that ensures the level of aggregate demand needed for the full employment of labour capacity. In other words, it is not true that any level of supply generates an equal level of demand. (Sardoni, 2011: 49)

Como se pode perceber no excerto, Keynes refuta a Lei de Say, em outras palavras, ele não concorda com a ideia dos clássicos que toda oferta cria sua demanda, ou seja, “que o total dos custos de produção deve ser gasto por completo, direta ou indiretamente, na compra do produto (Keynes , 1996: 56). Como consequência lógica dessa suposição, os economistas ortodoxos acreditam que a abstenção do consumo leva necessariamente a um investimento no mesmo montante na produção, existindo uma igualdade entre poupança e investimento. No entanto, para Keynes, a relação de causalidade entre poupança e investimento é bastante distinta da estabelecida pelos economistas ortodoxos. Para os economistas ortodoxos, a taxa de juros real determinará

o equilíbrio entre poupança e investimento com base em preferências intertemporais e tecnologias, enquanto para Keynes a demanda e a oferta de moeda que irão determinar a taxa de juros. Além disso, para Keynes, não é a poupança que irá determinar o investimento, como nos clássicos, mas a preferência pela liquidez – determinada pela incerteza - que irá determinar a decisão crucial de investir, que afetará nível de demanda agregada, resultando em nível de poupança igual ao investimento em razão da renda agregada e não da taxa de juros. “A novidade do tratamento que dou à poupança e ao investimento, não consiste em minha defesa de sua necessária de igualdade agregada, mas na proposição de que não é a taxa de juros mas sim nível de renda que (em conjunção com outros fatores) assegura essa igualdade” (Keynes, 1987: 154).

É válido destacar que a decisão de investir ou de entesourar tem um efeito ampliado na renda futura em razão do multiplicador. “(...) pelo princípio geral do multiplicador que se deve explicar como as flutuações no montante do investimento, comparativamente pequenas em proporção à renda nacional, podem gerar alterações no emprego e na renda agregada de amplitude muito maior” (Keynes, 1987: 139-140). Assim, em um cenário em que a incerteza dos agentes esteja reduzida e isso aumenta a propensão dos agentes a consumir, a decisão de investir tem o efeito multiplicado pelo multiplicador $\Delta Y = \frac{1}{1-b} \Delta I$, onde b é a propensão marginal a consumir. Como b está $[0, 1]$, quanto mais próximo de 1 estiver a propensão marginal a consumir maior será o multiplicador e, logo, maior será o impacto da variação do investimento na renda futura. Por outro lado, quanto maior for o multiplicador como um todo ($\frac{1}{1-b}$) maior é o impacto do investimento sobre a renda e o emprego.

Feitas essas considerações acerca do papel da moeda, da preferência pela liquidez, da incerteza e da decisão crucial acerca do investimento, percebe-se a razão de Keynes não concordar com a perspectiva clássica. “Keynes considerava a teoria clássica aplicável apenas a uma economia de escambo com pleno emprego e nunca a uma economia monetária sujeitas a equilíbrios com desemprego” (Vercelli, 1994: 4).

(...) a decrease in Money wage rates does not necessarily yield a higher level of employment; the rate of interest, determined by monetary factors, does not work as the equilibrating mechanism of saving and investment. Monetary factors can keep the rate of interest to high a level to allow enough investment to ensure full employment. The critique of Say’s Law is now based on the rejection of the traditional theory of the rate of interest. The rate of interest does not vary in such way as to ensure $S=I$ at the full-employment level income. (Sardoni, 2011: 60).

Como ressalta Sardoni (2011), apesar de tratar de crises no sistema capitalista, a principal preocupação de Keynes era demonstrar que a economia poderia vivenciar equilíbrios sem pleno emprego e sem grandes perturbações no mercado.

This is fundamental difference between Keynes and Marx. Not only did Marx concentrate on crises and take little interest in equilibrium but, as we saw in Chapter 3, his analyses cannot be developed to provide a satisfactory explanation of rest states (equilibria) characterized by a persistent situation of underemployment of labour and capital. (Sardoni, 2011: 64)

Para atingir seu objetivo, Keynes, no capítulo 2 de sua obra *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, refuta o que ele denominou segundo postulado da teoria clássica do emprego. O primeiro postulado, que Keynes concorda, afirma que salário é igual ao produto marginal do trabalho. O segundo postulado, que Keynes refuta sua validade, estabelece que a “utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego” (Keynes, 1987: 46). Como ensina Keynes, o primeiro postulado dá a curva de demanda por trabalho, e o segundo estabelece a curva de oferta de trabalho. Keynes começa a refutar o segundo postulado por afirmar este somente seria válido se a oferta de mão de obra fosse função exclusiva dos salários reais, sem se considerar os salários nominais.

Em outras palavras, pode acontecer que, dentro de certos limites, as exigências da mão de obra tendam a um mínimo de salário nominal e não a um mínimo de salário real. A escola clássica presumiu, tacitamente, que este fato não traria uma mudança significativa de sua teoria. Mas isso não é exato, pois, se a oferta de trabalho não for função dos salários reais como sua única variável, seu argumento desmorona-se por completo, deixando totalmente indeterminada a questão do que será o nível efetivo de emprego. (Keynes, 1987: 48)

Outra importante objeção ao segundo postulado é que este parte do suposto que existe uma negociação entre trabalhadores e empresários. Existe a ideia de que há livre concorrência empresários e ausência de combinação restritiva entre empregados e que não há assimetria nessa negociação. No entanto, “o poder de decisão no capitalismo não é distribuído de forma igualitária. No capitalismo, o capital é ‘escasso’ comparativamente ao trabalho (...) Como se explicita na análise de Keynes do desemprego (...) é com as firmas que está a iniciativa tanto no mercado de trabalho como no de capitais” (Carvalho, 1992: 174). Por essa razão, Keynes discorda que a mão de obra tenha condições de fixar os salários reais.

A teoria tradicional sustenta, em essência, que as negociações salariais entre trabalhadores e empresários determinam o salário real, de tal modo que, supondo que haja livre-concorrência entre empregadores e ausência de combinação restritiva entre trabalhadores, os últimos poderiam, se desejassem, fazer coincidir os seus salários reais com a desutilidade marginal do volume de

emprego oferecido pelos empregadores ao dito salário. Não sendo assim, desaparece qualquer razão para se esperar uma tendência à igualdade entre o salário real e a desutilidade marginal do trabalho. (Keynes, 1987: 50)

Como explica Keynes, em resumo existem duas objeções ao segundo postulado que invalidam a teoria clássica. Primeiramente, não é possível estabelecer que os salários reais são determinantes do comportamento de oferta de mão de obra. Essa primeira objeção refuta a certeza no pleno emprego da teoria ortodoxa.

A segunda objeção é que o nível geral dos salários reais decorra das negociações entre trabalhadores e empregadores. Para Keynes é um equívoco da teoria clássica supor que os trabalhadores dispõem de mecanismos que façam que seus salários nominais coincidam com a desutilidade marginal do volume de emprego existente, até porque o valor dos salários reais só pode ser conhecido *ex-post*.

No Capítulo 2 da TG (20, p. 17), Keynes, apesar de aceitar a existência de uma relação inversa entre o nível de emprego e a taxa de salário real, argumentou que o nível de emprego é que determina a taxa de salário real, e não o inverso. Como o volume de emprego a ser oferecido depende da quantidade de produtos que os empreendedores desejam produzir, o que depende, por sua vez, de suas expectativas de vendas de curto prazo, a demanda agregada é que determina o nível de produção e emprego. Como Keynes assumiu retornos decrescentes de escala, um aumento do nível de emprego reduzirá o produto marginal do trabalho e, conseqüentemente, elevará os custos marginais e o preço dos produtos. (Lima, 2003: 421).

“The crux of Keynes argument is simple: full employment cannot be achieved thanks to changes in the wage rate if aggregate demand does not rise to the required extent (Sardoni, 2011: 71). Assim, Keynes acredita que é a demanda agregada que determinará o nível de produção e de emprego da economia. Essa demanda agregada é determinada pela preferência pela liquidez dos indivíduos, pois “a preferência pela liquidez é fundamental, não apenas do ponto de vista da demanda por finanças, mas também do ponto de vista da oferta (por meio do público, liberando *cash* via compra de bens ou compra de títulos e da propensão dos bancos para emprestar mais à mesma taxa (Mollo, 2003: 470). Além disso, essa preferência pela liquidez é determinada pela incerteza dos agentes. Incerteza que não pode ser confundida com risco, pois aquela não pode matematicamente mensurada. “Keynes atribuiu um papel importante à incerteza, ao desequilíbrio, à instabilidade, ao tempo irreversível etc. (Vercelli, 1994: 14). Essa incerteza determinada de modo subjetivo influenciará o nível de emprego da economia. Por essa razão “Keynes rejeitou a hipótese clássica de um equilíbrio único de pleno emprego e sustentou a possibilidade de equilíbrios caracterizados, em geral, pelo desemprego” (Vercelli, 1994: 13).

In so far as firms (producing in a competitive market) have increasing short-period cost curves, and the expected returns investments are a decreasing function of its level, there is no reason why the economy as a whole should experience full employment of labour and full use of its existing capacity, even though no market perturbations occur. A level of aggregate demand below the full-employment level, within this context, does not necessarily imply general overproduction and may well represent a stable equilibrium position for the economy as a whole. (Sardoni, 2011: 82)

Por fim, mas não menos importante, vale ressaltar a assimetria entre o poder de decisão no interior do capitalismo. Em termos comparativos, capital é um recurso mais escasso do que trabalho, e isto coloca as firmas em uma condição privilegiada em relação aos trabalhadores, pois essas detêm o poder sobre a decisão crucial de investir ou não que irá afetar a renda, o nível de emprego e dos salários dos trabalhadores.

No capitalismo, o capital é 'escasso' comparativamente ao trabalho (Keynes, 1964:213). Esta escassez nada tem de natural: ela é organizada pelo próprio sistema que a recria quando, por exemplo, nos períodos de prosperidade sustentada (o chamado boom) a força de trabalho também começa a escassear. O ciclo econômico pode mesmo ser visto como a forma pela qual a raridade do capital é preservada (Minsky, 1975). Como se explicita na análise de Keynes do desemprego (Keynes, 1964, capítulo 2) ou na relação entre investimento e poupança, é com as firmas que está a iniciativa tanto no mercado de trabalho como no de capitais. (Carvalho, 1992: 174)

2. Salário mínimo e suas consequências econômicas

2.1 História do salário mínimo

Para o patrão, comprar a mão-de-obra no mercado mais barato significava comprá-la pela taxa mais baixa de unidade de produção, isto é, comprar a mão-de-obra mais barata da mais alta produtividade. Inversamente, para o trabalhador, vender o seu trabalho no mercado mais caro significava logicamente vendê-lo pelo preço mais alto pela produção unitária mínima. (...) A situação ideal almejada pela economia clássica era aquela em que a taxa do salário era fixada exclusivamente através do mercado sem a intervenção da compulsão econômica de qualquer das partes. (Hobsbawm, 2010, 399)

No entanto, como ressalta Hobsbawm (2010), diferentemente do que a economia clássica alega, a fixação do salário durante o século XIX era um cálculo decorrente em grande parte do costume e não do mercado. “A questão salarial de uma economia capitalista desenvolvida não era constituída num vazio” (Hobsbawm, 2010: 403) e, no século XIX, ocorreram mudanças drásticas no processo produtivo, primeiramente na Grã-Bretanha e, posteriormente, em todo mundo.

Nesse período inicial da Revolução Industrial, o aumento da produção em razão da inovação tecnológica, fazia com que o aumento da produtividade do trabalhador fosse deixado em segundo plano. No entanto, essa situação foi alterada pela redução das margens de lucro na Grande Depressão de 1873 a 1896, que fez com que os industriais adotassem técnicas (administração científica) para aumentar a produtividade do trabalho, ocasionando uma redução de 23% no custo da mão de obra entre 1876 e 1886. Não é coincidência, portanto, que nesse período tenha ocorrido um crescimento do movimento trabalhista em vários países, tentando frear essa tendência de redução do custo da mão de obra.

Este é também o período em que a competição imperfeita se fez sentir em larga escala, e em que a ‘segunda revolução industrial’ pôs-se em marcha, e em que um movimento trabalhista poderoso emergiu em vários países, composto, além do mais, de trabalhadores que conheciam cada vez mais as ‘regras do jogo’ (Hobsbawm, 2010: 415-416).

Nesse contexto, o salário mínimo surge como uma invenção relativamente recente na história mundial. De acordo com Neumark e Wascher (2008), os primeiros países a adotarem o salário mínimo são Nova Zelândia e Austrália na década de 1890. Não por coincidência nessa mesma década o Papa Leão XIII editou a encíclica *Rerum Novarum*, que se apresentava como uma resposta aos movimentos socialistas, oferecendo orientações para que o sistema de produção se torne mais harmônico.

Mas, entre os deveres principais do patrão, é necessário colocar, em primeiro lugar, o de dar a cada um o salário que convém. Certamente, para fixar a justa

medida do salário, há numerosos pontos de vistas a considerar. Duma maneira geral, recordem-se o rico e o patrão de que explorar a pobreza e a miséria e especular com a indigência, são coisas igualmente reprovadas pelas leis divinas e humanas; que cometeria um crime de clamar vingança ao céu quem defraudasse a qualquer no preço dos seus labores. (...) A obediência a estas leis – pergunta-mos Nós – não bastaria, só de per si, para fazer cessar todo o antagonismo e suprimir-lhe as causas? (Leão XIII, 1891)

Aliás, a encíclica buscava reforçar que observados alguns parâmetros não existia um antagonismo entre operários e patrões. Conforme defende o Papa Leão XIII, para se garantir a dignidade dos operários, o modo mais adequado para se delimitar os salários seria por intermédio de corporações e sindicatos, com auxílio do Estado quando fosse necessário.

Ao final do século XIX já se formava um consenso em torno da necessidade de retificação da ordem liberal, com a proscrição do liberalismo econômico radical e a inclusão social do proletariado. A burguesia era compelida a cumprir as promessas de universalização de direitos repesadas nos textos constitucionais. O mercado, mais cedo ou mais tarde, teria que se subordinar aos ditames da justiça social. (Silva, 2009: 16)

Como ressaltado por Silva (2009), a instituição do salário mínimo, apesar de ser motivo de controvérsia entre economistas, foi instituído rapidamente em vários países. Em menos de duas décadas o instituto foi adotado também pelo Reino Unido (1909). Posteriormente, inúmeros estados do Estados Unidos da América adotaram algum tipo de regulamentação estabelecendo um piso para os rendimentos dos trabalhadores.

O estabelecimento de salário mínimo foi pensado para combater a proliferação de indústrias que exploravam os trabalhadores em condições similares à escravidão (em inglês, *sweatshops in manufacturing industries*). Essas indústrias usavam o trabalho de mulheres e crianças pagando remuneração abaixo dos padrões das localidades.

Enquanto na Nova Zelândia a proposta de salário mínimo foi institucionalizada em nível nacional, na Austrália cada estado adotou um salário mínimo. É válido ressaltar o exemplo do estado de Vitória na Austrália que inicialmente estabeleceria o salário mínimo apenas para mulheres e crianças, mas antes de a legislação ser aprovada foi emendada e incluiu o trabalho de homens adultos também na alçada da legislação.

Nesse contexto, não se pode esquecer que, de acordo com Hobsbawm (1997), iniciava-se o breve século XX, tendo como marco inicial a Primeira Guerra Mundial em 1914.

Parecia óbvio que o velho mundo estava condenado. A velha sociedade, a velha economia, os velhos sistemas políticos tinham, como diz o provérbio chinês, “perdido o mandato do céu”. A humanidade estava à espera de uma

alternativa. Essa alternativa era conhecida em 1914. Os partidos socialistas, com apoio das classes trabalhadoras em expansão em seus países e inspirados pela crença na inevitabilidade histórica de sua vitória, representavam essa alternativa na maioria dos Estados da Europa (...). Aparentemente, só era preciso um sinal para os povos se levantarem, substituírem o capitalismo pelo socialismo, e com isso transformarem os sofrimentos sem sentido da guerra mundial em alguma coisa mais positiva: as sangrentas dores e convulsões do parto de um novo mundo. A Revolução Russa, ou, mais precisamente, a Revolução Bolchevique de outubro de 1917, pretendeu dar ao mundo esse sinal. (Hobsbawm, 1997: 50-51)

Nesse contexto de rápida transformação social, após o término da Primeira Guerra Mundial é fundada a Organização Internacional do Trabalho (OIT), que teve um papel decisivo na expansão da regulamentação do salário mínimo para a maioria dos países do mundo. A Convenção 26 da OIT de 1928 estabeleceu um compromisso entre os países signatários para que estabelecessem um salário mínimo nas indústrias ou parte das indústrias que não tivessem um regime para estabelecer o valor da remuneração de modo eficiente por meio de acordos coletivos ou nos casos em que os salários sejam excepcionalmente baixos.

Paulatinamente, até antes do término da Primeira Guerra Mundial, os países passam a constitucionalizar o salário mínimo como um direito do trabalhador. O México, em 1917, é o primeiro país estabelecer esse direito em sua Constituição. Também a Constituição de Weimar, em 1919, estabelece um mínimo de direitos aos trabalhadores.

2.1.1 História do salário mínimo no Brasil

O Brasil deixa de ser uma Monarquia e passa a ser uma República Federativa em 1889. A Constituição de 1891 não tratava de questões sociais, apesar dos grandes desafios existentes no país em razão de o Brasil ter sido a última nação das Américas a acabar com a escravidão, apenas em 1888.

Com a substituição do trabalho escravo, o país adotou um regime de incentivo a imigração de trabalhadores europeus para serem mão de obra. “Cerca de 3,8 milhões de estrangeiros entraram no Brasil entre 1887 e 1930. O período 1887-1914 concentrou o maior número, com a cifra aproximada de 2,74 milhões, cerca de 72% do total” (Fausto, 2009: 275). Uma parte desses trabalhadores trouxe da Europa ideias inovadoras para a organização trabalhista no país, alterando a paisagem social do país e contribuindo para modificar a ética do trabalho. No I Congresso Socialista Brasileiro, em 1901, uma de suas pautas era instituição de um salário mínimo.

O operariado brasileiro, sob influência de trabalhadores europeus trazidos ao Brasil naquela época, começou a despertar para seus direitos desde o final do

século XIX. Tentava-se criar movimentos sindicais livres, mas essa iniciativa foi praticamente neutralizada até o início da década de 30 do século passado, por meio da violência e, a partir daí, por meio do corporativismo. (Silva, 2009: 22)

Nesse período do país, existiu muita disputa entre trabalhadores e industriais, com o movimento anarquista desempenhando protagonismo, defendendo pauta como jornadas de 8h, abolição do trabalho infantil, proteção do trabalho da mulher, melhores condições de higiene etc. Os industriais, por sua vez, tentavam evitar que fosse estabelecida uma legislação de proteção social.

Foi, entretanto, só no curso da vaga de greves que se cogitou de aprovar uma legislação operária. As principais propostas partiram dos deputados Maurício de Lacerda e Nicanor Nascimento. Elas foram reunidas em um projeto de Código de Trabalho, em que se previam a jornada de oito horas, limites ao trabalho de mulheres e menores, a licença para as mulheres grávidas. O projeto foi bombardeado pelos industriais e pela maioria dos congressistas. Restou apenas a lei que regulava a indenização por acidentes de trabalho, aprovada em 1919. (Fausto, 2009: 302)

Na década de 1920, houve aprovação de algumas leis que concediam direitos aos trabalhadores, entre as quais se destacam a concessão de férias de 15 dias anuais aos trabalhadores do comércio e da indústria e a limitação do trabalho de crianças e adolescentes. Porém, a regulamentação ocorria lentamente, com grande resistência dos industriais. A chegada de Getúlio Vargas ao poder em 1930 foi, sem dúvida, um ponto de inflexão na política social brasileira, pois ele acreditava que o Estado deveria intervir na questão social, inclusive por meio do estabelecimento de um salário mínimo. Após assumir o governo, Getúlio criou o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio e indicou para ocupar a pasta Lindolfo Collor, que já em 1931 encaminhou uma proposta de salário mínimo, usando como fundamento experiências bem sucedidas em outros países como no Reino Unido, nos Estados Unidos da América e Alemanha.

No entanto, como se pode perceber, o Estado de Getúlio Vargas, de modo algum, conseguiu superar as contradições sociais existentes no país. Aparentemente, essas medidas, serviram para administrar a existência dessas contradições sem grandes rupturas.

The state itself -and the autonomy that accrues to it – is therefore itself a fetishization that converts the classed inequality of capitalist society into the political form of ‘equality state’ (p. 80). In so doing, the capitalist state – which for Bonefeld (2010, p. 22), is always ‘fundamentally a liberal state’ – acts not to resolve the contradictions of class society but to manage them. (Dinerstein; Pitts, 2018: 7-8).

Embora esteja além do escopo desse trabalho fazer uma análise política do governo de Vargas, é válido ter em mente os elementos do governo de Getúlio Vargas, para que se possa compreender as condições nacionais que possibilitaram a aprovação de grande parte da legislação trabalhista nacional, incluindo a criação do salário mínimo. “(...) em uma síntese, poderíamos dizer que o Estado getulista promoveu o capitalismo nacional, tendo dois suportes: no aparelho do Estado, as Forças Armadas; na sociedade, uma aliança entre a burguesia industrial e setores da classe trabalhadora urbana” (Fausto, 2009: 327). No intuito de manter essa aliança na sociedade, o Estado, por um lado, reprimiu a organização autônoma dos trabalhadores, perseguindo partidos e organizações de esquerda; por outro lado, fazendo concessões tuteladas pelo Estado aos trabalhadores.

A criação do salário mínimo insere-se dentro da lógica da legislação autoritária e paternalista que marcou o governo Getúlio Vargas. O ditador, após anos de difíceis negociações com os empresários, concedia aos trabalhadores brasileiros a garantia de uma remuneração um pouco mais digna. Em troca, os trabalhadores perderam a liberdade para lutar contra o patronato por salários mais elevados. (Silva, 2009: 27)

Na Constituição de 1934, o salário mínimo é finalmente estabelecido como uma garantia constitucional no país, esse dispositivo foi observado nos anos posteriores, inclusive após a Constituição outorgada de 1937 do Estado Novo para definir o valor dos salários mínimos. A Lei 185, de 14 de janeiro de 1936, estabeleceu a criação de comissões que definiriam o valor do salário mínimo em cada região. Essas comissões seriam presididas, de acordo com Decreto 399 de 1938, por um integrante nomeado pelo Presidente da República e seria composta por mais 10 integrantes, sendo metade representantes dos empregadores e a outra metade, dos empregados.

Apenas em 1940, o Decreto 399 foi publicado, estabelecendo os valores para o salário mínimo. Inicialmente, foram estabelecidos 14 salários mínimos diferentes, levando-se em consideração as características socioeconômicas de cada região. De acordo com Silva (2009), as comissões usaram o Censo do Salário Mínimo, realizado em 1940, como parâmetro, para estabelecer os valores do salário mínimo de cada região.

2.2 Salário mínimo e desemprego

(...) minimum wages have typically received less support from economist, who from the very beginning of the minimum wage debate pointed to the potential loss of jobs stemming from a wage floor. Despite decades of economic research, policy debates about the costs and benefits of minimum wages continue to the present day. (Neumark; Wascher, 2008: 2)

É válido ressaltar que essa preocupação acerca do estabelecimento de um piso para o salário gerar um crescimento do número de desempregados faz muito sentido para o pensamento ortodoxo, pois, ao se estabelecer um salário mínimo, ocorreria uma interferência indesejada para o equilíbrio de mercado de trabalho.

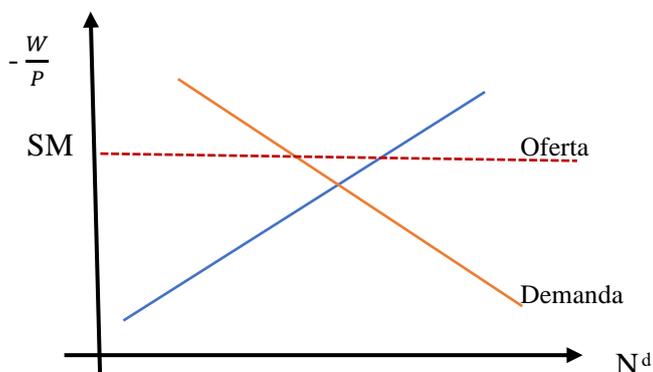


Gráfico 4: Equilíbrio do mercado de trabalho e salário mínimo.

No gráfico acima, observamos o equilíbrio de mercado, como apresentado no modelo ortodoxo, porém delimitamos um valor do salário mínimo acima do suposto equilíbrio de mercado. Como o valor mínimo estabelecido encontra-se acima do equilíbrio de mercado, a quantidade oferecida de trabalho seria maior do que a quantidade demandada, implicando desemprego. Uma parte dos trabalhadores só estaria disposta a ofertar sua mão de obra por um valor maior do que estabelecido não encontraria emprego. Isso ocorreria porque a demanda por trabalho seria menor, as firmas só contratariam até o momento em que a produtividade marginal do trabalho igualasse o nível dos salários; como a produtividade marginal é decrescente (como no modelo apresentado no capítulo anterior), a firma demandaria menos trabalho para alcançar o lucro máximo.

The neoclassical theory is familiar. Mandated minimum wages are treated as any other price floor. If the mandate wage exceeds the market-clearing wage, then, given a downward-sloping labor demand curve, firms reduce the quantity of labor demanded. The magnitude of the reduction depends upon wage increase and wage elasticity of labor demand, but the direction of change is unambiguous. (Leonard, 2000, 119)

Em razão dessa perspectiva, vários economistas ortodoxos foram veementes opositores da instituição de um salário mínimo. “It seems unfruitful, I am now persuaded, to conclude from the studies the effects of various policies that those policies which did not achieve their announced goals, or had a perverse effects (as with a minimum wage law), are simple mistakes of the society” (Stigler, 1975: x). Stigler é um dos representantes da Escola de Chicago, provavelmente, a escola mais influente da segunda metade do século XX do pensamento ortodoxo.

“(…) as Leonard (2000) notes, the battle over the MW is fueled by the perception of many participants that ‘The core of modern economics – neoclassical price theory – is seen to be at stake’ (p. 118)” (Kaufman, 2016: 32). Leonard (2000) afirma que as pesquisas empíricas sobre o salário mínimo foram percebidas por uma parte dos economistas como um teste de validade da teoria neoclássica da relação entre salários e emprego. Apesar de essa discussão sobre a fixação de salário mínimo ainda causar controvérsias na academia, Leonard (2000) demonstra que vários expoentes da teoria econômica advogavam, ainda no século XIX, contra sua adoção.

In 1897 article by Alfred Marshall, the disemployment argument is also quite clear: ‘[The academic economist] must for instance analyse the methods which people are tempted to take for securing a high minimum wage ... and must show which of them will have indirect effects that will cause workingmen as a whole a loss greater than the benefit ... ordinary people do not see that the means most commonly advocated ... would impoverish all’ (1897, 128). Here, in an address to the inaugural meeting of Cambridge Economics Club (29 October 1896), we also find Marshall elevating efficiency as the badge of the academic economist. The economist must fight conventional wisdom on minimum wages, says Marshall, not because one disagrees with the goal of alleviating poverty among the working poor, but because minimum wages do more harm than good (1897, 129) (Leonard, 2000: 123-124)

No final do século XIX e no começo do século XX, Beatrice Webb e Sidney Webb em sua obra *Industrial Democracy*, de 1897, criticavam a ideia de que a mão de obra era uma mercadoria como outra qualquer e defendiam a implementação de um salário mínimo. De acordo com Leonard (2000), o argumento contra a imposição do salário mínimo, embasado na teoria Marshalliana, foi expresso de forma lúcida por Hasting Bertrand Lees Smith, em 1907, no artigo *Economic Theory and Proposals for a Legal Minimum Wage*, em que Lees Smith afirma, com base da Lei da Demanda e no pressuposto da maximização dos lucros, que a implementação de um piso para os salários ocasionariam uma redução da demanda por trabalho.

Como ressalta Leonard (2000), Beatrice Webb e Sidney Webb talvez tenham sido os defensores do salário mínimo de maior destaque. Sidney Webb, 1912, no artigo *The Economic Theory of a Legal Minimum Wage*, apresenta um contraponto interessante ao artigo de Lees Smith de 1907.

Webb argues that, for the least productive workers, wages are not determined by labor productivity. He says, “The wages of the lowest grade of labor are fixed, not by ‘worth’ in any sense – not even the possible ‘value in exchange’ – individual laborer, but (as we nowadays sadly concede) largely by the urgent necessities of the ‘marginal’ man, or, rather, the ‘marginal’ woman (1912, 990). By implication either low-wage firms are not profit maximizing, or they find it profitable, along efficiency-wage lines, to hire workers whose productivity is very low. (Leonard 2000: 125)

Como ressalta Leonard (2000), não se pretende afirmar que a discordância entre Beatrice Webb e Sidney Webb com Lees Smith se resume apenas a uma controvérsia entre o pressuposto da maximização dos lucros e acerca da estrutura de mercado de trabalho. Porém, esses argumentos são relevantes, pois serão retomados em parte nas discussões que serão desenvolvidas posteriormente sobre o salário mínimo. No entanto, nessas discussões iniciais faltavam evidências empíricas.

Nos Estados Unidos, a aprovação da Fair Labor Standards Act de 1938, que estabeleceu um salário mínimo nacional no país, renovou o debate acerca dos efeitos do salário mínimo. Esse debate ficou conhecido na literatura como a Controvérsia Marginalista. Por uma perspectiva, George Stigler e Fritz Machlup defendiam o modelo neoclássico e advogavam contra o salário mínimo por acreditarem nos efeitos negativos no nível de empregos; por outra perspectiva, Richard Lester defendia a implementação do salário mínimo, argumentando que as firmas nem sempre buscavam maximizar os lucros e que o mercado de trabalho geralmente não era um mercado competitivo.

In contrast, Lester argued that the competitive model of the low-wage labor market was incorrect. In particular, he asserted that “market demand is far more important than wage rates in determining a firm’s volume of employment” (1946, 81), and that “it would be utterly impractical under present conditions for the manager of a multi-process plant to attempt ... to work out and equate marginal costs and marginal returns for each productive factor” (75). As evidence, he pointed to a 1945 survey that he conducted of southern manufacturing firms, in which only 15 percent of respondents mentioned wages as a factor in determining the level of employment, which he argued “raises grave doubts as to the validity of conventional marginal theory and the assumptions on which it rests” (81) (Neumark; Washer, 2008: 20).

Em resposta as conclusões de Lester, Machlup criticou algumas questões metodológicas do questionário de Lester. Além disso, também afirmou que mais importante do que se os empregadores entendem e fazem ou não os cálculos para maximizar os lucros seria perceber se o resultado em termos agregados da implementação do salário mínimo converge para as previsões do modelo clássico.

De acordo com Neumark e Wascher (2008), uma das razões para esse debate ter sido tão feroz foi a escassez de estudos empíricos sobre os efeitos do salário mínimo. Um dos resultados desse debate foi uma alteração da relação entre teoria econômica e evidências empíricas. “It was Lester’s investigation of labor markets, and his strong conclusions that gave rise to a withering exchange on the nature of economic theory and on the role of empirical evidence in testing theories and their implications” (Leonard, 2000: 127).

Em conjunto com Lester, outros economistas, como John Dunlop, Clark Kerr e Loyd Reynolds, praticaram um tipo de pesquisa econômica do mercado de trabalho que diferia significativamente da economia neoclássica que predominaria posteriormente. De acordo com Leonard (2000), esses economistas rejeitavam, em razão de suas pesquisas, o pressuposto da maximização dos lucros e da concorrência perfeita, ao menos para fins empíricos. “There is no evidence that such a Utopian wage has ever fully existed. It is useful norm for theoretical speculations but unstable departure point for empirical studies (Kerr, 1977: 46). O mercado de trabalho seria para esses economistas um mercado singular, que opera de modo distintos dos demais mercados.

De acordo com Leonard (2000), Alchian (1950) adicionou a questão da seleção natural aos argumentos de Machlup, afirmando que as firmas que não maximizam seus lucros seriam extintas em razão da concorrência do mercado. No artigo *The Methodology of Positive Economics* de 1953, Milton Friedman retoma argumentos usados por Machlup e por Alchian. “With Machlup, Friedman embraced as if method, which he inflated into a grander claim: theoretical assumptions need not be true. (...) From Alchian, Friedman carries over the idea that agent’s intent is unimportant; economics should be seen not as theory of motivational states but of market outcomes” (Leonard, 2000: 129).

In so far as a theory can be said to have “assumptions” at all, and in so far as their “realism” can be judged independently of the validity of predictions, the relation between the significance of a theory and the “realism” of its “assumptions” that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant theory, the more unrealistic assumptions (in this sense). The reason is simple. A hypothesis is important if it “explains” much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone. To be important, therefore, a hypothesis must be descriptively false in its assumption; it takes account of, and accounts for, none of the many other attendant circumstances, since its very success shows them to be irrelevant for the phenomena to be explained.

To put less paradoxically, the relevant question to ask about the “assumptions” of a theory is not whether they are descriptively “realistic”, for they never are, but whether they are sufficiently good approximations for the purpose in hand. And this question can be answered only by seeing whether the theory works, which means whether it yields sufficiently accurate predictions. (Friedman, 1953: 153)

Apesar de Friedman ressaltar que a força de uma teoria estava na sua capacidade de fazer previsões acerca da realidade empírica de forma precisa; até a década de 1970, existiram poucos estudos do pensamento econômico predominante acerca dos efeitos do salário mínimo no mercado de trabalho. John Peterson era uma das poucas exceções entre economistas que afirmavam que o salário mínimo reduzia o número de empregos que

conduziu pesquisas empíricas antes da década de 1970. Embora existissem poucos estudos empíricos, o pensamento econômico predominante consolidava-se na direção de que a fixação de um salário mínimo reduziria a demanda por mão de obra na economia como sugerido pelo modelo competitivo clássico de mercado de trabalho.

O estudo de Robert Goldfarb de 1974 apresentava embasamento empírico na relação entre salário mínimo e desemprego. A partir desse período, foram feitos muitos estudos empíricos, por meio de regressões, buscando encontrar a elasticidade da demanda por mão de obra ao crescimento do salário mínimo. Nesse período, alguns estudos começaram a tentar perceber diferenças de sensibilidade em alguns grupos ao incremento do salário mínimo e a demanda por mão de obra. Como ressaltado por Leonard (2000), esses estudos encontravam uma correlação inferior entre aumento de salário mínimo e a redução de empregos entre adultos do que encontravam para adolescentes.

The uncertainty surrounding adult employment effects notwithstanding, the disemployment prediction seem comfortably consolidated by 1980 (Alston, Kearn and Vaughan 1992) There may have been quibbles about the exact magnitude of disemployment effects, but none about whether they existed (Deere, Murphy and Welch 1995, 232) (Leonard, 2000: 131-132).

O congelamento do salário mínimo federal nos Estados Unidos durante a década de 1980, o crescimento da desigualdade e o incremento em salários mínimos estaduais foram razões que possibilitaram a realização de novos estudos acerca dos efeitos do salário mínimo.

Em 1995, o estudo de David Card e Alan Krueger, *Myth and Measurement: The Economics of the Minimum Wage*, ocasionou uma grande mudança nas pesquisas empíricas sobre salário mínimo e mercado de trabalho. Por meio de estimativas cross section, os autores compararam os efeitos de aumento de salário mínimo em redes de fast food nos estados da Pensilvânia e Nova Jersey. De modo diverso ao esperado pelo modelo competitivo clássico do mercado de trabalho, eles não encontraram correlação entre aumento de salário mínimo e a redução de número de empregos. Além disso, Card e Krueger fizeram uma revisão de estudos econométricos anteriores e afirmaram que eram inadequados, sendo os achados anteriores contestáveis e enviesados.

From this meta-evidence CK (**Card e Krueger**) offer three possible explanations. One explanation is that structural change made the employment effects of minimum wages declines over the time. But structural changes calls into question the validity of time-series work to begin with it. The alternative explanations are specification search and publications bias. CK argue that early literature was contaminated by a preference (on the part of data-mining researchers and biased editors) for statistically significant results that

comported with disemployment predictions of the neoclassical model. (Leonard, 2000: 133-134, grifo nosso)

O estudo de Card e Krueger foi replicado por vários economistas, por exemplo, David Neumark e Willian Wascher. Neumark e Wascher. No artigo *The effect of New Jersey's Minimum Wage Increase on fast-food employment: a re-evaluation using payroll records de 1995*, Neumark e Wascher por meio de dados de contracheques dos trabalhadores do setor de fast-food afirmam que na realidade os efeitos de um aumento do salário mínimo são negativos no número de empregos, assim como afirmado pelo modelo competitivo clássico do mercado de trabalho

In this paper, we present new evidence based on actual payroll records from sample of Burger King, Wendy's, Roy Rogers, and Kentucky Fried Chicken (KFC) restaurants in New Jersey and Pennsylvania, which overlaps substantially with CK's (**Card e Krueger**) sample. We compare results using payroll data to those using CK's data, which were collected by telephone surveys. We have two findings to report.

First, the employment data collected by CK appear to contain substantially more variation over the eight-month period between their surveys than to the payroll data. (...) In our view, the much higher variability of employment change in the data collect by CK raises serious doubts about the quality of their data.

Second, estimates of the employment of New Jersey minimum wage increase from the payroll data lead to the opposite conclusion from that reached by CK. Whereas CK's full sample, as well as the subset of their restaurants represented in the payroll data, point to a positive employment effect, the payroll data indicate a negative effect. (Neumark; Wascher, 1995: 1-2, grifo nosso)

Aparentemente, a economia não chegará a uma única conclusão acerca dos efeitos dos salários mínimo sobre os níveis de emprego em um breve período. Como enfatizado por Kaufman (2016), essa divergência ocorre não apenas entre ortodoxos e heterodoxos, mas dentro do pensamento ortodoxo, pois, apesar da diferença de perspectiva entre Card e Krueger (1995) e Neumark e Wascher (1995), todos são pensadores representantes do pensamento neoclássico tradicional. Dessa forma, a divergência não é fundamentalmente teórica, mas acerca questões empíricas. “The principle source of empirical divergence appears to be size of the wage elasticity of the firm's labor supply curve: that is, very large response = competitive model, considerably large = search/dynamic monopsony model, and moderate = static monopsony model” (Kaufman, 2016: 35).

Dessa forma, fica evidente uma divisão entre economistas que se colocam como defensores de uma política de salário mínimo e opositores. Como os estudos sobre os efeitos do salário mínimo no nível de emprego são no mínimo controversos, ainda que dentro do pensamento neoclássico, os defensores do salário mínimo não aceitam para o

mercado de trabalho um modelo de oferta e demanda competitivo, a ideia da mão invisível e, por fim, as conclusões teóricas acerca do salário mínimo sem embasamento empírico – *guilty until proven innocent* adotado pelos opositores do salário mínimo.

2.3 Salário mínimo, inovação tecnológica e precarização do trabalho

The concept of technological unemployment is regaining momentum in the discourse of economist and economic sociologist. However, when analyzing the debate, what is most surprising is the substantial absence of agreement on the very existence of technological unemployment as a phenomenon. Some observers present technological unemployment as a sprawling monster that is completely subverting the global economy while others conclude that this picture is just a mirage of doomsayers. Since reputable scholars are engaged in the debate, we cannot simply blame polarization of narratives on the incompetence of one or the other school of thought. Even if the definitions of technological unemployment provided by different sources do not differ particularly, it has become evident that the terms contained in theses definitions may assume different meanings depending on the theoretical perspective. (Campa, 2018: 17)

Na perspectiva marxista, não faz muito sentido a discussão apresentada na seção anterior acerca da relação entre salário mínimo e desemprego da forma como realizada, pois, para Marx, a economia sempre estará em uma situação aquém do pleno emprego. O desemprego ocorre em razão da lógica de produção do próprio sistema, que necessita desse exército de reserva para que ocorra a acumulação.

Mas se uma população trabalhadora excedente é um produto necessário da acumulação ou do desenvolvimento da riqueza com base capitalista, essa superpopulação se converte, em contrapartida, em alavanca da acumulação capitalista, e até mesmo numa condição de existência do modo de produção capitalista. Ela constitui um exército industrial de reserva disponível, que pertence ao capital de maneira tão absoluta como se ele o tivesse criado por sua própria conta. (Marx, 2013: 707)

Apesar de o salário mínimo ser uma invenção posterior ao falecimento de Karl Marx em 1883, o pensador desenvolveu um método de análise do desenvolvimento do capitalismo e das forças produtivas que inovou e influencia parte significativa do pensamento heterodoxo. No entanto, qualquer análise que se fundamente no pensamento marxista deve levar em consideração o pensamento dialético de Marx: “Primeiramente, significa o reconhecimento de que a realidade social é marcada por contradições e que somente pode ser entendida por meio da compreensão dessas contradições” (Schmid, 2012: 4).

A contradição entre capital e trabalho é central na análise de Marx. A força de trabalho, para Marx, é uma mercadoria peculiar, pois, embora a mais-valia se realize na troca, o trabalho é fonte de criação do valor. Assim, a força de trabalho cria valor de uso

das mercadorias produzidas, valor que se relaciona com o trabalho social dispendido para a criação dessas mercadorias. No entanto, para que exista a acumulação, faz-se necessário a existência de lucro; mas não há lucro sem desigualdade. Para explicar a valorização do capital pelo trabalho, Marx apresenta a dualidade da mercadoria (valor de uso e valor de troca). Para que ocorra mais-valia e, conseqüentemente, o lucro, é necessário que exista uma desigualdade entre o valor de uso criado pelo trabalho e o valor da força de trabalho (valor de troca) pago ao trabalhador (o salário). “O valor da força de trabalho e sua valorização no processo de trabalho são, portanto, duas grandezas distintas. É essa diferença de valor que o capitalista tem em vista quando compra a força de trabalho” (Marx, 2013: 270). O valor das mercadorias produzidas ressarce o capitalista dos meios de produção (matérias primas, insumos, máquinas e equipamentos que formam o capital constante) e os salários pagos ao trabalhador, que constitui o capital variável, e ainda um excedente, em valor gerado pelo trabalhador, mas não apropriado por ele. Este excedente é a mais-valia, fomento do lucro. Logo, a fonte de toda mais-valia tem como origem a desigualdade entre o valor criado pelo trabalho e o salário pago ao trabalhador.

O capitalista que produz o mais-valor, isto é, que suga trabalho não pago diretamente dos trabalhadores e o fixa em mercadorias, é, decerto, o primeiro apropriador, porém de modo algum o último proprietário desse mais-valor. Ele tem ainda de dividi-lo com capitalistas que desempenham outras funções na totalidade da produção social, com o proprietário fundiário etc. O mais-valor se divide, assim, em diversas partes. Seus fragmentos cabem a diferentes categorias de pessoas e recebem formas distintas, independentes entre si, como o lucro, o juro, o ganho comercial a renda fundiária etc. (Marx, 2013: 639)

Percebe-se que no modo de produção capitalista existe uma contradição dos interesses de trabalhadores e capitalistas, pois como a mais-valia decorre da diferença entre o preço da força de trabalho e o valor criado pelo trabalho.

Marx (2013) explica essa diferença dividindo a jornada de trabalho em duas partes: o trabalho necessário e o mais-trabalho. Por trabalho necessário Marx (2013) entende a parte da jornada necessária para a reprodução da força de trabalho; por mais-trabalho a parte da jornada de trabalho que não lhe é remunerada, sendo criada nesse período a mais-valia.

A partir dessas considerações, pode se perceber que no modo de produção capitalista existe um antagonismo irreconciliável entre capital e trabalho na teoria marxista, pois os trabalhadores têm interesse de aumentar o valor do salário que recebe em razão de vender sua força de trabalho, e os capitalistas querem diminuir ao máximo

esse valor. “(...) o capitalista, vemos que ele quer obter o máximo possível de trabalho pela menor quantidade possível de dinheiro” (Marx, 2013: 611).

Apesar da controvérsia do papel do Estado dentro da teoria marxista, optamos por perceber aqui uma relação de autonomia relativa do Estado com relação a sociedade de classes. A partir dessa concepção é possível entender a atuação estatal e seus limites na regulação do mercado de trabalho.

A ideia de autonomia relativa do Estado que retemos aqui é a de um Estado cuja relação com a sociedade de classes, não se confunde com a relação de exploração propriamente dita que a define. Daí sua autonomia. Porém seu papel surge e se desenvolve como necessidade “imaneente” do capitalismo. Daí a relatividade ou os limites de sua autonomia com relação às classes. Dito de outra forma, ao Estado cabe garantir a reprodução do capital mas, até para fazer isso, pode ser por vezes importante não atender a interesses de parte dos capitalistas ou atender necessidades dos trabalhadores, desde que garantindo o processo de exploração. É este tipo de autonomia que permite aos trabalhadores, por vezes, ganhos com medidas do Estado, ganhos que são resultado de lutas de classe permanentes. Mas é preciso ter em mente que tal autonomia é sempre relativa, uma vez que ela pressupõe a defesa, pelo Estado capitalista, da exploração que define o capital. (Mollo, 2001: 376)

Feitas essas considerações, pode perceber-se que a atuação estatal, por exemplo na fixação do salário mínimo, pode trazer benefícios aos trabalhadores de forma limitada a nunca superar a contradição inerente ao modo de produção capitalista.

Com essa limitação em mente, um dos possíveis efeitos de uma política de valorização do salário mínimo é acelerar o processo de automação do trabalho com a implementação de tecnologia poupadora de mão de obra. No entanto, como ressalta Shaikh (1990: 306), o processo de automatização é um movimento próprio do avanço do sistema capitalista independente dos movimentos dos salários reais.

La tendencia a la sustitución del trabajo vivo por maquinaria, que Dobb considera sólo uno de los muchos resultados igualmente posibles, es, de acuerdo con Marx, un resultado absolutamente necesario del proceso del trabajo controlado en forma capitalista. Esto no quiere decir que el aumento de los salarios reales o el aumento del precio de algunos insumos no pueda provocar cambios técnicos que traten de compensar dichos factores, ni tampoco que no se produzcan otras formas de cambio técnico. Lo que sí significa, es que la automatización es intrínseca al capitalismo y es su forma dominante de cambio técnico. Es la expresión tecnológica de las relaciones sociales de producción bajo el capitalismo. (Shaikh, 1990: 307)

Com o desenvolvimento da maquinaria, a máquina passa a executar os movimentos necessários de maneira independente dos trabalhadores, tendo o homem apenas o papel de auxiliar nas funções. Como ressaltado por Shaikh (1990), esse processo se amplia com o desenvolvimento do capitalismo.

Considerada exclusivamente como meio de barateamento o limite para o uso da maquinaria está dado na condição de que sua própria produção custe menos trabalho do que o trabalho que sua aplicação substitui. Para o capital, no entanto, esse limite se expressa de forma mais estreita. Como ele não paga o trabalho aplicado, mas o valor da força de trabalho aplicada, o uso da máquina lhe é restringido pela diferença entre o valor da máquina e o valor da força de trabalho por ela substituída. Considerando-se que a divisão da jornada de trabalho em trabalho necessário e mais-trabalho é diversa em diferentes países, assim como no mesmo país em diferentes períodos ou durante o mesmo período em diferentes ramos de negócios; e considerando-se, além disso, que o verdadeiro salário do trabalhador ora cai abaixo do valor de sua força de trabalho, ora aumenta acima dele, a diferença entre o preço da maquinaria e o preço da força de trabalho a ser por ela substituída pode variar muito, mesmo que a diferença entre a quantidade de trabalho necessário à produção da máquina e a quantidade de trabalho total de trabalho por ela substituído continue igual. Mas é apenas a primeira diferença que determina os custos de produção da mercadoria para o próprio capitalista e o influencia mediante as leis coercitivas da competição. (...) Em países há mais tempo desenvolvidos, a própria máquina produz, por meio de sua aplicação em alguns ramos de negócios, uma tal superabundância de trabalho (*redundancy of labour*, diz Ricardo) em outros ramos, que a queda do salário abaixo do valor da força de trabalho impede aí o uso da maquinaria, tornando-o aí supérfluo e frequentemente impossível, do ponto de vista do capital, cujo lucro provém da diminuição não do trabalho aplicado, mas do trabalho pago. (Marx, 2013: 466)

Nota-se que a instituição de um salário mínimo nacional nos moldes adotados, por exemplo no Brasil, pode ocasionar uma aceleração no processo de mecanização por aumentar o preço do trabalho pago em locais ou segmentos em que seria pago uma remuneração inferior ao estabelecido pelo salário mínimo. Um caso que pode exemplificar esse processo, ocorre no município goiano de Carmo do Rio Verde, em que ocorre uma rápida mecanização do corte da cana-de-açúcar; em entrevistas realizadas no local com trabalhadores rurais, um trabalhador relatou que ‘antigamente’ seu pai trabalhava um dia por um litro de manteiga, demonstrando como eram baixos os salários pagos na região, principalmente, pago aos trabalhadores rurais (Nova, 2016: 121).

Em Marx (2013) é explícita a relação de concorrência entre a maquinaria e o trabalhador. “Mas a maquinaria não atua apenas como uma poderosa concorrente sempre pronta a tornar ‘supérfluo’ o trabalhador assalariado. O capital de maneira aberta e tendencial, proclama e maneja a maquinaria como potência hostil ao trabalhador” (Marx, 2013: 508).

A cada aperfeiçoamento da maquinaria, ela ocupará cada vez menos trabalhadores. Se a maquinaria recém-introduzida custa menos do que a soma da força de trabalho e das ferramentas de trabalho por elas deslocadas – por exemplo, somente £1.000 em vez de £1.500 -, então um capital variável de £1.000 se converterá em capital constante, ou permanecerá vinculado, ao passo que um capital de £500 será liberado. (Marx, 2013: 510-511)

Como demonstrado no excerto, o aperfeiçoamento tecnológico altera a composição orgânica de capital. Há uma tendência de aumentar o capital constante do capital em detrimento do capital variável. Apesar dessa tendência, considerando a busca incessante do lucro no sistema capitalista, Marx (1865) afirma que a maquinaria só pode ser introduzida quando o preço do trabalho alcança certo limite. “O aumento de trabalho exigido para a produção do próprio meio de trabalho – maquinaria, carvão etc. – tem de ser menor do que a diminuição de trabalho ocasionada pela utilização da maquinaria. Não fosse assim, o produto da máquina seria tão ou mais caro do que o produto manual” (Marx, 2013: 514). Além disso, essa tendência de adoção de novas técnicas não é fruto da vontade subjetiva de empresários, mas uma própria consequência da lógica do sistema.

Se ele renova e moderniza seus equipamentos, é porque se vê forçado a isso. Por quê? Por causa da resistência de seus operários a uma intensificação ainda maior do trabalho, pela concorrência de outros capitalistas (pelo menos nos casos em que de fato existe livre concorrência, quando não se trata de capitalismo monopolizador). Em outros termos, a livre iniciativa do capitalista não é senão o aspecto subjetivo, superficial e aparente de um processo mais amplo, objetivo e contraditório (contradições de classe e contradições no seio da própria classe capitalista, uma vez que existe concorrência). (Lefebvre, 2013: 80)

Ou seja, o crescimento do salário mínimo ao homogeneizar o salário para todos os setores da economia acelera ou retarda o movimento de alteração da composição do capital. Por sua vez, a alteração da composição do capital em direção a uma maior participação do capital constante faz com que se aumente o exército industrial de reserva, deixando inúmeros trabalhadores sem emprego.

Fenômeno similar de aceleração das transformações ocorreu na Inglaterra em razão de imposição de limites a jornada de trabalho. “(...) a lei fabril acelera artificialmente a maturação dos elementos materiais necessários à transformação da produção manufatureira em fabril” (Marx, 2013: 548). Da mesma forma, o capital se reorganiza em razão do crescimento do salário mínimo para garantir a busca do lucro.

Se a universalização da legislação fabril tornou-se inevitável como meio de proteção física e espiritual da classe trabalhadora, tal universalização, por outro lado, e como já indicamos anteriormente, universaliza e acelera a transformação de processos laborais dispersos, realizados em larga escala, em escala social; ela acelera, portanto, a concentração do capital e o império exclusivo do regime de fábrica. (Marx, 2013: 570)

A criação do salário mínimo e seu incremento, apesar de melhorar a condição de parte da classe trabalhadora, também acentua as contradições e o antagonismo do modo de produção capitalista, ressaltando o antagonismo entre trabalho e capital. Mas isso é

decorrência, não do salário mínimo, mas do objetivo de lucro do capitalismo, e do fato do lucro ser gerado pela parte do trabalho que não lhe é paga. Além disso, com o avanço do modo de produção capitalista uma parte da população fica em situação marginal em relação ao sistema, destacando a situação entre inseridos no sistema e marginalizados.

Se o desenvolvimento do capitalismo é inseparável de uma tendência decrescente da taxa de lucro ou uma procura de consumo que tende a se retardar cada vez mais em relação às necessidades da produção, ou as duas coisas, então os males do sistema devem crescer com a idade, e o momento em que as relações capitalistas se transformarão numa cadeia no desenvolvimento das forças produtivas da sociedade há de chegar, tão certo como à noite se segue o dia. (Sweezy, 1976: 190)

Deixando de lado a relevante discussão acerca da tendência decrescente da taxa de lucro por um momento, o salário mínimo pode ser uma força contrária à tendência de a produção crescer mais rapidamente do que a capacidade de consumo. Ou seja, a imposição de um piso salarial pode retardar o acontecimento de crises de subconsumo, que ocorreriam em razão da contradição intrínseca do capitalismo.

A resposta está no reconhecimento de que existe uma contradição entre os fins da produção, considerada como um processo técnico natural de criar valores de uso, e os fins do capitalismo considerado como um sistema histórico de expandir o valor de troca. Tal contradição não só existe como é fundamental na sociedade capitalista, e dela derivam, em última análise, todas outras. A Economia Política tradicional tenta passar sobre, ou negar, essa contradição, supondo que a finalidade subjetiva da produção capitalista é idêntica à finalidade objetiva da produção em geral, ou seja, o aumento da utilidade. Tugan, por outro lado, adotou o método oposto de supor que a expansão indefinida do valor de troca é compatível com os fins de produção em geral. A Economia Política marxista, em contraste com ambos, não só reconhece como proclama essa contradição, e nela firma a prova que o capitalismo não é mais permanente do que os vários sistemas sociais que o precederam. (Sweezy, 1976: 201-202)

Essa desconexão da produção com o consumo, ou seja, a ausência de a expansão da produção ter respaldo na expansão do consumo é um elemento central que Marx denominou contradição fundamental do capitalismo. Como ressalta Sweezy (1976), apesar de ser controversia entre pensadores marxistas a relevância que Marx atribuía as crises de subconsumo, em razão de o autor não ter desenvolvido a questão de modo detalhado, é pertinente uma análise que ressalte a relevância da questão no desenvolvimento do capitalismo.

“Devemos acentuar novamente que temos aqui uma tendência ao subconsumo que está sempre presente, mas que pode ser integral ou parcialmente compensada pelas forças contrabalançadoras” (Sweezy, 1976: 212). Possivelmente, o salário mínimo não seja a mais importante força contrária ao colapso ocasionado pela tendência de

subconsumo no sistema capitalista, porém não deixa de ser mais uma força que pode auxiliar a manutenção da expansão do sistema capitalista, como ocorre nos últimos quatro séculos.

Recentemente no Brasil, além da intensificação da adoção de tecnologias de mão de obra, existe uma tendência de desconstrução de direitos trabalhistas, de forma a reduzir os salários indiretos e aumentar os lucros. É possível ver essas medidas sendo adotadas, por exemplo, na ampliação da possibilidade de terceirização por meio da aprovação da Lei 13.429/2017 e na recente reforma na legislação do trabalho que ocasionou importantes transformações na estrutura de trabalho nacional.

(...) tentando contornar os problemas criados pelo desemprego dos trabalhadores, os governos lançam políticas que se expressam por meio de arranjos de maior flexibilização dos horários de trabalho, tal qual a proposta de zero hora de trabalho, de mudança nos tempos de trabalho visando aumentar a produtividade geral do trabalho e de introdução de arranjos de trabalho de curta duração. (Dal Rosso et al., 2018: 45)

Em uma análise ampla dos sentidos da reforma trabalhista, percebe-se que houve uma tendência de retirar o papel do Estado como mediador na relação entre capital e trabalho. O intuito de reduzir o custo da força de trabalho é um fator evidente. Esse fenômeno pode ser uma tendência do próprio modo de produção capitalista, mas também pode ter sido reforçado em razão do significativo aumento do salário mínimo que ocorreu no Brasil depois da década de 2000.

Por meio da automação, da intensificação da jornada de trabalho, da flexibilização da jornada e da alteração da legislação trabalhista, tenta-se constantemente reduzir o custo da mão de obra na produção, seja em razão de aumento da produtividade ou da redução dos salários.

A conquista de direitos do trabalho foi um processo árduo em qualquer lugar do mundo. Nos países centrais, a conquista de direitos e salários mais elevados ocorreu concomitante à construção de jornada de tempo integral com duração reduzida a 40 ou 45 horas de trabalho semanais. Foi nesse contexto que foram construídas as jornadas rígidas de tempo integral, repetitivas mas de duração reduzida, acrescidas de direitos garantidos. A proposta de flexibilização de horários laborais emerge contra esse padrão normal institucionalizado de jornada. Jornadas rígidas ou flexíveis são, antes de tudo, parte de um discurso de enfrentamento nas batalhas pelo controle da organização do processo laboral. O trabalho é apodado de rígido ou repetitivo, uma vez que se buscam retiradas de direitos e, simultaneamente, sua transformação em formas mais adequadas ao funcionamento das empresas, donde serem mais flexíveis. (Dal Rosso, 2017: 171)

No Brasil, após um período de prosperidade econômica em que os salários reais dos trabalhadores cresceram em razão de uma política de valorização do salário mínimo,

percebe-se hoje inúmeras tentativas para reduzir esses ganhos, ora por meio de desregulamentações de todo mercado de trabalho; ora por desregulamentações parciais, como no caso da tentativa da criação da denominada carteira “Verde e Amarelo”, por meio da Medida Provisória 905/2019. Como ensina Marx, com exceção de períodos de prosperidade, no modo de produção capitalista, “chega-se sempre a um ponto em que se busca baratear a mercadoria por meio da redução forçada dos salários abaixo do valor da força de trabalho” (Marx, 2013: 525).

2.4 Salário mínimo e desigualdade

A perspectiva Keynesiana sobre o salário mínimo diverge significativamente tanto da corrente ortodoxa como da Marxista. Como demonstrado no primeiro capítulo, Keynes entende que o desemprego, ou uma economia aquém do pleno emprego, é algo que ocorre com frequência na economia monetária. Também dos escritos de Keynes é possível perceber que ele possui uma percepção do progresso tecnológico bastante distinta da perspectiva de Marx.

Eu acredito que esta é uma interpretação grosseiramente errônea do que está acontecendo conosco. Estamos sofrendo não do reumatismo da velhice, mas das dores do crescimento de mudanças super-rápidas, das agruras dos reajustes entre um período econômico e outro. O aumento da eficiência técnica aconteceu de modo mais rápido do que nós podemos lidar com o problema da absorção da mão-de-obra; a melhoria no padrão de vida foi um pouco rápida demais; os sistemas bancário monetário do mundo têm impedido a taxa de juros de cair tão rapidamente quanto o equilíbrio requer.

(...)Porque eu prevejo que os dois erros contrários do pessimismo que agora fazem tanto barulho no mundo serão provados errados em nosso próprio tempo – o pessimismo dos revolucionários, que acham que as coisas são tão ruins que nada pode nos salvar exceto uma mudança violenta, e o pessimismo dos reacionários, que consideram o equilíbrio de nossa vida econômica e social tão precários que nós não devemos arriscar nenhum experimento. (Keynes, 1930: 1)

Desse excerto é possível perceber que Keynes refuta como um grande erro a perspectiva de Marx acerca do progresso tecnológico, pois para o pensador o desconforto ocasionado pela célere transformação social está relacionado a um incômodo passageiro que será superado em sequência por um período de maior prosperidade econômica para toda a sociedade, que, em razão do aumento da produtividade, o problema da escassez seria superado com o passar dos anos.

Apesar da perspectiva otimista de Keynes sobre o futuro, ainda hoje (aproximadamente 90 anos após o texto citado), a sociedade não conseguiu superar a questão da desigualdade social, e parte significativa da sociedade vive em padrões de completa miséria apesar do extraordinário crescimento econômico dos últimos séculos.

No modelo de mercado de trabalho Keynesiano como apresentado no capítulo anterior, a relação entre mercado de trabalho e nível de emprego é distinta da perspectiva ortodoxa. “the employment level depends on the propensity to consume, the incentive to invest, the nature of long-term expectations, and liquidity preference considerations (see Keynes (1936:250)” (Heise, 2017: 5).

Considerando a heterogeneidade da propensão marginal ao consumo, é possível que uma política de valorização do salário mínimo ocasione além da possibilidade de redução da desigualdade social um crescimento do nível de emprego, pois é razoável acreditar que a propensão marginal ao consumo seja maior entre as camadas que recebem uma menor remuneração e isso implica um maior multiplicador Keynesiano, como visto no primeiro capítulo ($\frac{1}{1-b}$) (onde b é a propensão marginal a consumir). Obviamente, só é possível se imaginar um resultado como esse caso se considere a possibilidade de os agentes entesourarem dinheiro e a existência de múltiplos equilíbrios, como demonstrado no primeiro capítulo, a depender da propensão marginal a consumir, a eficiência marginal do capital e a preferência pela liquidez.

Além disso, como afirmado no primeiro capítulo, Keynes refuta a hipótese clássica acerca da curva de oferta de mão de obra, pois “os bens de consumo de assalariados equivalentes ao salário nominal vigente não representam a verdadeira medida da desutilidade marginal do trabalho e o segundo postulado deixa de ter validade” (Keynes, 1987: 50). Outro aspecto extremamente relevante ressaltado por Keynes (1987), para refutar a teoria clássica, é a suposição de que existe uma negociação simétrica entre trabalhadores e empresários.

A teoria tradicional sustenta em essência, que as negociações salariais entre trabalhadores e empresários determinam o salário real, de tal modo que, supondo que haja livre-concorrência entre os empregadores e a ausência de combinação restritiva entre trabalhadores, os últimos poderiam, se desejassem, fazer coincidir os seus salários reais com a desutilidade marginal do volume de emprego oferecido pelos empregadores ao dito salário. Não sendo assim, desaparece qualquer razão para se esperar uma tendência à igualdade entre o salário real e a desutilidade marginal do trabalho. (Keynes, 1987: 50).

Como já ressaltado, Keynes adota uma perspectiva cronológica do tempo em oposição a perspectiva lógica adotada pelos pensadores clássicos. Além das ressalvas apresentadas sobre a barganha salarial, a perspectiva cronológica do tempo faz com que os preços só sejam de fato conhecidos pelos trabalhadores e empresários após o estabelecimento do contrato de trabalho; isso inviabiliza que trabalhadores tenham

conhecimento *ex ante* sobre o nível de salário reais, pois de acordo com o comportamento dos preços um salário nominal pode corresponder a inúmeros níveis de salários reais. “Em outras palavras, várias funções de oferta estariam associadas a um determinado nível de salário nominal, o que mostra, portanto, que na falta de uma unicidade de equilíbrio, ele não pode ser determinado. Essa é a principal crítica que destrói o mercado de trabalho clássico” (Missio; Oreiro, 2006: 2).

No entanto, Keynes não era simplesmente um iconoclasta, ele como demonstrado tinha uma proposta de uma ciência econômica mais condizente com a realidade observável. Considerando esse intuito, a proposta desenvolvida na principal obra de Keynes inverte a lógica de causalidade da economia clássica, colocando como principal determinante no nível de emprego as variações da demanda efetiva e seus determinantes. Assim, a proposta de salário mínimo é fundamental para contornar o problema da insuficiência da demanda efetiva.

Segundo Keynes é essa insuficiência que leva à instabilidade como um caso normal no capitalismo. Ela é causada pela incerteza que permeia a economia. “Para Keynes, a economia é banhada pela incerteza decorrente, de um lado, da descentralização das decisões e, do outro, do futuro desconhecido” (Mollo, 1998: 12). Em razão da incerteza, os indivíduos podem optar por reterem dinheiro em detrimento da opção de investir, essa opção facilmente explicável no plano individual em razão de o dinheiro ser o ativo mais líquido da economia acaba por ocasionar ainda mais incerteza. O crescimento da incerteza, acaba por ocasionar uma redução na decisão crucial de investir, que possui caráter subjetivo, ocasionado uma redução da renda futura de modo ampliado, em razão do multiplicador, como demonstrado anteriormente. No entanto, a decisão de consumir é relativamente menos sensível à incerteza do que a decisão de investir, em razão de ser uma decisão de curto prazo e difícil de ser reduzido para as pessoas de rendas baixas, cujo consumo é sobretudo de bens essenciais à existência. Dessa forma, a imposição de salário mínimo pode ser útil para manter um nível de demanda agregada e com isso reduzir a própria incerteza dos empresários quanto à decisão de investir, estimulando-o e conduzindo ao crescimento da renda futura.

Lúcio, Figueiredo e Melo (2015) apresentam interessantes dados acerca do salário mínimo no período entre abril de 1988 a novembro de 2014, na região metropolitana de São Paulo, período em que ocorreu um crescimento salário mínimo e do emprego simultaneamente, como contraponto a um argumento ortodoxo acerca do

mercado de trabalho. Além disso, os autores destacam que esse crescimento em ambas as variáveis ocasionou um forte impacto positivo no consumo da população pobre do país. Além disso, os autores ressaltam que há uma tendência irrefutável de redução da desigualdade social que pode ser notada pela acentuada queda no índice de Gini do país do início da década de 1990 até 2013.

Como ressalta Freeman (1996), a política de salário mínimo não é implementada em um cenário de um mercado de trabalho de um livro texto, e seus efeitos sobre a distribuição de renda dependem do contexto em que uma política é implementada.

The bottom line is that distributional and efficiency effects of a minimum wage depend critically on the social welfare system in which it is embedded. In principle, the joint operation of a minimum wage and in-work benefits itself: the minimum prevents the reduction in wages that in-kind benefits induces. In principle, one can develop a tax/benefit system along with a minimum wage so that a minimum puts more money into pockets of low-wage workers. But these ‘in principles’ are likely occur in practice only if the minimum wage and in-work benefits are set jointly, and treated as an overall package that alters the budget set facing low earners. (Freeman, 1996: 645)

Resgatando as considerações apresentadas por Lúcio, Figueiredo e Melo (2015) e por Freeman, não é possível deixar de considerar uma interessante peculiaridade do caso brasileiro ao se fazer a análise dos impactos do salário mínimo sobre a desigualdade social no país. Como destaca Schymura (2015), o Brasil é possivelmente o único país que adota o salário mínimo como piso do benefício previdenciário e indexa vários programas sociais ao valor do salário mínimo. Esse fato deve ser ressaltado por dois aspectos principalmente; em primeiro lugar, por não se conseguir fazer uma análise dos efeitos do salário mínimo na redução das desigualdades sem se considerar as transferências realizadas pelo o governo; em segundo lugar, reconhecendo que qualquer aumento do salário mínimo tem impactos nas contas governamentais. No entanto, analisar o impacto do salário mínimo nessas duas óticas ultrapassam o escopo proposto por esse trabalho.

Com intuito de fazer uma ciência econômica mais condizente com a realidade observável, como fez Keynes, é possível perceber que a “livre evolução das forças de mercado aponta, historicamente, para concentração da renda e da riqueza. Pela mão do Estado, a intervenção sobre a dinâmica capitalista permite produzir resultados distintos (...) capaz de reverter a trajetória distributiva centralizadora” (Pochmann, 2015: 111). Considerando a histórica desigualdade social no país, a maioria das ações para reduzir a trajetória distributiva no país não deve ser descartada.

To wrap up, and for sake of argument, say that the law of demand is nonetheless a well-defined empirical relation and a MW does in fact reduce employment. Is not the loss of jobs a serious drawback and perverse way to help the working poor (per the Friedman and Friedman quotation)? Kirkcaldy Smith suggest several reasons why the answers is no. (Kaufman, 2016: 48)

Dessa forma, existem evidências que sugerem que o crescimento do salário mínimo nos últimos anos, principalmente nos primeira década do século XXI, possibilitaram uma redução da grande desigualdade social do país. Além de seus efeitos diretos sobre a distribuição de renda, o salário mínimo no país desempenha outros papéis, como ressalta Saboia (2015). Ocorre que o SM possui um papel que transcende a questão da melhoria da distribuição de renda. Ele representa o piso salarial do setor formal da economia e da Previdência Social, servindo de “farol” para o setor informal e representando um elemento central para a manutenção da demanda agregada. (Saboia, 2015: 79)

Dessa forma, é válido entender os efeitos do salário mínimo sobre a distribuição de renda de modo aprofundado, pois essa política tem importantes resultados sobre a economia nacional. Obviamente, esses resultados devem ser analisados com base dados disponíveis, com o intuito de se entender uma forma de potencializar seus resultados. Como explica Saboia (2015) uma política de salário mínimo adequada deveria ser capaz de transferir renda dos dois décimos mais elevados para o demais, beneficiando até o sétimo décimo.

Pelo exposto, é possível notar que, a depender da perspectiva teórica adotada, existe uma relação inexorável entre desemprego, baixos salários e desigualdade. Como veremos no próximo capítulo, por um lado, não é possível explicar a desigualdade do país apenas em razão do mercado de trabalho. Por outro lado, obviamente, a política de valorização do salário mínimo em conjunto com níveis de ocupação elevados que existiram desde os primeiros anos do século XXI até 2014 contribuíram para a redução da pobreza no país. Dessa forma, fica evidente a importância da política de valorização do salário mínimo para redistribuição da renda e para a redução da pobreza, que acreditamos, como Freeman (1996), ser um objetivo social.

3. Desigualdade e Pobreza no Brasil

Nenhum pintor, mesmo que tenha as tintas preparadas, consegue representar o que quer que seja se não tiver uma ideia definida do que quer pintar. Conseqüentemente, é um erro toda gente deliberar sobre os episódios da sua vida e ninguém sobre ela na sua totalidade. O arqueiro, ao disparar uma flecha, deve conhecer o alvo que pretende atingir para poder apontar e regular a força do disparo. As nossas deliberações serão vãs desde que não tenham um alvo preciso a atingir; quem não conhece o porto que demanda nunca encontrará ventos propícios! (Sêneca, 2004: 272)

Como o pensador romano ensina de modo didático, não há vento favorável a quem não sabe onde quer chegar. No entanto, não basta saber para onde apontar a flecha, faz-se necessário também entender como o arco funciona para conseguir atingir o alvo. Foi uma pequena parte dessa complexa engrenagem social que se tentou realizar nos dois primeiros capítulos.

Se, historicamente, as séries estatísticas ou os ensaios experimentais/semiexperimentais serviam para testar a aderência (capacidade explicativa) de um modelo teórico, hoje estamos diante de um deslocamento entre teoria e exercícios estatísticos. Variáveis são incluídas sem nenhum referencial analítico ou, usualmente, são ainda introduzidas, simultaneamente, variáveis que fazem sentido em marcos teóricos concorrentes. Assim, podem ser encontrados resultados nos quais coabitam parâmetros que só fazem sentido em modelos explicativos concorrentes. Na total ausência de uma matriz teórica que ancore a escolha das variáveis, a existência de relações espúrias não pode ser descartada. (Ramos, 2015: 600)

Nesse capítulo, tentaremos compreender duas importantes questões, que estão relacionadas, mas não se confundem: a desigualdade e a pobreza no país. Como ressalta Henriques (2000), citando Nelson Rodrigues, “subdesenvolvimento não se improvisa, é obra de séculos”. Subdesenvolvimento com acepção de uma sociedade extremamente desigual. Ainda no começo da década de 2000, antes do país vivenciar um período de prosperidade econômica, o Brasil já não era um país pobre, “mas um país com muitos pobres” (Barros; Henriques; Mendonça, 2000: 21).

Os países nos quais ainda persiste a incidência de pobreza absoluta podem ser classificados em dois grupos: o primeiro é formado por aqueles nos quais a renda nacional é insuficiente para garantir o mínimo considerado indispensável a cada um de seus cidadãos. Desse modo, a renda per capita é baixa e a pobreza absoluta inevitável quaisquer que sejam as condições de sua distribuição. O Brasil se classifica no segundo grupo de países onde a pobreza absoluta ainda persiste: aqueles nos quais o produto nacional é suficientemente elevado para garantir o mínimo necessário a todos, de modo que a pobreza resulta de má distribuição de renda. (Rocha, 2000: 2-3)

Dessa forma, como se pode notar, apesar de a pobreza no Brasil estar intrinsecamente relacionada com a desigualdade de renda, ambos os conceitos não se confundem. Embora, como ensina Sen (1981), alguns economistas tenham tentado identificar pobreza com desigualdade, com o intuito de superar a perspectiva biológica de

pobreza ou o grau de arbitrariedade do estabelecimento de linhas de pobreza. “Inequality and poverty are not, of course, unrelated. But neither subsumes the other” (Sen, 1981: 15).

O debate em torno da mensuração da pobreza inclui visões de que a pobreza deveria ser vista em termos relativos, e visões alternativas, segundo as quais pobreza é um conceito inerentemente distinto do de desigualdade. (...) A característica diferenciadora está relacionada ao axioma do foco de análise de pobreza: para uma dada linha de pobreza, medidas de pobreza satisfazendo este axioma não mudam se não há alterações nas rendas dos pobres, independentemente do que ocorre com a renda dos não-pobres. Segue imediatamente que a escolha da linha de pobreza, que separa os pobres dos não-pobres, é crucial e, uma vez determinada, tanto o nível como a natureza da pobreza só podem ser entendidos com relação a ela. A primeira escolha metodológica é, portanto, se devemos adotar um conceito absoluto ou relativo de pobreza. (Ferreira; Litchfield, 2000:64)

Obviamente, reconhecendo os limites desse trabalho não se pretende concluir qual é a abordagem mais adequada para se tratar a questão da pobreza. No entanto, cabe destacar que, independente do viés adotado, não se deve confundir o conceito de pobreza com desigualdade, em razão de essa confusão ocasionar que importantes alterações na estrutura econômica passem despercebidas. Por exemplo, com o reconhecimento de que são conceitos distintos, o investigador poderia notar uma eventual manutenção da desigualdade, apesar de uma redução da pobreza; algo que seria inconcebível se os conceitos fossem tratados como equivalentes.

3.1 Fonte de dados, mensuração e desigualdade

A maioria das análises sobre distribuição de renda no Brasil usam os dados de três grandes pesquisas realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para realizar estudos acerca da desigualdade no país: o Censo Demográfico, a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) e a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). Mais recentemente, alguns estudos tem feito uso de dados, fornecidos pela Receita Federal do Brasil, das Declarações Anuais de Ajuste do Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF). Cada um desses dados apresenta vantagens e limitações para retratar a desigualdade no país.

Nenhuma pesquisa jamais será capaz de retratar com perfeição o que é o “mundo real”. O importante é entender os limites de cada pesquisa e quão compatíveis entre si elas são. Nesse sentido, a convergência após a harmonização é encorajadora: o retrato que emerge nos Censos, nas PNADs e nas POFs é relativamente coerente, confirmando que algumas diferenças sistemáticas entre planos amostrais, conceitos e tratamentos dos dados são responsáveis por boa parte das discrepâncias observadas nos dados originais.(Souza, 2015 :185)

O Censo Demográfico é uma pesquisa que possui o maior número de amostra da população. Há pesquisa em todos municípios brasileiros, em que são sorteados de modo equiprovável os domicílios que irão participar da pesquisa. Além disso, a pesquisa, em razão de seus custos elevados, é realizada com periodicidade decenal, tendo sido realizadas nos últimos 30 anos três pesquisas: em 1991, em 2000 e em 2010. Uma nova edição estava programada para o ano de 2020, mas, em razão da pandemia ocasionada pelo corona vírus, a pesquisa foi adiada para 2021. No Censo Demográfico de 2010, foram aplicados dois modelos de questionário: Básico e da Amostra. O tamanho da amostra de cada questionário variou de acordo com o tamanho da população do município. Com relação aos rendimentos o “Censo 2010 discriminou (...) em apenas três fontes (trabalho principal, demais trabalhos e outros rendimentos)” (Souza, 2015:167) no questionário da Amostra, que é mais detalhado. No questionário Básico não há essa discriminação.

A primeira POF ocorreu em 1987-1988, tendo como antecessor o Estudo Nacional de Despesa Familiar (Endef), “a primeira pesquisa de grande abrangência a trazer dados de rendimentos e despesa e a coletar informações antropométricas e relativas ao consumo alimentar” (Souza, 2015: 168). A POF tem periodicidade quinquenal, de acordo com o site do IBGE, tendo sido realizado em 1987-1988, 1995-1996, 2002-2003, 2008-2009 e 2017-2018. Na última edição, a amostra foi de aproximadamente 75.000 domicílios, distribuídos em todas regiões do país, na área urbana e rural. Nos domicílios selecionados na amostra, seus moradores são entrevistados por nove dias, em que são preenchidos sete questionários. O questionário de Trabalho e Rendimento Individual é bem detalhado e fornece informações detalhadas acerca dos rendimentos monetários.

A PNAD tinha periodicidade anual, em que eram realizadas coletas de dados nos domicílios. A proporção da amostra variava entre $\frac{1}{50}$ domicílios na área rural de Roraima até $\frac{1}{800}$ domicílios na área urbana de São Paulo. No entanto, a PNAD foi encerrada em 2017, tendo sido substituída pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua). Apesar de sua desejável consistência histórica, pois não teve mudanças estruturais por muitos anos, isso ocasionou uma dificuldade para captar novas fontes de rendimentos em razão de o questionário permanecer praticamente inalterado. Por exemplo, “a PNAD continuou captando os rendimentos do abono de permanência – extinto em 1993 -, mas nunca inclui no questionário básico perguntas

sobre programas como o Bolsa Família e seus predecessores” (Souza, 2015: 168). Em sua última edição foram pesquisadas 356.904 pessoas em 151.189 domicílios.

A análise de dados das DIRPF também pode ser uma importante fonte para os estudos acerca da distribuição de renda no país. Apesar de sofrer limitações, os dados da DIRPF podem ser muito úteis para entender a questão da desigualdade, principalmente, no estrato superior da renda.

A maior parte da literatura especializada sobre o assunto avalia que pesquisas domiciliares, em particular a PNAD, subestimam as rendas no topo da distribuição e, portanto, fornecem uma visão parcial da desigualdade no país. (Hoffmann, 1988; Hoffmann e Ney, 2008; Lluch, 1982; Souza, 2013). As informações do imposto de renda seriam uma maneira de contornar, ao menos parcialmente, o problema da subestimação das rendas no topo da distribuição. (Medeiros; Souza; Castro, 2015:10)

Obviamente, em razão da característica de cada pesquisa, existem algumas diferenças no nível de desigualdade encontrado no país. Souza (2015) apresenta interessante estudo com o intuito de harmonizar os dados resultantes dos dados do Censo, da PNAD e da POF. Com alguns ajustes, o autor consegue identificar uma grande convergência nos dados acerca da distribuição de renda.

Comparação: PNADs e Censos						
Indicadores	PNAD	Censo	Diferença	PNAD	Censo	Diferença
	2000	2000	(%)	2010	2010	(%)
Renda per capita (em reais de 2011)	571	629	10,0	732	828	13,0
Gini (x 100)	59,3	64,6	9,0	53,4	60,9	14,0
Extrema pobreza (%)	9,5	13,5	4,0 p.p	4,4	8,9	4,5 p.p
Comparação: PNADs e POFs						
Indicadores	PNAD	POF	Diferença	PNAD	POF	Diferença
	2000	2002	(%)	2008	2008	(%)
Renda per capita (em reais de 2011)	576	709	23,0	691	941	36,0
Gini (x 100)	58,7	61,2	4,0	54,4	56,0	3,0
Extrema pobreza (%)	7,9	8,2	0,3 p.p	4,5	2,3	-2,2 p.p

Tabela 1: Renda domiciliar per capita média, índice de Gini e extrema pobreza nos Censos, PNADs e POFs Brasil - 2000-2010²

Como se pode perceber nos dados apresentados acima, existe uma diferença significativa com os dados das pesquisas de Renda per capita, no grau de desigualdade e nos indicadores de extrema pobreza de acordo com a pesquisa que fornece os dados.

² Tabela apresentada em Souza (2015).

Souza (2015) afirma que essas diferenças são decorrentes de três fatores: diferenças amostrais; diferenças conceituais; e diferenças na coleta e tratamento dos dados.

Apesar dessas diferenças, é válido ressaltar que a desigualdade no período analisado caiu, de acordo com esses dados, de modo mais discreto do que a redução da extrema pobreza.

De acordo com os dados do PNAD, pode se observar que houve uma redução da desigualdade da renda no Brasil entre 1992 e 2012. De acordo com a análise dos dados, o índice de Gini e o índice T de Theil caíram no país de forma contínua até 2014.

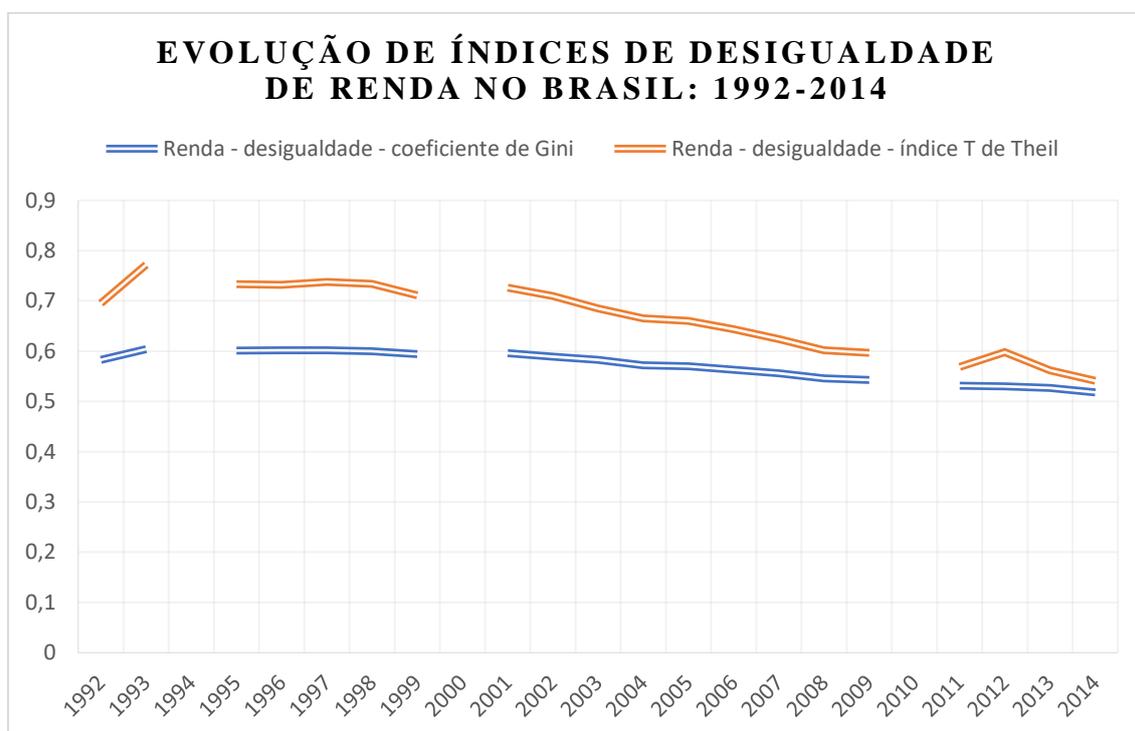


Gráfico 5: Evolução de índices de desigualdade de Renda no Brasil: 1992 – 2014³.

De modo distinto do que sugerem os dados do PNAD, Medeiros e Souza (2016) afirmam que a desigualdade permaneceu estável no Brasil entre 2006 e 2012.

As modificações na metodologia não alteram os resultados principais dos estudos anteriores: a desigualdade no Brasil permanece estável entre 2006 e 2012 quando os rendimentos do topo da distribuição são estimados por informações do Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF). Os vários testes apontam um resultado que parece importante, mas que ainda falta ser explicado adequadamente: o comportamento da desigualdade observado nas pesquisas domiciliares muda de direção quando os dados do IRPF são utilizados; mais precisamente, deixa de haver queda e passa a haver estabilidade. Isso sugere a possibilidade de que os determinantes do nível de renda para a população mais baixa sejam diferentes dos determinantes dos rendimentos dos mais ricos. Em

³ Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>.

outras palavras, há alguma evidência de que aquilo que explica a pobreza e o centro da distribuição não explica bem a riqueza. Por óbvio que possa parecer, isto indica que é preciso reavaliar algumas das conclusões de pesquisa sobre a desigualdade no Brasil. (Medeiros; Souza, 2016: 7)

De acordo com Medeiros e Souza (2016), especialmente, a análise dos índices de Gini, Mehran e de Piesch são determinantes para se chegar à conclusão de que a desigualdade não se alterou de forma significativa entre 2006 e 2012. Infelizmente, “a desigualdade de renda sobreviveu ao exponencial aumento da renda per capita” (Comin, 2015: 367).

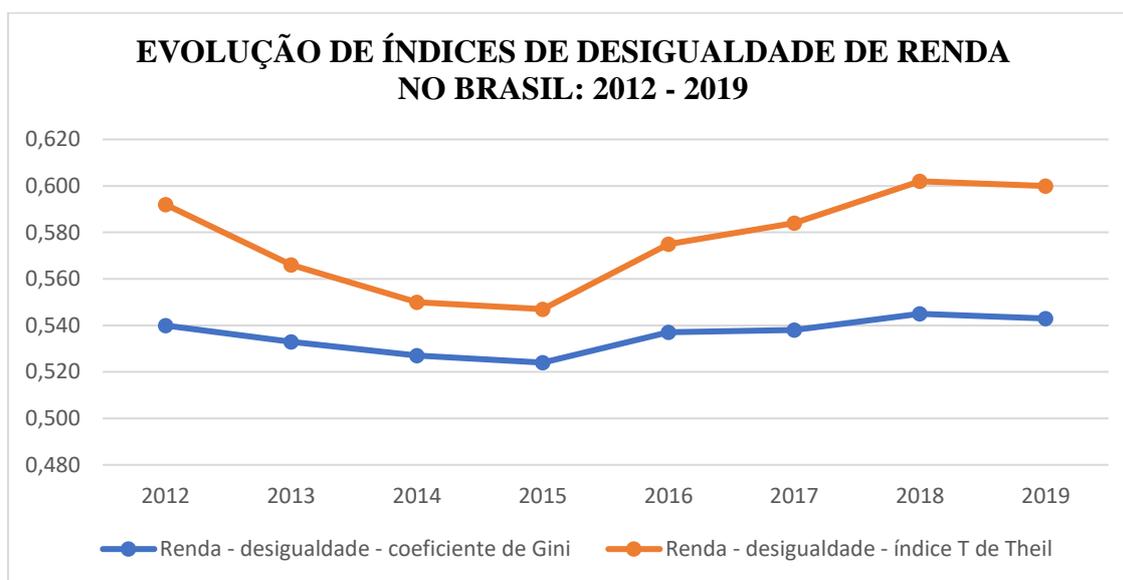


Gráfico 6: Evolução de índices de desigualdade de Renda no Brasil: 2012 – 2019⁴.

Como se pode notar, existe controvérsia acerca da queda da desigualdade no período de 2006 a 2012. No entanto, como será demonstrado na próxima seção, a melhora no mercado de trabalho, em conjunto com algumas políticas sociais adotadas, ocasionou a redução da pobreza e foi responsável por a PNAD captar uma melhora nos indicadores de distribuição de renda no período. Não há dúvidas que, após 2015, houve uma piora na distribuição de renda no país.

A evolução do índice de Gini e da medida T de Theil (...) mostra que a desigualdade da distribuição da RDPC (**renda domiciliar per capita**) caiu mais lentamente de 2012 a 2015, subiu de 2015 a 2018, com crescimento mais intenso de 2015 a 2016, e diminuiu ligeiramente de 2018 a 2019. (Hoffmann, 2020: 2)

3.2 Salário mínimo, desigualdade e pobreza

A maioria dos estudos acerca da queda recente da desigualdade de renda no Brasil indica o mercado de trabalho como seu principal fator explicativo, tendo

⁴ Dados obtidos em Hoffmann (2020), referentes a PNAD Contínua.

como causas um ciclo positivo de geração de empregos formais e de elevação da renda, bem como a melhora no perfil da educação formal. Desempenharam papel importante também os programas de transferência condicional de renda, os benefícios de prestação continuada e as aposentadorias indexadas ao salário mínimo (Soares, 2010), além de fatores de ordem demográfica, em particular a queda acumulada da fertilidade, (...) e, portanto, redução no volume de novos entrantes no mercado de trabalho (Comin, 2015: 368)

Rocha (2012) apresenta um estudo relevante em que usa dados obtidos de PNADs de vários anos e afirma que existem “evidências empíricas sólidas sobre a queda da desigualdade de renda no Brasil de forma sustentada desde 1997 até 2009” (Rocha, 2012: 643, grifo nosso). Como se pode notar, Rocha (2012) a partir da análise dos dados obtém uma conclusão significativamente distinta de Medeiros e Souza (2016).

Provavelmente, essas conclusões contraditórias ocorram em razão de os dados captados pela PNAD subestimarem os rendimentos no estrato superior da população.

Os levantamentos domiciliares, normalmente utilizados para analisar a distribuição de renda, no entanto, tendem a subestimar os rendimentos mais elevados seja por limitações inerentes à amostragem e aos desenhos dos questionários, seja por omissão de respostas ou desconhecimento por parte dos respondentes, dos valores exatos de seus rendimentos. (Medeiros; Souza; Castro, 2015: 7)

Se, por um lado, existe controvérsia acerca da evolução da desigualdade no país; por outro lado, é incontroverso que houve uma política de valorização do salário mínimo no período de 2004 a 2009, como podemos ver na tabela abaixo.

Data de reajuste	Valor do SM	Reajuste do SM	Evolução nominal do SM	Inflação acumulada entre reajuste		Aumento real (pelo INPC-IBGE)	
				INPC-IBGE	Entre reajustes	Entre reajustes	Acumulado
				(em %)	(em %)	(em %)	(em %)
1/5/2004	260,00	-----	100,00	-----	-----	-----	-----
1/5/2005	300,00	15,38	115,38	6,61	8,23	8,23	8,23
1/4/2006	350,00	16,67	134,62	3,21	13,04	22,34	22,34
1/4/2007	380,00	8,57	146,15	3,30	5,11	28,59	28,59
1/3/2008	415,00	9,21	159,62	4,97	4,04	33,79	33,79
1/2/2009	465,00	12,05	178,85	5,92	5,79	41,53	41,53
1/1/2010	510,00	9,68	196,15	3,45	6,02	50,05	50,05
1/1/2011	545,00	6,86	209,62	6,47	0,37	50,61	50,61
1/1/2012	622,00	14,13	239,23	6,08	7,59	62,03	62,03
1/1/2013	678,00	9,00	260,77	6,20	2,64	66,32	66,32
1/1/2014	724,00	6,78	278,46	5,56	1,16	68,24	68,24

1/1/2015	788,00	8,84	303,08	6,23	2,46	72,38
1/1/2016	880,00	11,68	338,46	11,28	0,36	72,98
1/1/2017	937,00	6,48	360,38	6,58	-0,10	72,80
1/1/2018	954,00	1,81	366,92	2,07	-0,25	72,37
1/1/2019	998,00	4,61	383,85	3,43	1,14	74,33

Tabela 2: Salário mínimo, INPC-IBGE e aumento real de maio de 2004 a janeiro de 2019⁵.

Destaca-se que, durante o período de 2004 a 2009, os trabalhadores que tinham o salário mínimo como referência tiveram significativos ganhos reais de salário. Também, por meio da análise da tabela, fica evidente que nos anos de 2017 e 2018 houve perda real no valor do salário mínimo, interrompendo uma longa série de ganhos reais no valor do salário mínimo.

Com relação ao período até 2015, Ramos (2015) afirma que houve uma significativa redução da informalidade no mercado de trabalho, principalmente, após 2002. Essa afirmativa pode ser referendada por meio da análise dos dados obtidos na PNAD, como se nota abaixo.

É possível se notar uma redução da informalidade nas três definições distintas usadas pelo IPEA durante a primeira década de 2000. Na primeira definição o nível de informalidade é dado pela razão entre (empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria) / (trabalhadores protegidos + empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria); na segunda definição, o indicador reflete a razão (empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria + não-remunerados) / (trabalhadores protegidos + empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria + não-remunerados + empregadores); por fim, na terceira definição, (empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria) / (trabalhadores protegidos + empregadores sem carteira + trabalhadores por conta própria + empregadores). Essas definições estão representadas abaixo, respectivamente, pelas séries 1, 2 e 3. Em 2013, a informalidade atinge seu menor parâmetro. Em 2014, último ano da série usada, a tendência de redução da informalidade apresenta uma interrupção, crescendo em todas definições usadas.

⁵ Tabela adaptada de Lúcio; Figueiredo e Melo (2015). Os dados referentes ao período de 2016 a 2019 foram obtidos em: <www.ipeadata.gov.br> e <www.ibge.gov.br>. Os indicadores de reajuste percentual do SM, evolução nominal do SM, e aumento real do SM para o período de 2016 a 2019 tendo sido calculados pelo autor.

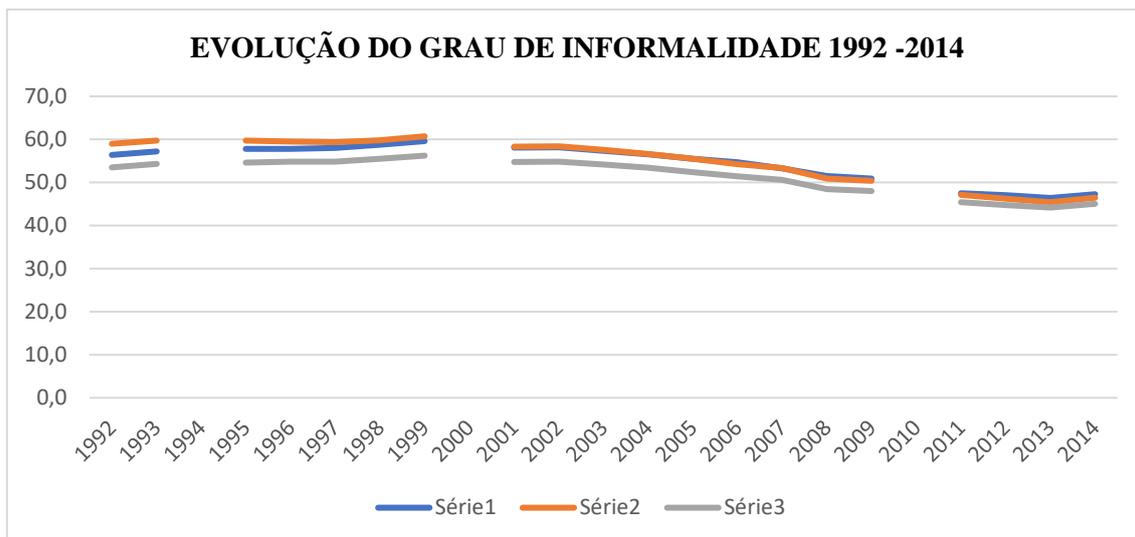


Gráfico 7: Evolução percentual do grau de informalidade na economia brasileira⁶.

O uso de três definições distintas para o grau de informalidade possibilita perceber que a redução da informalidade foi uma tendência incontroversa nos primeiros anos da década de 2000, independentemente, do conceito usado.

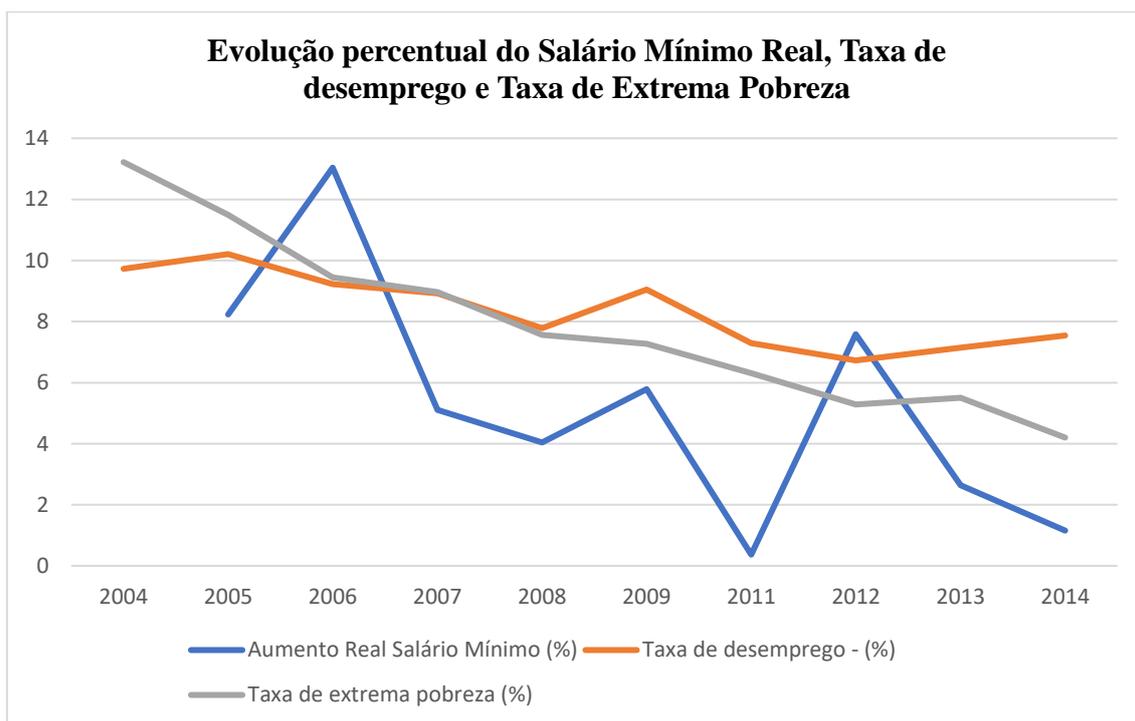


Gráfico 8 Evolução percentual do Salário Mínimo Real, Taxa de desemprego e Taxa de Extrema Pobreza⁷.

⁶ Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>.

⁷ Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>.

Como se pode perceber no gráfico acima, no período entre 2004 e 2014⁸, houve um aumento real do salário mínimo em conjunto com uma redução no número percentual de desempregados durante o período. Observe-se a esse respeito que as duas variáveis evoluem de forma diferente do esperado pela ortodoxia econômica. Possivelmente, esses dois fatores contribuíram para a redução da taxa de extrema pobreza, como se pode visualizar acima. Além disso, essa situação de aumento da formalidade, redução do número de desempregados e aumento real do salário mínimo contribui para que a PNAD capte uma melhoria na distribuição de renda nesse período. Para se compreender a relevância do salário mínimo, de acordo com Brito e Kerstenetzky (2018), em 2002, 34% dos domicílios tinham pelo menos uma pessoa que recebia exatamente um salário mínimo, em 2013, esse número cresceu em termos percentuais, com 37,4% dos 56 milhões de domicílios tendo pelo menos uma pessoa que recebe exatamente um salário mínimo.

Especificamente sobre o percentual de desempregados, a série histórica dos dados da PNAD demonstra uma tendência a redução dos dados percentuais no número de desempregados, principalmente, após 2005. Na série histórica, o menor percentual observado foi no ano de 1994, com a taxa de desemprego de 6,7%. Posteriormente, essa taxa cresce, chegando a 10,5% em 2003; mas após 2005 apresenta uma tendência de redução significativa, alcançando 6,7% em 2012.

⁸ Em razão de o PNAD não ser realizada em 2010, pois foi realizado o Censo nesse ano, foi excluído esse ano do gráfico para melhorar sua visualização.



Gráfico 9: Evolução percentual da taxa de desemprego na economia brasileira⁹.

Outro ponto que merece ser destacado, é a comparação entre a variação do crescimento do salário mínimo e o crescimento do Produto Interno Bruto no período. Como se pode notar, na análise das tabelas, do período entre 2004 a 2015, o salário mínimo teve crescimento real em todos anos, tendo acumulado no período um ganho real de 72,38%. Também, parte da literatura afirma que o aumento dos salários foi superior ao crescimento da produtividade na primeira década de 2000.

A variação dos salários médios também foi bastante diferenciada entre os setores e, em quase todos casos, foram superiores ao crescimento da produtividade, o que provavelmente reflete mudanças no mercado de trabalho como acentuada redução da taxa de desemprego e o aumento da escolaridade e do salário mínimo. (Menezes Filho; Campos; Komatsu, 2014:24)

ANO	Reajuste Salário Mínimo	Variação anual do Produto Interno Bruto		
	%	%	Razão	1990= 100
2004	-----	5,76	1,0576	144,56
2005	15,38	3,20	1,0320	149,18
2006	16,67	3,96	1,0396	155,10
2007	8,57	6,07	1,0607	164,51
2008	9,21	5,09	1,0509	172,89
2009	12,05	-0,13	0,9987	172,67
2010	9,68	7,53	1,0753	185,67
2011	6,86	3,97	1,0397	193,05
2012	14,13	1,92	1,0192	196,76

⁹ Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>.

2013	9	3,00	1,0300	202,67
2014	6,78	0,50	1,0050	203,69
2015	8,84	-3,55	0,9645	196,47

Tabela 3: Variação percentual do salário mínimo e do Produto Interno Bruto¹⁰.

Além dos ganhos reais, fica evidente que os reajustes do salário mínimo ocorreram de forma significativamente maior do que o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). Apesar de o crescimento do PIB no período ter sido significativo, com apenas dois períodos de queda. Houve redução do PIB em 2009 em razão da crise que acometeu o mundo em 2008 e em 2015. A crise de 2015 ainda não foi superada, pois a economia sofreu ainda bastante em 2016 e depois apresentou taxas de crescimento bastante modestas nos anos subsequentes. É interessante ressaltar que, após 2015, houve um avanço da desigualdade e da pobreza no país.

Nossas análises indicam que o comportamento das taxas de pobreza foi muito mais sensível a variações na desigualdade do que na renda média. Noutras palavras: se não houvesse piora na desigualdade, o Brasil teria continuado avançando no combate à pobreza tanto entre 2015 e 2018, quanto no período mais longo entre 2012 e 2018 – apesar da recessão e do subsequente baixo crescimento. (Barbosa; Souza; Soares, 2020)

Desses dados surge uma questão relevante. Como poderia a sociedade brasileira tendo significativos ganhos no salário base da economia, que além de influenciar o mercado de trabalho serve como referência para benefícios previdenciários e assistenciais, e ainda assim permanecer o nível de desigualdade estável? Uma primeira hipótese para responder essa questão seria que o salário mínimo alcançaria apenas um número pequenos de trabalhadores e da população brasileira. No entanto, os estudos descartam essa possibilidade

A estrutura de remuneração do trabalho no Brasil é muito concentrada em baixos rendimentos. Caso sejam analisados apenas os empregados assalariados, que são mais diretamente sujeitos aos efeitos do salário mínimo, constata-se a grande concentração de trabalhadores na faixa de “mais de um até um e meio salário mínimo” e o aprofundamento dessa concentração ao longo do tempo. A faixa de “mais de 1 a 1,5 SM” concentrava quase 18% do conjunto de assalariados em 2004 e passou a representar 28,5% em 2013. A classe de exatamente um salário mínimo correspondia a 12,8% nos dois anos analisados. Caso se considere que as majorações do piso empurram os rendimentos de todos que recebem de um até um e meio salário mínimo, mais de 40% dos assalariados são afetados por seus aumentos. (Lúcio; Figueiredo; Melo, 2015: 14)

¹⁰ Dados do salário mínimo obtidos em Lúcio, Figueiredo e Melo (2015). Dados relacionados ao PIB obtidos em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9052-sistema-de-contas-nacionais-brasil.html?=&t=resultados>>.

Uma outra possibilidade que parece bastante factível é a hipótese aventada por Medeiros e Souza (2016) de que os determinantes da renda da população no estrato inferior sejam distintos dos determinantes dos rendimentos da parcela mais rica da população. Caso essa hipótese esteja correta, seria possível explicar uma melhora na distribuição de renda em parte da população com a valorização do salário mínimo, sem significativas transformações na renda dos 5% mais ricos.

Quando os 5% mais ricos não são computados no cálculo do coeficiente de Gini, a tendência da desigualdade deixa de ser de estabilidade e passa a ser de queda. A mudança causada por modificações nos 5% mais ricos é claramente mais forte que aquela causada por um grupo cinco vezes maior, os 25% mais pobres. Ou seja, os ricos afetam muito mais o comportamento da desigualdade que os pobres. (Medeiros; Souza, 2016:14)

Dessas considerações parece mais prudente afirmar, levando em consideração os dados do período, que a política de valorização do salário mínimo em conjunto com a redução do desemprego e do crescimento do mercado formal, possibilitou uma redução da extrema pobreza no país.

Ademais, os resultados da decomposição mostram que esse efeito se deu não apenas sobre a incidência da pobreza, como também sobre sua intensidade e severidade, e em ordem crescente de importância. Estimamos esses efeitos em dois cenários: considerando o valor exato do salário mínimo e supondo um efeito de transbordamento. No primeiro cenário, o salário mínimo explicou 38,2%, 39,4% e 40,6% da variação das medidas, respectivamente. No segundo cenário, o impacto foi ainda maior: o salário mínimo se revelou o fator isolado mais importante, respondendo por 70,5%, 75,0% e 79,1% da mudança nas medidas – lembrando que, nesse cenário, a renda do trabalho abaixo do salário mínimo aparece contribuindo para o aumento da severidade da pobreza. Esse resultado, em que a efetividade do salário mínimo cresce quanto mais ‘focalizada’ a noção de pobreza empregada, revela faceta relativamente desconhecida do salário mínimo, vale dizer, sua relevância também na mitigação da condição de pobreza e da desigualdade dos pobres. (Brito; Kerstenetzky, 2018: 18)

Dessa forma, percebe-se da análise de dados onde existia uma contradição irreconciliável a queda da desigualdade ou sua estabilidade é possível se fazer uma interpretação em que se aproximam os resultados. Sem dúvida, o crescimento do salário mínimo deve ter resultado em uma redução da desigualdade em uma análise dos dados exclusivamente oriundos da PNAD, em razão das limitações já comentadas da pesquisa.

Outros tipos de rendimentos (juros, lucros aluguéis, etc.) são de difícil contabilização, e, justamente, essa subestimação está na origem (ainda que não exclusivamente) da distância entre a renda contabilizada pela PNAD e aquela que pode ser observada no Sistema de Contas Nacionais ou em outras pesquisas (como a POF). (Ramos, 2015: 604)

Assim, os dados da PNAD acabam por subestimar a renda da parcela da população mais rica que ao que tudo indica é responsável por a maior parte da desigualdade nacional.

Os mais ricos apropriam-se de uma parcela substantiva da renda total, sem mudanças claras entre 2006 e 2012. (...) Nesse período, em média, o 0,1% mais rico recebeu quase 11% da renda total, o que implica que sua renda média foi quase 110 vezes maior que a média nacional. O 1% mais rico, incluindo esse 0,1% apropriou-se de 25%, e os 5% mais ricos receberam 44%, quase metade da renda total. (Medeiros; Souza; Castro, 2015: 18)

Feitas essas considerações, podemos chegar ao fim desse capítulo, apresentando considerações acerca do mercado de trabalho, especificamente sobre o salário mínimo, e sua contribuição para que o país supere o subdesenvolvimento na acepção apresentada no início desse capítulo.

Primeiramente, fica evidente a partir das considerações apresentados nos estudos que analisam dados DIRPF que os efeitos da política de valorização do salário mínimo sobre o nível de desigualdade geral são limitados, ao menos no período em análise. A política de valorização não foi capaz de reduzir a desigualdade de modo efetivo, por não ter redistribuído a renda dos 5% mais ricos para mais pobres.

Em segundo lugar, reconhecendo a limitação da política de valorização do salário na redução da desigualdade, é incontestável que essa política conseguiu reduzir significativamente o nível de pobreza e miséria no país, seja diretamente ou indiretamente.

Uma vez que o valor do salário mínimo (SM) influencia não unicamente as variáveis do mercado de trabalho, mas também o patamar mínimo de benefícios na área social (como aposentadorias e os benefícios de prestação continuada), os impactos sobre a pobreza e a distribuição podem percorrer dois caminhos. Um direto, uma vez que benefícios são diretamente atrelados ao valor do SM. Outro é mais complexo/indireto e diz respeito aos impactos sobre o mercado de trabalho. (Ramos, 2015: 602)

Dessa forma, é importante enfatizar que a política de valorização do mercado de trabalho foi importante para a construção de uma sociedade menos desigual, mas não é suficiente para que o país supere sua desigualdade histórica, obra dos séculos.

No Brasil, a estrutura agrária era e continua sendo uma das mais concentradas do mundo. Frankema (2006; 2009) demonstra que a América Latina apresenta índices de concentração da terra (coeficiente de Gini e índice de Theil) sistematicamente mais elevados do que qualquer parte do mundo, ao longo de todo século XIX e primeira metade do XX. Em meados do século XX, o coeficiente de Gini da propriedade da terra na América do Sul alcançava 0,804, contra 0,395 no Leste Asiático, 0,554 no Sul da Ásia, 0,638 no Norte da África e Oriente Médio e 0,452 na África Ocidental e Central (Frankema, 2009, p.

27). Entre 1920 e 1985, o coeficiente de Gini da terra no Brasil variou de 0,780 para 0,802 (Frankema, 2006, Appendix, Tabela A.1), ou seja, praticamente nada, embora a agricultura tenha passado por grandes transformações nesse período. (Comin, 2015: 371)

Percebe-se, portanto, que não seria razoável desconsiderar os efeitos positivos da política de valorização do salário mínimo em razão de a política isoladamente não conseguir reduzir o nível de desigualdade do país. Pois, como pode se notar, a origem da desigualdade no país é anterior a constituição de um mercado de trabalho, porque a escravidão somente acabou legalmente em 1888. Também os dados do PNAD possibilitam perceber que, apesar das limitações já ressaltadas da pesquisa de captar a desigualdade no estrato superior, houve uma significativa redução da extrema pobreza, da pobreza e da desigualdade de acordo com o PNAD, provavelmente fruto da combinação de uma melhora no mercado de trabalho em conjunto com a adoção de políticas sociais.

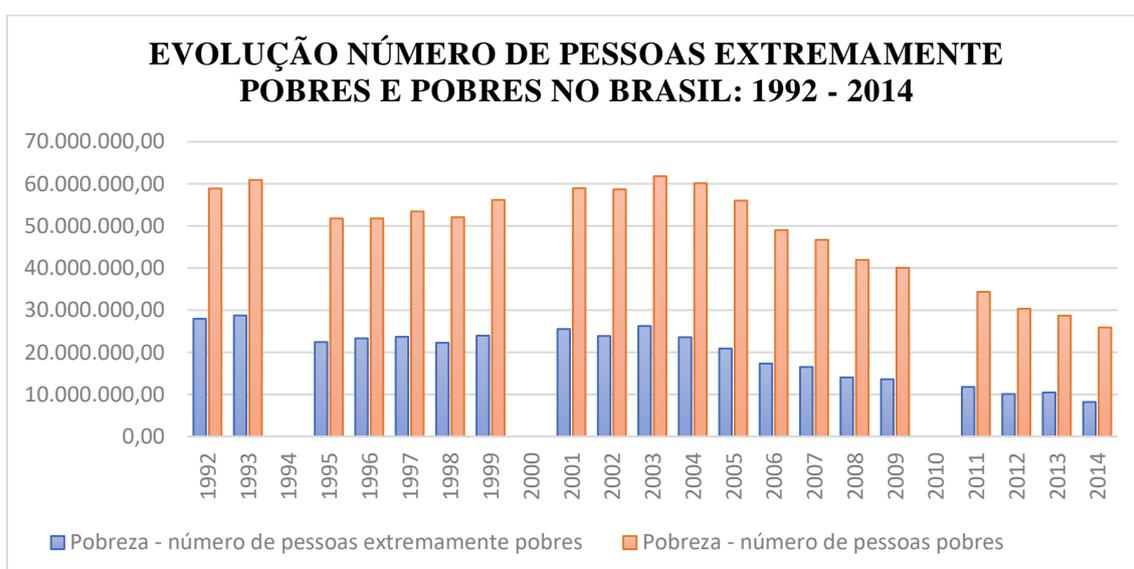


Gráfico 10: Evolução do número de pessoas extremamente pobres e pobres no Brasil entre 1992 e 2014¹¹.

Percebe-se que enquanto a população cresceu aproximadamente 32,8%, o número de pessoas extremamente pobres caiu 71% entre 1992 a 2014, com queda acentuada após 2005. O número de pessoas pobres também apresentou tendência similar de queda no período, experimentando uma redução de aproximadamente 56% na queda do número de pobres.

¹¹ Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>

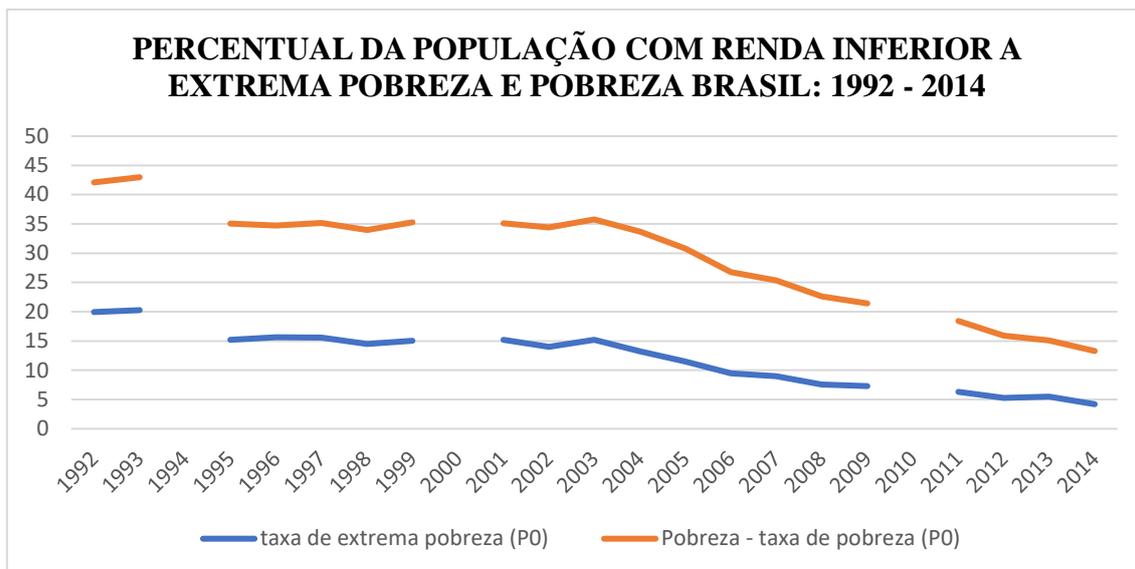


Gráfico 11: Percentual da população com renda inferior a extrema pobreza e pobreza Brasil: 1992 – 2014¹².

Além disso, no atual cenário de fraco crescimento ou recessão após 2015, há uma reversão da tendência da expansão do trabalho formalizado no país, além do crescimento significativo do desemprego no país. Em conjunto com esse cenário existe uma tendência de acordo com Barbosa, Souza e Soares (2020) de piora da distribuição de renda após 2015. “Do ponto de vista distributivo, retrocedemos uma década. E esse retrocesso ocorreu com mais força justamente no momento de recuperação econômica **(entre 2016 e 2018)**” (Barbosa; Souza; Soares, 2020, grifo nosso). Os autores também destacam que após um longo período de redução da pobreza no país, em razão do cenário houve um crescimento da pobreza entre 2015 e 2017, com uma estabilidade no período posterior. A afirmação pode ser facilmente visualizada no gráfico abaixo.

¹² Dados obtidos do site: <www.ipeadata.gov.br>

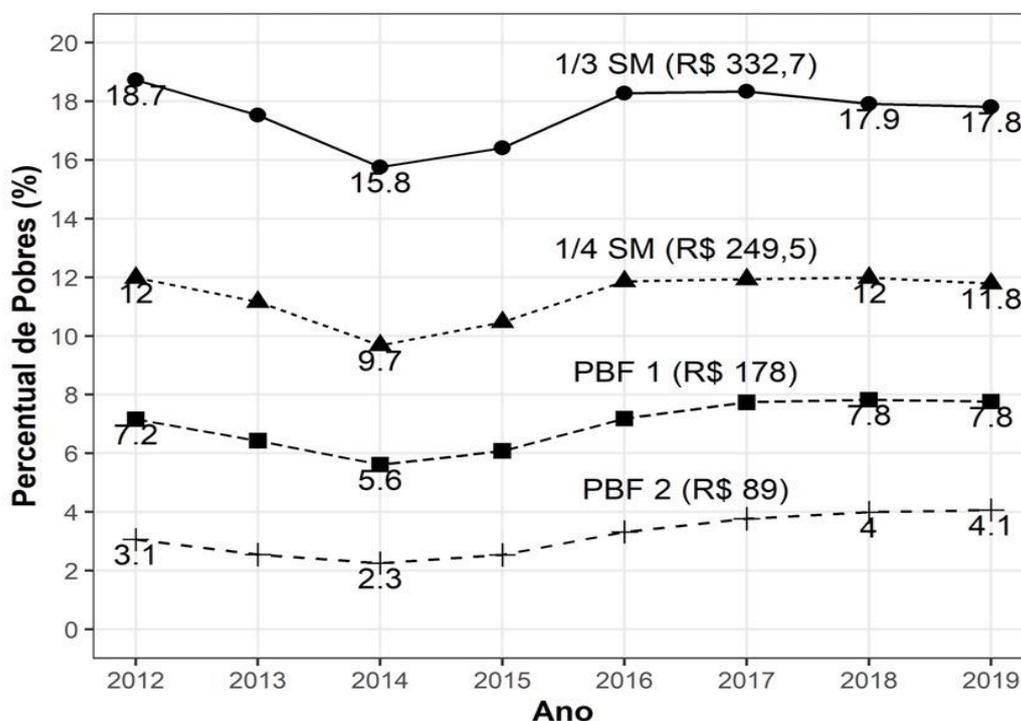


Gráfico 12: Taxa de Pobreza no Brasil, para quatro linhas de Pobreza – 2012 a 2019.¹³

No gráfico acima são apresentadas quatro linhas para pobreza. A linha mais baixa representa pessoas em que a renda domiciliar per capita é igual ou inferior a R\$89,00 por mês; a segunda linha a renda domiciliar per capita é menor ou igual a R\$ 178,00 per capita; a terceira linha equivale a renda domiciliar per capita igual ou inferior $\frac{1}{4}$ do salário mínimo (R\$ 249,5); a quarta linha representa pessoas com renda domiciliar per capita igual ou menor do que $\frac{1}{4}$ do salário mínimo (R\$ 332,70). As primeiras duas linhas representam as linhas de elegibilidade ao Programa Bolsa Família.

Nas quatro linhas de pobreza adotadas, percebe-se uma tendência similar de crescimento entre 2015 a 2017, com posterior estabilização entre 2018 e 2019. O comportamento do percentual de desocupados também apresenta comportamento semelhante.

¹³ Gráfico retirado de Barbosa, Souza e Soares (2020), construído com dados da PNAD Contínua.

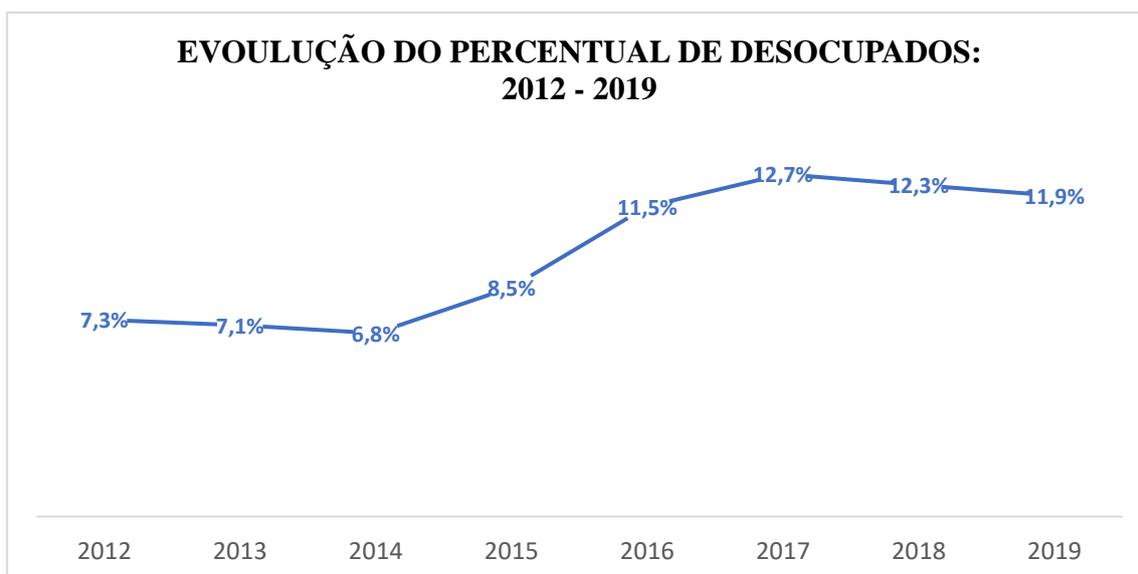


Gráfico 13: Evolução do percentual de desocupados no Brasil: 2012 – 2019.¹⁴

Dessa forma, o mercado de trabalho constitui elemento importante na superação da pobreza e da extrema pobreza. Embora seja relevante para melhorar a distribuição de renda, como sugerem a análise dos dados da PNAD, o mercado de trabalho é insuficiente para superar a grande desigualdade de renda vivenciada no país, como sugerem os resultados apresentados por Medeiros e Souza (2016). É válido ressaltar que a PNAD como ressaltado anteriormente foi substituída pela PNAD Contínua, sendo a série de dados interrompidas em 2014.

De acordo com Neri (2018), os efeitos da crise econômica de 2015 sobre a pobreza no país foram tão significativos que somente em 2030, retornar-se-á aos patamares alcançados em 2014. Além disso, os estudos mais recentes usando a PNAD Contínua indicam que houve uma piora na distribuição de renda após 2015, interrompendo uma série de melhoria na distribuição de renda domiciliar per capita. Logo, fica evidente que se faz necessário pensar em formas de retomar a tendência de melhoria dos indicadores sociais, tendência indiscutivelmente auxiliada pela a política de valorização do salário mínimo adotada nos anos iniciais da década de 200 no país.

¹⁴ Dados da PNAD Contínua, obtidos no site: <www.ibge.gov.br>.

Considerações Finais

A motivação para a realização desse trabalho foi uma questão relevante e fruto de inúmeras controvérsias na academia: qual seriam os efeitos de uma política de fixação do salário mínimo para o funcionamento da economia. Como se notou nos dados apresentados, no Brasil, essa questão destaca-se pela significativa política de valorização do salário mínimo que foi implementada, principalmente, na primeira década de 2000.

Para conseguir entrar nessa discussão com respaldo teórico, no primeiro capítulo foi feita uma discussão acerca de como ocorreria o equilíbrio ou o desequilíbrio no mercado de trabalho para ortodoxos e heterodoxos. Usando a definição de Mollo (2002), definimos como ortodoxos os economistas que aceitam a Lei de Say e a TQM, e heterodoxos aqueles que a negam. Por meio da análise do referencial ortodoxo, foi possível se verificar que por meio do funcionamento do mercado e seu mecanismo de ajuste dos preços, a economia restaria em uma situação harmônica de pleno emprego. Dessa forma, a fixação de um salário mínimo impediria o perfeito funcionamento do mercado, ocasionando desemprego.

De modo diverso aos pensadores ortodoxos, os pensadores heterodoxos refutam a crença que a economia tenderia ‘naturalmente’ ao nível de pleno emprego. No modelo Marxista, o desemprego faz parte do modo de produção capitalista, sendo esse fenômeno decorrente da lógica do intrínseca do sistema. Além disso, o processo de determinação dos salários, nessa perspectiva, destoa da perspectiva harmônica ortodoxa; não sendo os salários determinados pelo valor adicionado pela força de trabalho, mas por um valor necessário de reprodução do trabalhador nas condições médias sociais.

Na perspectiva de Keynes, o pleno emprego, apesar de possível, é improvável, sendo apenas um dos inúmeros possíveis níveis de equilíbrio da economia. Além disso, Keynes, embora aceitasse a relação inversa entre o nível de emprego e a taxa de salário real, afirmava que é o nível de emprego que determinaria a taxa de salário real, não o oposto como afirma a economia ortodoxa. Com relação à determinação dos salários na perspectiva Keynesiana, também merece destaque a assimetria entre o poder de decisão no interior do capitalismo, que coloca as firmas em condição privilegiada em relação aos trabalhadores, pois aquelas têm capacidade de investir ou não, assim, influenciando o nível de renda e de emprego da economia. Em termos teóricos, nessa perspectiva, a

intervenção do Estado, com objetivos de política econômica, no mercado de trabalho, pode resultar em um nível de renda e de emprego mais elevados.

No segundo capítulo, após uma breve contextualização histórica da criação do salário mínimo no mundo e no Brasil, iniciou-se a análise de possíveis implicações do salário mínimo para cada uma das três correntes teóricas apresentadas no primeiro capítulo.

Demonstrou-se que a perspectiva ortodoxa de que a fixação de um salário mínimo ocasionaria uma redução do nível de emprego, é objeto de discussão entre pensadores desde o século XIX. Essa discussão permaneceu em nível basicamente teórico até a década de 1970. A expansão de estudos econométricos não reduziu a controvérsia acerca da questão, existindo dentro do pensamento ortodoxo pesquisas que afirmaram existir uma correlação negativa entre aumento do salário mínimo e nível de emprego, como sugerido pelo modelo apresentado no primeiro capítulo, e outras que não apresentam essa correlação. Dessa forma, existem economistas ortodoxos que admitam que a política de salário mínimo não teria necessariamente um resultado negativo na economia como se esperaria no modelo ortodoxo apresentado. Também, como se pode notar com a análise dos dados do Brasil nos primeiros anos do século XXI, ocorreu no país um crescimento no nível de empregos formais, concomitantemente, com um crescimento significativo do salário mínimo real, melhorando a distribuição de renda e diminuindo a pobreza no país, ao contrário do que prevê a teoria ortodoxa analisada no primeiro capítulo.

Na perspectiva heterodoxa, a instituição de uma política de salário mínimo possui resultados distintos dos logicamente derivados de modelos ortodoxos. Um dos possíveis efeitos de uma política de valorização do salário mínimo no modelo Marxista, seria a possibilidade de aceleração do processo de mecanização na economia; vale ressaltar que esse processo é uma tendência que ocorre independente dos níveis de salário, mas níveis de salário mais elevados podem incentivar a adoção de tecnologias poupadoras de mão de obra de forma mais célere. Esse, por um lado, seria um possível efeito negativo da política de valorização do salário mínimo no nível de bem estar dos trabalhadores. Por outro lado, o salário mínimo pode ajudar a reduzir tanto em frequência quanto em intensidade as crises de subconsumo decorrentes da contradição intrínseca do modo de produção capitalista existente nessa perspectiva.

Apesar de ter causalidade diversa, na perspectiva Keynesiana, o salário mínimo pode também funcionar como relevante instrumento para a manutenção da demanda efetiva em um equilíbrio de renda mais elevado. Dessa forma, a política pode auxiliar a redução da incerteza que permeia a economia e incentivar as firmas a realizarem investimento, ao invés de entesourar, garantindo um nível de renda e emprego mais elevado para toda economia. Além disso, se a política possibilitar uma melhor distribuição da renda, ela pode contribuir para que o multiplicador Keynesiano seja maior, aumentando o impacto do investimento sobre a renda e o emprego.

No terceiro capítulo, levando em consideração a política de valorização do salário mínimo adotada no país no início do século XXI, buscou-se fazer uma investigação da literatura que estuda a questão da desigualdade existente no país. Primeiramente, vale destacar que pobreza e desigualdade, embora estejam relacionados, são conceitos distintos. Além disso, encontrou estudos com conclusões distintas acerca da evolução dos indicadores de desigualdade de renda no país. Em razão dessa divergência, buscou-se compreender as fontes de dados para essas conclusões, para que se lograsse entender a origem dessa controvérsia, reconhecendo a importância dessa questão para se identificar os efeitos de uma política de valorização do salário mínimo.

Se existe divergência sobre a redução da desigualdade no Brasil no período em que houve ganhos significativos no valor real do salário mínimo, a literatura e os dados indicam que com relação a pobreza e a extrema pobreza, a política de valorização do salário mínimo, em conjunto com aumento da formalidade, redução do desemprego e expansão de programas sociais, possibilitou a redução da pobreza em termos percentuais e absolutos no país no período, pelo menos até 2015.

Em razão da grande complexidade do assunto, esse trabalho não tem condição nem pretensão de encerrar a questão de modo conclusivo. Em futuros trabalhos, pode ser interessante, a partir das conclusões obtidas nesse trabalho, tentar-se compreender a relevância de cada fator citado para a redução da pobreza no período até 2015 e qual modelo teórico se aproxima mais da realidade observável. Além disso, em razão da piora dos indicadores sociais entre 2016 a 2018, pode ser interessante entender como cada fator contribuiu para a retração dos avanços sociais a partir de 2015, com dados indicando o crescimento da pobreza e o aumento da desigualdade de renda no país, revertendo a tendência de avanços apresentadas nos anos iniciais do século XXI.

Referência Bibliográfica

AMADO, Adriana Moreira; MOLLO, M. L. R. (2003) Noções de Macroeconomia: Razões teóricas para as divergências entre os economistas. Barueri, Manole.

BARBOSA, Rogério; SOUZA, Pedro F. de; SOARES, Serguei. (2020) Desigualdade de renda no Brasil 2012 a 2019. Blog DADOS, 2020. Disponível em: <<http://dados.iesp.uerj.br/desigualdade-brasil/>>.

BARROS, Ricardo Paes; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. (2015) A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, Ricardo. (org.) (2015) Desigualdade e Pobreza no Brasil. Brasília, IPEA.

BLANCHARD, Olivier. (2017) Macroeconomia. São Paulo, Pearson.

BLAUG, Mark. (1989) História do Pensamento Econômico 1º Volume. Lisboa, Dom Quixote.

BLAUG, Mark. (1990) História do Pensamento Econômico 2º Volume. Lisboa, Dom Quixote.

BRITO, Alessandra Scalioni; KERSTENETZKY, Celia Lessa. (2018) A política de valorização do salário mínimo foi importante para a redução da pobreza no Brasil? Uma análise para o período 2002-2013. Rio de Janeiro, Centro de Estudos sobre Desigualdade & Desenvolvimento.

CAMPA, Ricardo. (2018) Still Think Robots Can't Do Your Job? Essays on Automation and Technological Unemployment. Rome, D Editore.

CARLIN, Wendy; SOSKICE, David. (2015) Macroeconomics: Institutions, Instability, and the Financial System. Oxford, Oxford University Press.

CARVALHO, Fernando J. Cardim de. (1992) Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-keynesiana. In: SILVA, Maria Luiza Falcão. (org.) (1992) Moeda e Produção: Teorias Comparadas. Brasília, UnB.

CARVALHO, Fernando J. Cardim de; SOUZA, F. E. P.; SICSU, J.; PAULA, L. F. R.; STUDART, R. (2000) Economia Monetária e Financeira. Teoria e Política. 1. Rio de Janeiro, Campus.

COMIN, Alvaro A. (2015) Desenvolvimento econômico e desigualdades no Brasil: 1960-2010. In: ARRETCHE, Marta. (org.) (2015) Trajetórias das Desigualdades: como o Brasil mudou nos últimos cinquenta anos. São Paulo, Editora Unesp.

COUTINHO, Maurício C. (1993) Lições de Economia Política Clássica. São Paulo, Ed. Hucitec.

DAL ROSSO, Sadi. (2017) O Ardil da Flexibilidade: os trabalhadores e teoria do valor. São Paulo, Boitempo.

DAL ROSSO, Sadi; AZEVEDO, Aldo A.; MERCANTE, Carolina; NOVA, José Maria; SILVA, Robson S. C.; COSTA, Jales Dantas da. (2018) Construção e desconstrução de direitos do trabalho. Universidade e Sociedade (Brasília), v. 62, p. 77-81.

- DINERSTEIN; Ana Cecilia; PITTS, Frederick Harry. (2018) From post-work to post-capitalism? Discussing the basic income and struggles for alternative forms of social reproduction. In: *Journal of Labor and Society*, 2018; 1-21.
- DUTT, Amitava Krishna. (2011) Growth and income distribution: a post-Keynesian perspective. In: HEIN, Eckhard; STOCKHAMMER, Engelbert. (orgs.) (2011) *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies*. Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- EASTERLY, William. (2001) *The Elusive Quest for Growth*. Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology.
- FERREIRA, Francisco H. G.; LITCHFIELD, Julie A. (2000) Desigualdade, pobreza e bem-estar social no Brasil -1981/95. In: HENRIQUES, Ricardo. (org.) (2015) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Brasília, IPEA.
- FAUSTO, Boris. (2009) *História do Brasil*. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo.
- FREEMAN, Richard B. (1996) The Minimum Wage as a Redistributive Tool. *The Economic Journal*, 106(436) 639-649.
- FRIEDMAN, Milton. (1953) The methodology of positive economics. In: *Essays on Positive Economics*. Chicago, University of Chicago Press.
- FORSTATER, Mathew. (2003) Unemployment. In: KING, J. E. (org.) (2003) *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*. Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- HEISE, Arne. (2017) Reconciling facts with fiction: Minimum wages in a post-Keynesian perspective. ZÖOS Discussion Paper, N° 64, Universität Hamburg, Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS), Hamburg.
- HENRIQUES, Ricardo. (2000) Desnaturalizar a desigualdade e erradicar a pobreza: por um novo acordo social no Brasil. In: HENRIQUES, Ricardo. (org.) (2015) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Brasília, IPEA.
- HOBBSBAWM, Eric J. (1997) *Era dos extremos: O breve século XX (1914-1991)*. São Paulo, Companhia das Letras.
- HOBBSBAWM, Eric J. (2010) *Os Trabalhadores: Estudos sobre a História do Operariado*. São Paulo, Paz e Terra.
- HOFFMANN, Rodolfo. (2020) Distribuição da Renda Domiciliar Per Capita no Brasil, 2012 a 2019 e 1995 a 2015. Texto para Discussão n° 59 do IEPE/ Casa das Graças, maio de 2020.
- HUNT, E. K. (1981) *História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro, Campus.
- JONES, Charles I.; VOLLARTH, Dietrich. (2015) *Introdução à Teoria do Crescimento Econômico*. Rio de Janeiro, Elsevier Editora Ltda.
- JONES, Hywel G. (1979) *Modernas Teorias do Crescimento Econômico: Uma Introdução*. São Paulo, Atlas.

LEÃO XIII, Papa. (1891) Encíclica Rerum Novarum. Disponível em: <http://www.vatican.va/content/leo-xiii/pt/encyclicals/documents/hf_I-xiii_enc_15051_981_rerum-novarum.htm>

LEFEBVRE, Henri. (2013) Marxismo. Porto Alegre, L&PM.

LEONARD, Thomas C. (2000) The Very Idea of applying economics: the modern minimum-wage controversy and its antecedents. *History of Political Economy* 32 (Supplement): 117-144.

LIMA, Gilberto T. (2003) O Império Contra-ataca: A Macroeconomia de Keynes e a Síntese Neoclássica. In: LIMA, Gilberto T.; SICSÚ, João. (orgs.) (2003) Macroeconomia do Emprego e da Renda: Keynes e o Keynesianismo. Barueri, Manole.

LITVACK, Branson. (1978). Macroeconomia. São Paulo, Harbra.

LÚCIO, Clemente Ganz; FIGUEIREDO, Ademir; MELO, Frederico. (2015) A política de valorização do salário mínimo: uma revolução silenciosa. In: BARBOSA, Nelson; PESSÔA, Samuel; Moura, Leandro de. (orgs.) (2015) Política de Salário Mínimo para 2015-2018: Avaliação de Impacto Econômico e Social. Rio de Janeiro, Editora Elsevier.

KAUFMAN, Bruce E. (2016) Adam Smith's Economics and the Modern Minimum Wage Debate: The Large Distance Separating Kirkcaldy from Chicago. *Journal of Labor Research*, 2016: 29-52.

KATZ, Claudio. (1996) La concepcion Marxista del cambio tecnologico. Disponível em: < https://www.lahaine.org/katz/b2-img/CONCEPCION_MARXISTA_CAMBIO_TECNOLOGICO.pdf>

KERR, Clark. (1977) Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of Labor Markets and Other Essays. Berkeley, University of California Press.

KEYNES, John M. (1930) Possibilidades econômicas para nossos netos. Disponível em: <http://www.geocities.ws/luso_america/KeynesPO.pdf>

KEYNES, John M. (1987) Teorias Alternativas da Taxa de Juros. In: *Literatura Econômica* (1987).

KEYNES, John M. (1996) A teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. São Paulo, Nova Cultural.

MARX, Karl. (1865) Salário, preço e lucro. Disponível em: <www.dominiopublico.gov.br/download/texto/ma000077.pdf>.

MARX, Karl. (2010) Manuscritos Econômicos-filosóficos. São Paulo, Boitempo.

MARX, Karl. (2013) O Capital: Livro I. São Paulo, Boitempo.

MARX, Karl. (2014) O Capital: Livro II. São Paulo, Boitempo.

MARX, Karl. (2017) O Capital: Livro III. São Paulo, Boitempo.

MEDEIROS, Marcelo; SOUZA, Pedro H. G. F. de; CASTRO, Fabio A. (2015) O topo da Distribuição de Renda no Brasil: Primeiras Estimativas com Dados Tributários e

Comparação com Pesquisas Domiciliares (2006-2012). Dados, Rio de Janeiro, vol. 58, nº 1, 2015, pp. 7 a 36.

MEDEIROS, Marcelo; SOUZA, Pedro H. G. F. (2016) A estabilidade da desigualdade no Brasil entre 2006 e 2012: resultados adicionais. Texto para discussão, nº 2170, IPEA.

MENEZES FILHO, Naercio; CAMPOS, Gabriela; KOMATSU, Bruno. (2014) A evolução da produtividade no Brasil. In: Policy Paper, Nº 12, agosto, 2014.

MISSIO, Fabrício J.; OREIRO, José Luís. (2006) Equilíbrio com pleno emprego e equilíbrio com desemprego em um contexto de preços e salários flexíveis: o debate entre Keynes e os (neo) clássicos. Working Papers 0036, Universidade Federal do Paraná, Departamento de Economia.

MOLLO, Maria de Lourdes R. (1998) A importância analítica da moeda em Marx e Keynes. Revista de Análise Econômica, nº 29, Ano 16, Março, 1998.

MOLLO, Maria de Lourdes R. (2001) A concepção marxista de Estado: considerações sobre antigos debates com novas perspectivas. In: Economia, Niterói (RJ), v. 2, n. 2, p. 347-389, jul./dez. 2001.

MOLLO, Maria de Lourdes R. (2002) Ley de Say. In: GUERRERO, Diego. (org.) (2002) Lecturas de Economía Política. Madrid, Editorial Síntesis.

MOLLO, Maria de Lourdes R. (2003) Moeda, Taxa de Juro e Preferência pela Liquidez em Marx e Keynes. In: LIMA, Gilberto T.; SICSÚ, João. (orgs.) (2003) Macroeconomia do Emprego e da Renda: Keynes e o Keynesianismo. Barueri, Manole.

NERI, Marcelo. (2018) Qual foi o Impacto da Crise sobre a Pobreza e a Distribuição de Renda? Disponível em: <cps.fgv.br/Pobreza_Desigualdade>.

NEUMARK, David; WASCHER, William L. (1995) The effect of New Jersey's minimum wage increase on fast-food employment: A re-evaluation using payroll records. In: National Bureau of Economic Research, Working Paper, nº 5224.

NEUMARK, David; WASCHER, William L. (2008) Minimum Wages. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.

NOVA, José Maria (2016) Os cortadores de cana ante o processo de mecanização. Dissertação (Mestrado em Sociologia). Universidade de Brasília, Brasília.

POCHMANN, Marcio. (2015) Retomada do desenvolvimentismo e o salário mínimo. In: BARBOSA, Nelson; PESSÔA, Samuel; Moura, Leandro de. (orgs.) (2015) Política de Salário Mínimo para 2015-2018: Avaliação de Impacto Econômico e Social. Rio de Janeiro, Editora Elsevier.

POSAS, M. (1995) A cheia do mainstream. Comentários sobre o rumo da Ciência Econômica (1995).

RAMOS, Carlos Alberto. (2015) A queda da pobreza e da concentração de renda no Brasil: "À la Recherche" da teoria perdida. Nova Economia, Belo Horizonte, setembro-dezembro, 2015: 599-620.

RAY, Debraj. (1998) Development Economics, Princeton, Princeton University Press.

- RICARDO, David. (1996) Princípio de Economia Política e Tributação. São Paulo, Nova Cultural.
- ROCHA, Sonia. (2000). Pobreza e Desigualdade no Brasil: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real. Texto para discussão, nº 721, IPEA.
- ROCHA, Sonia. (2012) O Declínio Sustentado da Desigualdade de Renda no Brasil (1997-2009). Revista Economia, Brasília (DF), v. 13, n. 3ª, p. 629-645, set./dez. 2012.
- SABOIA, João. (2015) Salário mínimo e distribuição de renda no Brasil – potencial e limites. In: BARBOSA, Nelson; PESSÔA, Samuel; Moura, Leandro de. (orgs.) (2015) Política de Salário Mínimo para 2015-2018: Avaliação de Impacto Econômico e Social. Rio de Janeiro, Editora Elsevier.
- SARDONI, Claudio. (2011) Unemployment, Recession and Effective Demand. Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- SCHIMID, Cristian. (2012) A teoria da produção do espaço de Henri Lefebvre: em direção a uma dialética tridimensional. GEOUSP – espaço e tempo, São Paulo, Nº 32: 89-109.
- SCHYMURA, Luiz Guilherme. (2015) Prefácio. In: BARBOSA, Nelson; PESSÔA, Samuel; Moura, Leandro de. (orgs.) (2015) Política de Salário Mínimo para 2015-2018: Avaliação de Impacto Econômico e Social. Rio de Janeiro, Editora Elsevier.
- SEN, Amartya. (1981) Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation. Oxford, Oxford University Press.
- SÉNECA, Lúcio Aneu. (2004) Cartas a Lucílio. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- SHAIKH, Anwar. (1990) Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de economía política. Bogotá, Tercer Mundo Editores.
- SILVA, Edvaldo F. (2009). Salário mínimo: a desindexação entre a norma, o fato e o valor. Dissertação (mestrado em Ciência Política) Centro de Treinamento e Aperfeiçoamento da Câmara dos Deputados, Rio de Janeiro.
- SNOWDON, Brian; VANE, Howard R. (2002) An Encyclopedia of Macroeconomics. Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- SOUZA, Pedro H. G. de. (2015) A distribuição de renda nas pesquisas domiciliares brasileiras: harmonização e comparação entre Censos, PNADs e POFs. R. bras. Est. Pop., Rio de Janeiro, v. 32, n. 1, p. 165-188, jan./abr. 2015.
- STIGLER George Joseph. (1975) The Citizen and the State: Essays on Regulation. Chicago, The University of Chicago Press.
- STOCKHAMMER, Engelbert. (2011) The macroeconomics of unemployment. In: HEIN, Eckhard; STOCKHAMMER, Engelbert. (orgs.) (2011) A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies. Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- SWEEZY, Paul M. (1976) Teoria do Desenvolvimento Capitalista: Princípios de Economia Política Marxista. Rio de Janeiro, Zahar Editores.

VERCELLI, A. (1994) Por uma macroeconomia não reducionista: perspectiva de longo prazo. In: Economia e Sociedade, nº 3, dezembro de 1994.

WILLIAMSON, Stephen D. (2014) Macroeconomics. Saint Louis, Pearson.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M. (2013) Introdução à Econometria. São Paulo, Cengage Learning.