



11

REMUNERAÇÃO DO TRABALHO NA ECONOMIA
BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE SESSENTA
E SETENTA.

Domingo Zurrón Ocio

Orientador: L.C.BRESSER PEREIRA

Tese apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, para a obtenção do título de Doutor.

São Paulo
1984



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



176/86



1198600176

A

Maria Alice

Daniel e

Denise

AGRADECIMENTOS

Este trabalho é o resultado também, de muitas contribuições acadêmicas, de professores e amigos, e financeiras, de várias instituições.

Sou profundamente grato a meu orientador, o professor Luiz Carlos Bresser Pereira, por ter me iniciado, e depois apoiado no desenvolvimento do tema, e finalmente compreendido minhas incompreensões de sua obra em torno das mesmas questões.

No começo, o quase por acaso encontro com a PRIL-Pesquisas em Relações Industriais, onde encontrei na generosidade de seu Diretor Sr. Romi Bendinelli, e na atenciosidade de seus funcionários, nada menos que a fonte dos dados em que apoiei a Tese, cuja contribuição mais importante é justamente a origem alternativa dos dados, que pela forma de sua disponibilidade, permitiu uma gama de manipulações que os dados oficiais, agregados, não possibilitam. Esta é a contribuição da PRIL, sem a qual, obviamente, este trabalho não teria sido possível.

Na longa pesquisa na PRIL, que significou muitas visitas durante vários anos, devo fazer justiça à dedicação da Sta. Selma, Secretária da Diretoria, com cuja ajuda pode resgatar do esquecimento os relatórios -

mais antigos, abandonados, que guardavam preciosas informações para a elaboração de nosso tema.

Devo agradecer a orientação e o apoio de muitos dos professores da EAESP, entre eles, Fernando P. Motta, por suas aulas e seminários sobre Teoria das Organizações, que me abriram tantas perspectivas. Eduardo Suly, por seu acompanhamento de minhas pesquisas. C.E. Ferreira, por seus comentários sobre a versão preliminar. Maurício Tragtemberg, por suas sugestões quando da elaboração da proposta.

Foram também de grande utilidade as aulas do Prof. Roberto Macedo, que me acolheu como aluno na USP, e seus comentários sobre a parte empírica.

Como não lembrar as discussões com meus amigos, colegas de magistério, Renata Proserpio e Adilson Hungaro, em saudosas reuniões para discutir a proposta original, até definir o tema e limitar sua abrangência.

Entre as instituições que me ofereceram apoio financeiro está a própria EAESP, através de seu programa de aperfeiçoamento do corpo docente. A CAPES, que me financiou na fase curricular, a FAPESP, durante a elaboração da tese, e a UMC (Universidade de Mogi das Cruzes), que por dois anos letivos me liberou das aulas mantendo integralmente meus vencimentos.

Sou grato também aos professores Waldir Pe-
reira Gomes e Carlos de Castro da UMC, por suas diligên-
cias a meu favor, junto à reitoria da Universidade.

Meus agradecimentos, também, à Sta. Márcia,
da EAESP, pela revisão dos originais e datilografia.

Finalmente, meu reconhecimento ao apoio a-
fetivo, tão confortante nesta fase árdua, das pessoas-
mais próximas, Maria Alice, minha esposa, pela paciência
e compreensão de todas as horas, e meus filhos Daniel e
Denise, que me brindam a diário com o fascínio de sua a-
legria de viver.

Í N D I C E

	PÁG.
INTRODUÇÃO	01
1. OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA	07
1.1. Os salários segundo A.Smith	08
1.2. Ricardo e a Teoria do Valor	13
1.3. A nova conceituação de Marx	19
1.3.1. A revisão da teoria do valor	20
1.3.2. A determinação dos salários	24
1.3.3. Salários e acumulação	27
1.3.4. Conclusão	31
1.4. Marshall e o pensamento neoclássico	32
1.4.1. A crítica à teoria clássica dos salários e a nova teoria do valor.	32
1.4.2. A demanda por trabalho	35
1.4.3. A oferta de trabalho	37
1.4.4. A determinação dos salários	40
1.4.5. Conclusão	45
1.5. Keynes: Salários, demanda efetiva e nível de emprego.	48
1.5.1. Salários reais e nível de emprego	
1.5.2. Alternativas para a política sa - larial.	51

1.5.3. A determinação dos salários	54
1.6. A Teoria dos Salários de Michal Kalecki	56
1.6.1. A Crítica à Teoria Neoclássica	56
1.6.2. A relação entre salários e preços	60
1.6.3. A distribuição de renda sob condições de concorrência imperfeita.	64
1.6.4. A determinação do montante de salários.	66
1.6.5. A Equação de Distribuição de Renda.	68
2. A TEORIA DOS SALÁRIOS NA ECONOMIA BRASILEIRA	70
2.1. A análise oficial na formulação da Política Salarial.	72
2.1.1. O período do arrocho	74
2.1.2. O relativo afrouxamento	76
2.1.3. A nova Lei de 1979 e suas modificações	80
2.1.4. As limitações da Política Salarial	86
2.2. Os diversos enfoques do debate acadêmico	88
2.2.1. Salários, concentração de renda e desenvolvimento nos anos sessenta.	90
a) Os Resultados dos censos de 1960 e 1970.	90

b) Apologia e crítica do modelo de desenvolvimento.	95
c) A dinâmica da concentração da renda.	110
2.2.2. Salários e mercado de trabalho	122
a) Salário mínimo e taxa de salários na economia brasileira.	128
b) Política salarial, emprego e inflação.	143
3. CRESCIMENTO ECONÔMICO E CONCENTRAÇÃO DE RENDA	155
3.1. A Industrialização Moderna, um modelo contraditório e dependente.	155
3.2. A Tese do Subconsumo e a concentração de renda.	162
3.3. A Tese da Superacumulação	167
3.4. Inflação e Concentração de Renda	174
4. ESTUDO EMPÍRICO, A EVOLUÇÃO DAS REMUNERAÇÕES DO TRABALHO DE 1961 a 1984	183
4.1. A Evolução do Salário Real Médio	185
4.2. A Evolução dos Salários e Ordenados por Categorias Profissionais.	187
4.2.1. Da crise dos anos sessenta à fase do milagre.	189

4.2.2. A desaceleração do ciclo entre 1975 e 1980.	193
4.2.3. A lei 6.708, suas modificações , e a crise dos anos oitenta.	197
4.3. A determinação dos salários. Causas de curto e longo prazos.	202
5. A TEORIA DOS ORDENADOS: A REMUNERAÇÃO DOS QUADROS BUROCRÁTICOS NO CAPITALISMO MONOPOLISTA.	216
5.1. O Capitalismo monopolista	220
5.1.1. As relações de poder e dominação	228
5.1.2. A Dinâmica da Acumulação	244
5.1.3. A Moderna Empresa Capitalista	251
5.2. A Estrutura Organizacional	262
5.2.1. O Surgimento da grande Empresa e da Estrutura Organizacional do ponto - de vista Institucional.	264
5.2.2. A Organização desde um ponto de vis : ta Radical e suas Implicações nas - Relações de Produção.	277
5.3. A Burocratização das Empresas no Capitalismo Monopolista.	277

5.3.1. Câpitalismo Monopolista e Classes Sociais.	292
5.3.2. Tecnocracia e Tecnoburocracia	302
5.4. Os Ordenados: Remuneração dos Quadros Burocráticos da Moderna Empresa Capitalista.	311
5.4.1. Os Burocratas do Nível Superior.	313
5.4.2. Os Níveis Inferiores da Burocracia.	317
5.4.3. Alguns Enfoques da Questão.	320
5.4.4. A Determinação dos Ordenados	324
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	332
7. FONTES DE DADOS	342
BIBLIOGRAFIA	345

LISTA DE ANEXOS E QUADROS

Anexo 1: Índice de salários e ordenados reais por categorias profissionais. Dados-PRIL.	PÁ 20
Anexo 2: Índice de salário médio real-PRIL por grupos de categorias profissionais.	209
Anexo 3: Índice de salário mínimo real 1961 a 1984	210
Anexo 4: Índice de salário médio real da ABDIB	211
Anexo 5: Índice de salário médio real.F.I.B.G.E.	212
QUADRO Nº 1: Índices de Salários e Ordenados - reais. Dados PRIL - Base 1961=100	213
QUADRO Nº 2: Índices de Salários e Ordenados reais . Dados PRIL -Base 1961=100	214
QUADRO Nº 3: Índice de Salário médio real. Base 1973=100	215

INTRODUÇÃO

O tema da tese diz respeito à forma e determinantes da distribuição pessoal da renda do trabalho, e tem por base uma pesquisa na Indústria de Transformação sobre as remunerações pagas às diversas categorias profissionais que integram a produção direta e a administração das empresas, entre 1961 e 1984.

Partimos do pressuposto de que a forma concreta que assume a distribuição pessoal da renda do trabalho, se define no contexto sócio-político e não apenas no econômico, logo, a pura análise economicista da questão é insuficiente, e como tal pretendemos ultrapassá-la. A aparente racionalidade e pseudo cientificidade dos modelos de distribuição da teoria econômica ortodoxa apenas servem para forjar sua legitimidade, e nunca para desvendar os conflitos, que não reconhecem, das relações de produção capitalistas. Portanto, pretendemos incorporar à teoria convencional que trata dos salários como a única forma de remuneração do trabalho, os princípios da sociologia da burocracia e da teoria das organizações, a fim de poder caracterizar a remuneração-específica dos quadros administrativos vinculados à organização das empresas modernas que definem o capitalismo-monopolista atual.

Esta proposta de trabalho nos levará inicialmente à distinção teórica entre salários e ordenados e à análise das modificações do sistema capitalista desde a fase dita "Liberal" até a atual "monopolista". Desta forma pretendemos contribuir para a análise teórica da questão dos ordenados, que constituem a remuneração-específica dos agentes que ocupam os diversos níveis administrativos da estrutura organizacional que se instala no aparelho produtivo da sociedade com o advento do capitalismo monopolista. Temos, assim, a pretensão de contribuir para a discussão dos princípios que devem nortear a elaboração da moderna teoria da distribuição, a partir da análise dos dados da nossa amostra que refletem o processo de distribuição pessoal da renda do trabalho no país no decorrer dos últimos 23 anos, e sua vinculação com o tão decantado processo de desenvolvimento econômico.

Neste trabalho partimos de alguns princípios básicos que serão desenvolvidos no texto e cuja apresentação consideramos desde já conveniente.

Primeiro, consideramos que os modelos de distribuição de renda puramente econômicos e apoiados nos pressupostos ideais, ou ideológicos, que embasam a teoria clássica - liberal são absolutamente inadequados para compreender o fenômeno distributivo na atualidade. Nos

parece necessário introduzir na análise uma nova visão - sobre as formas que o capital e sua reprodução assumem - na fase do capitalismo monopolista, o que equivale a dizer que o conceito tradicional de empresa deverá ser reformulado pela ótica da teoria da acumulação.

Segundo, é forçoso reconhecer que a evolução histórica do capitalismo, pela própria dinâmica da acumulação, tem transformado sua forma organizacional básica, que é a empresa. O processo de concentração do capital, impulsionado pelo progresso da ciência e da técnica, alteraram, se não a essência, certamente a forma organizacional da empresa capitalista representativa da fase atual do sistema, que agora aparece nitidamente como a unidade básica de capital, orientada para a acumulação mediante a multiplicidade e complexidade de suas atividades.

Terceiro, a transformação organizacional das empresas altera não só as formas tradicionais de distribuição pessoal da renda do trabalho, como também a formação das classes sociais. Nas estruturas empresariais hierarquizadas, racionais e complexas, isto é, burocráticas, próprias do capitalismo monopolista, esta formação está relacionada com o grau de hierarquização das funções, de modo que a estrutura de classes, que depende das relações de produção, ou a simples definição dos seg

mentos de classe, terão muito a ver com a tendência para a progressiva burocratização do sistema , cuja maior responsabilidade cabe ao padrão de evolução tecnológica. O acesso aos diversos níveis hierárquicos e, conseqüentemente, às faixas de renda correspondentes, se dá através de um processo burocrático de escolha, onde os critérios técnicos costumam estar subordinados a imperativos de ordem social, decorrentes das relações de poder pré-existent , que visam reproduzir a estrutura de classes dificultando a mobilidade social.

Quarto, para uma abordagem mais ampla da questão central, achamos conveniente rever a decisiva e complicada relação que existe entre produção e distribuição , pois a crise atual do país passa, certamente , pela inadequação entre a notável evolução da produção e a forma de distribuição da riqueza, excessivamente concentrada. Esta contradição é patente quando se considera que as barreiras da produção, que poderiam ser facilmente superadas graças ao avanço tecnológico, encontram seu fator limitante na incapacidade de realização do sistema, ocasionada por um padrão de distribuição cuja viabilidade técnica acaba conflitando quase sempre com o caráter político das relações de produção capitalistas , de modo que o que aparece sob a forma de crise de subconsumo ou superacumulação, é, em definitivo, o eterno problema político do confronto entre as esferas da produ

ção e da distribuição ameaçando continuamente o equilíbrio dinâmico do sistema. A abordagem deste ponto será apenas, em caráter complementar, e se destina a fundamentar o debate acadêmico sobre a distribuição da renda no Brasil e sua relação com o modelo do desenvolvimento adotado.

Em síntese, nos propomos estudar a forma e os critérios que determinam os diversos tipos de remuneração do trabalho e, por consequência, a distribuição pessoal desta renda, partindo dos dados de uma amostra representativa de empresas da Indústria de Transformação no período entre 1961 e 1984. Seguiremos uma linha de raciocínio econômico não ortodoxa, já que aceitamos a constatação de que as transformações do capitalismo e as modificações do aparato organizacional das empresas impõem novas formas de distribuição, inviabilizando em larga escala a teoria tradicional dos salários.

O desenvolvimento da tese se realiza em seis itens principais. O primeiro contém o resumo da teoria convencional dos salários além da crítica de Keynes e Kalecki. O segundo trata da controvérsia acadêmica em torno do processo de concentração de renda no Brasil, e os efeitos da intervenção do Estado na determinação dos salários. O terceiro item faz referência às características do padrão de acumulação implantado no país desde o

final dos anos cinquenta, e que apesar das reformulações posteriores, sempre manteve sua tendência para a concentração da renda. O quarto trata do estudo empírico sobre a evolução real das diversas remunerações do trabalho, referentes às oito categorias profissionais em que dividimos a amostra. Os resultados deste estudo servem de base para a argumentação teórica e fortalecem, acreditamos, as proposições indicadas. O item quinto aborda a tentativa de teorização sobre a burocratização das empresas, o papel da ciência e da técnica modernas e a caracterização e determinação dos ordenados, como a remuneração dos agentes vinculados ao aparelho organizacional das empresas do capitalismo monopolista. Esta análise nos levará ao terreno da sociologia da burocracia. Finalmente, o sexto item está dedicado às conclusões, o sétimo contém informações sobre os dados utilizados, suas fontes e manipulação.

1. OS SALÁRIOS NA TEORIA ECONÔMICA

Os economistas consideram o salário como um preço, o do trabalho, de forma que sua determinação - se enquadra na teoria mais ampla da determinação dos preços que, para os clássicos, gira em torno da problemática do "valor" e sua difícil quantificação.

Neste sentido era notória a preocupação - dos pensadores da Economia Política com a compreensão das leis que regulam os preços relativos das mercadorias, o que os levou à intensa polêmica em torno da teoria do valor-trabalho, abordada por Smith, amplamente elaborada - por Ricardo e finalmente elucidada, segundo muitos, por Marx (Cutler, 1980, p.25). Definida a teoria do valor - trabalho tornou-se possível a determinação do salário, apesar da grande dificuldade que deriva do estabelecimento da unidade básica do valor e do caráter certamente especial da mercadoria trabalho humano.

Com a escola neoclássica a teoria do valor-trabalho foi substituída pela teoria do valor-utilidade, com o que a lei da determinação dos preços muda de base, adquirindo uma roupagem mais ajustada e analiticamente muito mais rigorosa, porém sujeita a um conjunto - de limitações que minam sua representatividade. Com Keynes e seguidores, a questão dos salários e da distri-

buição sofre outra profunda alteração de rumo, ele inverte as posições e faz com que o salário seja um dos elementos da teoria maior que trata da demanda efetiva e do nível de emprego correspondente. Já Kalecki, embora por caminhos diferentes, também critica as formulações "clássicas" sobre o tema, e acaba chegando a uma teoria original sobre os salários fortemente condicionada pelos determinantes da demanda efetiva.

1.1. Os salários segundo A. Smith

A. Smith em "A riqueza das nações" dedica o capítulo oitavo, que intitula - dos ganhos do trabalho - ao tema da relação entre o capital e o trabalho e à determinação dos salários e suas variações.

Smith, como a maioria dos economistas anteriores, considera o trabalho a fonte criadora do valor, pois antes que as relações de produção se tornassem capitalistas o trabalho quantificado fixava claramente a relação de troca entre os produtos.

O regime de assalariado se generaliza à medida que o trabalhador vai sendo privado de seus meios de produção, convertidos em propriedade privada de um determinado grupo social. A dependência dos trabalhadores em relação ao patrão se torna explícita quando este

lhês garante emprego e remuneração de acordo com o montante de "fundos" disponível para adiantar os salários, que Smith e seus contemporâneos, economistas, limitavam à mera subsistência; era a chamada "lei de ferro" dos salários que prendia o valor do trabalho, como o de qualquer outra mercadoria, a seu preço natural medido pelo custo de produção.

A seguir, abordaremos a teoria do fundo de salários, depois o conceito de salário de subsistência, e finalmente a determinação do salário.

A teoria do fundo de salários, objeto de controvérsia na época, que posteriormente será desenvolvida por J.S.Mill, encontra sua justificativa na escassez de capital dos empregadores do início da industrialização, séc. XVIII, e constitui a teoria da demanda por mão-de-obra. Segundo Smith:

"A demanda daqueles que vivem de salário, é evidente, só pode aumentar em proporção ao aumento dos fundos destinados ao pagamento dos salários (Smith, 1981, pg.43.)."

Este fundo de liquidez depende não da riqueza atual do país mas de seu ritmo de crescimento, e,

para Smith, esta formulação que enfatiza a vertente da demanda é fundamental na determinação dos salários em economias com distintos graus de crescimento econômico.

"Não é a grandeza atual da riqueza nacional, mas seu aumento contínuo que ocasiona um aumento nos salários do trabalho. Não é, correspondentemente, nos países mais ricos, mas nos mais prósperos, ou naqueles que estão enriquecendo mais depressa, que os salários são mais altos. A Inglaterra, nos tempos atuais, é, certamente um país mais rico do que qualquer parte da América do Norte. Os salários do trabalho, porém, são muito mais altos na América do Norte do que em qualquer parte da Inglaterra" (Smith, 1981, pg.47)

Embora não esteja claro como se determina o montante do Fundo de Salários, é patente que os trabalhadores são pagos com parte da riqueza acumulada anteriormente.

Mantendo-se fiel à realidade social de sua época, Smith constata o antagonismo de classes e deriva o conceito de salário de subsistência da experiência cotidiana. Admite que no curto prazo os salários são

negociados entre patrões e empregados, mas reconhece como evidente a posição privilegiada dos primeiros, que dispõem tanto do poder econômico como do político.

"Mas se nas disputas com seus operários, os patrões devem em geral, levar vantagem, existe, uma certa cotação abaixo da qual parece impossível reduzir, por qualquer tempo considerável, os salários ordinários mesmo da espécie de trabalho mais inferior" (Smith, 1981, p.46).

Este conceito de salário de subsistência é bastante ambíguo, pois se refere a um valor que pode variar entre limites não perfeitamente definidos. Smith postula que deverá ser superior à mera subsistência física negando-se explicitamente a especificar quanto mais. Entre os fatores que o condicionam está o montante do fundo de salários, a distribuição do poder de barganha, o padrão de desenvolvimento social e a oferta de mão-de-obra que Smith como os demais economistas contemporâneos parece supor infinitamente elástica. (Dobb, 1955, p.98)¹.

1. Dobb acredita que na origem do sistema salarial o conceito de salário de subsistência deve ter correspondido à realidade, mas por outras razões. A superoferta de mão-de-obra tem sua origem mas nas condições demográficas da época, como a expulsão dos camponeses das terras comunais, a destruição do artesanato, etc. do que no mecanismo "pendular" da lei de Malthus sobre a população.

No curto prazo os salários se determinam fundamentalmente pela interação da oferta e da procura de trabalho e sua oscilação, em torno do nível mínimo de subsistência, dependerá da variação do fundo de salários que afeta a demanda por mão-de-obra, e da abundância ou escassez de trabalhadores vinculada ao fator demográfico. Um aumento da renda e do capital levará a um acrêscimo do fundo de salários e da demanda por trabalho, resultando em aumento dos salários. Se este acrêscimo de demanda for superior à expansão da população, e Smith acreditava que isso poderia ocorrer em economias em desenvolvimento rápido, os salários poderiam permanecer acima do nível de subsistência. Já nas economias em declínio ocorreria o contrário, podendo o salário, inclusive, descer temporariamente abaixo deste padrão mínimo.

No longo prazo vigorará a "lei de ferro", ajustando-se o salário ao preço natural do trabalho, ou seja ao nível de subsistência, já que a expansão populacional tende a alargar a oferta de trabalhadores enquanto que o fundo de salários não cresce o suficiente para atuar da mesma forma sobre a demanda. (Smith, 1981, p. - 36). Como este excesso de oferta de mão-de-obra pressiona o salário contra seu valor mínimo, o salário acaba sendo determinado pelo preço natural do trabalho, e seu montante a cada instante apenas varia em torno deste limite.

Da relação entre o fundo de salários, que Smith supõe fixo no curto prazo, e o salário efetivamente pago, é possível deduzir o volume de emprego.

1.2. Ricardo e a teoria do Valor

No Capítulo V dos "Princípios", dedicado ao tema dos salários, Ricardo retoma a definição que já conhecemos de Smith, segundo a qual a mercadoria trabalho tem dois preços, o de mercado, no curto prazo, e o natural, no longo prazo, que lhe serve de guia.

"O trabalho como todas as outras coisas que são compradas e vendidas e cuja quantidade pode ser aumentada ou diminuída, tem seu preço natural e seu preço de mercado. O preço natural do trabalho é aquele necessário para permitir que os trabalhadores, em geral, subsistam e perpetuem sua descendência sem aumento ou diminuição". (Ricardo, 1982, p.81).

O salário definido como o custo de produção do trabalho, dependerá do preço das mercadorias que compõem o consumo básico do trabalhador numa dada sociedade, e por força da existência da competitividade entre os agentes de mercado e da mobilidade dos fato -

res de produção, gravitará inevitavelmente para seu preço natural.

"O preço de mercado do trabalho é aquele realmente pago por este, como resultado da interação natural das proporções entre oferta e demanda. O trabalho é caro quando escasso, e barato quando abundante. Por mais que o preço do mercado de trabalho possa desviar-se do preço natural, ele tende a igualar-se a este, como ocorre com as demais mercadorias" (Ricardo, 1982, pg.82).

Vemos que o sentido atribuído pelos clássicos aos conceitos de oferta e procura é diverso do que lhe será atribuído pelos neoclássicos. Para eles o jogo de mercado explica apenas os desvios de curto prazo entre o preço natural e o de mercado sendo que o primeiro é o padrão de referência do segundo. Para Ricardo o salário básico é determinado pelo preço natural do trabalho que equivale ao custo de produção do próprio trabalho, da do pelo preço dos bens necessários para manter e reproduzir a família do trabalhador. O preço destes bens dependerá do seu valor, isto é, da quantidade de trabalho exigido para sua produção. O valor, por sua vez, é definido na troca de mercadorias pelas condições técnicas da

produção. Desta forma Ricardo foge à tautologia de definir valor em função de valor, o das mercadorias que compõem a subsistência pela quantidade de trabalho necessário para produzi-las, e este segundo valor em função do primeiro.

O cerne da teoria do valor, mesmo anterior a Ricardo, reside na compreensão do fato de que as mercadorias são trocadas de acordo com as quantidades relativas de trabalho exigido para produzi-las, e esta quantidade de trabalho depende das condições técnicas de sua produção, e seu valor em relação às demais mercadorias será determinado na troca, pois é apenas na troca que se estabelece o valor. Definido no mercado, o valor das mercadorias que compõem o padrão de subsistência dos trabalhadores, o custo de produção do trabalho, teremos estabelecido o valor do trabalho, seu preço natural ou o salário básico. Assim o salário aumenta quando o valor e, portanto, o preço dos alimentos aumenta, devido à deterioração das suas condições técnicas de produção. Não obstante, o salário continua equivalente ao preço natural do trabalho.

Definido o salário básico, passaremos a analisar suas possíveis variações que, segundo Ricardo, podem ser de dois tipos: mudanças no preço de mercado do trabalho ou no seu preço natural. Ambas relacionadas com

a expansão do capital e com as alterações nas relações técnicas da produção.

Quando a expansão do capital ocorre simultaneamente com o crescimento do seu valor, isto é, a produção aumenta e a quantidade de trabalho exigido por unidade de produção também aumenta, inclusive para a produção dos bens de subsistência, o salário de mercado aumenta, pressionado pelo incremento da demanda por trabalho decorrente da expansão do capital; e o salário natural, em virtude do preço mais elevado dos bens de subsistência, também se eleva. Este ajuste poderá ser rápido e não trará grandes vantagens para os trabalhadores, na opinião de Ricardo.

No segundo, a expansão do capital ocorre sem aumento de seu valor. Não será necessário mais trabalho para produzir as mercadorias, e o salário natural permanece inalterado enquanto que o salário de mercado aumenta. Todavia, se o aumento de produtividade permite uma produção maior com a mesma quantidade de trabalho, o valor e o preço das mercadorias diminuem e com ele o montante do salário natural, de forma que a diferença entre o salário de mercado e o natural será ainda maior, proporcionando vantagens adicionais para os trabalhadores. Resumindo, Ricardo conclui que:

"... os salários aumentam ou diminuem por duas causas:

1. a oferta e a demanda de trabalhadores;

2. o preço das mercadorias nas quais os -
salários são gastos". (1982, p.83).

Como vimos, o primeiro fator determina o preço de mercado de trabalho, e o segundo, o natural. A convergência de ambos ocorre por conta da competitividade entre os agentes econômicos.

Ricardo, também sob a influência de Malthus, reconhece que com a melhoria do padrão de vida a população aumentará, e com ela a oferta de mão-de-obra forçando os salários para baixo. De outro lado, mesmo em países em desenvolvimento, o capital acabará encontrando obstáculos à sua expansão devido à limitação física dos fatores, explicitamente terra de qualidade adequada, o que fará com que a produtividade do trabalho se torne decrescente, impedindo a expansão contínua e indefinida da demanda de trabalho. (Ricardo, 1982, p.84). Portanto, no longo prazo, o salário de mercado tende para seu preço natural ou custo de produção ao nível de subsistência, conceito que ele também considera de forma ambígua, como definido socialmente pelos hábitos e costumes de cada -

país, e sem significar uma quantia rígida e constante.

Finalmente, a teoria de Ricardo sobre os salários, está atrelada a sua concepção pessimista sobre as possibilidades de desenvolvimento da economia. Acredita que, no longo prazo, a taxa de lucro tende a declinar porque a produtividade marginal da terra é decrescente, o que inviabiliza a expansão indefinida do capital e da demanda por trabalho.

"Com o desenvolvimento natural da sociedade, os salários do trabalho, sendo regulados pela oferta e pela demanda, tendem a diminuir, pois a oferta de trabalhadores continuará a crescer à mesma taxa, enquanto a demanda aumentará a uma taxa menor". (Ricardo, 1982, p.84).

Esta análise de Ricardo supera a teoria do Fundo de Salários, extremamente rígida, e incorpora o aprimoramento da teoria do valor, base da teoria dos preços. Quanto ao salário de mercado, parece claro que dependerá das flutuações da oferta e da procura de trabalho, e é por isso que Ricardo se manifesta contrário a qualquer tipo de intervenção, o que violentaria as leis da concorrência. O salário efetivo deverá ser estabelecido por acordos negociados e dependerá, em última instân-

cia, da possibilidade de crescimento do capital e da riqueza do país; aumentará nas fases de prosperidade e tenderá para seu valor natural nos períodos de depressão. Ricardo também supera a singeleza que Maurice Dobb (1966 , p.97) atribui à teoria da oferta baseada no primitivo - conceito de subsistência dos trabalhadores.

1.3.A nova conceituação de Marx

Marx aborda especificamente o tema dos salários, em 1849, numa série de artigos publicados na Nova Gazeta Renana. O texto básico que utilizaremos, "Trabalho assalariado e capital" corresponde à edição revisada por Engels destes artigos e por ele mesmo publicada - em 1891, e cujo tema central é o salário e sua determinação.

Inicialmente mostraremos como Marx critica a concepção vulgar de salário que para ele pecava por sua simplicidade.

"Na superfície da sociedade burguesa, o salário do trabalhador aparece como preço do trabalho, determinada quantidade de dinheiro com que se paga determinada quantidade de trabalho" (Marx, 1975, p.617).

1.3.1. - A revisão da teoria do valor

Marx continua a linha do pensamento clássico . A grande novidade que introduz na teoria do valor-trabalho, diz respeito à distinção entre os conceitos - de valor do trabalho e valor da força de trabalho. Esta distinção rompe o círculo vicioso em que incorreu a economia política clássica ao tentar definir o valor do trabalho, o salário, pela teoria do valor-trabalho. Marx esclarece que o trabalho não tem dois valores, um que corresponde ao que o operário recebe, e o outro, maior , ao que o empregador auferir quando vende as mercadorias.

A distinção conceitual entre trabalho e força de trabalho é o elemento fundamental na teoria dos salários de Marx (Cutler, 1980, p.41). O que o operário vende é sua força de trabalho, sua capacidade vital de produzir , por um determinado período de tempo, em troca de uma remuneração que é o salário. Segundo Marx:

"O que o operário vende não é diretamente seu trabalho, mas sua força de trabalho, cedendo temporariamente ao capitalista o direito de dispor dela" (Marx, 1974, p. 86).

O operário vende o único que possui, sua capacidade física e intelectual de realizar trabalho que se torna uma mercadoria, cujo valor de troca no mercado é o salário.

"Os operários trocam a sua mercadoria - a força de trabalho - pela mercadoria do capitalista - o dinheiro - e essa troca - realiza-se na verdade em determinadas proporções : tanto dinheiro por tantas horas de utilização da força de trabalho".

(Marx, 1980, p.17).

Agora, o valor do trabalho é algo distinto, representa o valor das mercadorias produzidas no tempo em que a força de trabalho permanece ocupada. O que o capitalista compra é a força de trabalho (trabalho direto), excluídos os demais insumos (trabalho acumulado) cujo valor é repassado ao da nova mercadoria, e o resultado é uma dada quantidade de mercadorias de valor equivalente ao trabalho realizado durante toda a jornada. A diferença entre ambos constitui a mais valia, isto é, a diferença entre o valor do trabalho realizado no período e o valor da força de trabalho utilizada no mesmo.

A determinação do salário deve ser enten-

dida no novo contexto da teoria do valor em Marx, onde ela representa uma relação social, ou uma relação de produção entre pessoas. (I. Rubin. 1980, p.85). O operário deve vender sua força de trabalho porque foi despossuído dos meios de produção. Portanto, a apropriação privada destes meios, como dado histórico, explica a transformação da força de trabalho ² em mercadoria de forma que a luta de classes, como relação social, permeia a análise marxista e constitui o elemento fundamental de sua dialética. Para Marx, o trabalho está definitivamente subordinado ao capital. A classe trabalhadora é capitalista, e este é o âmago do sistema.

"Mas o operário cujo único recurso é a venda de sua força de trabalho não pode desligar-se de toda a classe de compradores, isto é, da classe capitalista sem renunciar à existência. Ele não pertence a este ou aquele patrão, mas à classe capitalista". (Marx, 1980, p.19).

2. Nos textos de Marx é frequente a utilização do termo "trabalho" com o sentido de "força de trabalho", pois a primeira expressão é muito mais corrente.

Tanto é assim, que os marxistas modernos-vão mais longe quando afirmam que na atualidade a diversificação da produção e da organização, criam especialidades e categorias diferenciadas no interior da classe trabalhadora. Porém as relações sociais de produção permanecem e, inclusive, sob a forma mais acabada do capitalismo monopolista, independem dos agentes que compõem essas classes. (Cutler, 1980, p.48).

Se o trabalho é uma mercadoria e o salário seu preço ou valor de troca, conclui-se que o salário será determinado da mesma forma que os demais preços (Marx, 1980, p.19). Marx retoma a teoria do valor de Ricardo, embora modificando-a e admite que no curto prazo os preços dependem da relação entre oferta e procura, e que no longo prazo oscilam em torno do seu valor ou custo de produção (Marx, 1980, p.23), o conhecido conceito de preço natural de Smith, ou necessário, dos fisiocratas.

Portanto, o centro de gravidade (Semmler, 1982) dos preços, segundo os clássicos, é o custo de produção das mercadorias, e o mecanismo que substitue a lei de Newton, é a mobilidade dos fatores num sistema competitivo. Agora, este custo de produção se compõe do valor das matérias primas, do valor equivalente ao desgaste dos equipamentos e do valor do trabalho direto, todos os

valores medidos pelas quantidades de trabalho socialmente necessário para produzi-los.

1.3.2. - A determinação dos salários

À semelhança de Smith e Ricardo, Marx também considera o preço natural do trabalho definido ao nível da subsistência.

"O custo de produção da força de trabalho simples compõe-se portanto de custo de vida e de custo de reprodução do operário . São estes custos de vida que constituem o salário. O salário assim determinado chama-se salário mínimo". (Marx, 1980, p.25).



Apesar da influência dos antecessores , Marx apoia sua definição de salário mínimo ou de subsistência no novo conceito de "exército industrial de reserva", pelo qual justifica a existência persistente de uma super-oferta de mão-de-obra que comprime o salário do mercado contra seu valor mínimo (Marx, 1980 , p.25). Já os clássicos explicavam esta super-oferta a partir dos postulados malthusianos sobre a expansão demográfica . Marx, sem negar esta corrente lhe adicionará novos elementos, como veremos a seguir.

Acredita que a determinação do salário ,

que tende para o nível de subsistência, está integralmente vinculada à influência que a expansão do capital produz sobre os agentes do mercado de trabalho, a demanda e oferta de mão-de-obra.

Em relação à demanda por trabalho, quando o capital aumenta, a demanda também aumenta e, os salários, no curto prazo, se moverão no mesmo sentido, porém o acréscimo do capital e seus ganhos serão proporcionalmente superiores, com o que, em termos relativos, a classe trabalhadora sofrerá uma inevitável redução na participação da riqueza, apesar do aumento dos salários. Concluindo, nas fases de prosperidade, lucros e salários aumentam, mas com vantagem para os primeiros.

A responsabilidade por esta assimétrica distribuição de rendimentos cabe, segundo Marx, ao caráter das relações sociais da produção capitalista nitidamente desfavoráveis à classe trabalhadora. Portanto, crescimento do salário nominal, ou preço em dinheiro do trabalho, não significa que o salário real também aumente, e, mesmo que isso aconteça, certamente o salário relativo, que expressa sua evolução em relação ao lucro, diminuirá. Este conceito é importante porque explicita o antagonismo de classes que permeia a análise marxista e explica o padrão de distribuição funcional da renda.

"A razão entre eles é inversa. A parte do capital, o lucro aumenta na mesma proporção que diminui a parte do trabalho, o salário e vice-versa. O lucro aumenta na medida em que o salário diminui, e diminui na medida em que o salário sobe"

(Marx, 1980, p.36)

Resumindo, Marx acredita que nem mesmo a acumulação de capital e a melhoria da produtividade alterará substancialmente a condição social dos trabalhadores, pois os ganhos de produtividade tenderão a ser apropriados preferencialmente pelo capital mediante acréscimos da mais-valia relativa.

"Um acréscimo rápido do capital equivale a um acréscimo rápido do lucro. O lucro só pode crescer rapidamente se o preço do trabalho, se o salário, diminuir com a mesma rapidez. O salário relativo pode diminuir, mesmo quando aumenta o salário-real simultaneamente com o salário nominal - o valor em dinheiro do trabalho - mas só quando estes últimos não aumentarem na mesma proporção que o lucro".

(Marx, 1980, p.37).

O elo de sustentação desta tendência para a baixa dos salários relativos, está no conceito de "Exército Industrial da Reserva" que representa a super oferta de mão-de-obra constantemente criada pela tecnologia-poupadora do fator trabalho, além da expansão demográfica que Marx não nega.

Ricardo e Smith acreditavam que o desenvolvimento do capital produtivo proporcionaria um aumento paralelo dos salários, ao reforçar o poder de barganha dos trabalhadores, e que a expansão do capital elevaria no longo prazo o conteúdo material do padrão de subsistência. Já a posição de Marx é muito mais radical devido à sua percepção do antagonismo das relações sociais da produção capitalista. Não acredita que o desenvolvimento do capital produtivo e o aumento dos salários, estejam diretamente interligados da forma proposta pelos economistas de seu tempo.

1.3.3.- Salários e acumulação

A respeito da relação entre a oferta de mão-de-obra e o salário, Marx postula que o comportamento da oferta de trabalho também está condicionado diretamente pelo mesmo processo de acumulação que, dada a forma como ocorre, colabora decisivamente para criar o excesso de mão-de-obra. O princípio da acumulação brota das

relações do mercado, da troca, de forma que a concorrência entre os diversos capitais os impele inexoravelmente para a acumulação . Cada capitalista é forçado a produzir cada vez mais por unidade de trabalho, utilizando equipamentos tecnicamente mais eficientes, e aumentando a divisão do trabalho.

"Vemos assim como o modo de produção e os meios de produção são constantemente transformados , revolucionados, como a divisão do trabalho traz necessariamente uma divisão do trabalho ainda maior, a utilização de máquinas, uma maior utilização de máquinas, a produção em grande escala, uma produção em maior escala.

É esta a lei que desgoverna constantemente a produção burguesa, e que constrange o capital a manter numa tensão permanente as forças produtivas do trabalho".

(Marx, 1980, p.41).

Marx aponta dois efeitos básicos da lei da acumulação sobre os salários. Primeiro , os equipamentos mais eficientes substituem trabalho e, consequentemente, liberam mão-de-obra que irá engrossar as fileiras dos desempregados. E segundo, as máquinas depreciam o trabalho ao substituí-lo, pois a qualificação da mão-de-

obra perde valor quando suas funções são divididas e simplificadas pelas máquinas. Portanto, o maquinismo, fruto do processo de acumulação, gera desemprego e desqualificação do trabalho, contribuindo para o achatamento dos salários contra seu valor mínimo.

"Quanto mais se desenvolve o capital produtivo, mais cresce a divisão do trabalho e o emprego da maquinaria: quanto mais cresce a divisão do trabalho e o emprego da maquinaria mais aumenta a concorrência entre os operários e mais diminuem os salários" (Marx, 1980, p.44).

Resumindo. Marx acredita que a inevitável expansão do capital causará efeitos adversos sobre o emprego e os salários, não obstante reconhece o que pode parecer paradoxal, que:

"apesar disso o rápido incremento do capital é a condição mais favorável para o trabalho assalariado". (1980, p.45).

Posteriormente no Volume III do Capital - parece admitir um processo de desenvolvimento com salários reais crescentes (Robinson e Eatwell, 1973, p.226). Marx não nega que o acúmulo de capital e riqueza possa-

favorecer os trabalhadores, mas o que se propõe é ressaltar as contradições internas da acumulação capitalista e provar que a realidade do exército industrial de reserva, decorre da própria lei da acumulação. Aqui está sua contribuição . A tendência à substituição do trabalho por capital, resulta da dinâmica do sistema em busca de maiores índices de produtividade, obtida através da intensificação da composição orgânica do capital. Portanto, o processo de desenvolvimento do capital ocorrerá a taxas crescentes de exploração da mão-de-obra .

A este respeito, Engels no prefácio de "Trabalho assalariado e Capital" (1891), retoma a análise das contradições entre a acumulação e a distribuição da renda.

"A divisão da sociedade numa pequena classe excessivamente rica e numa grande classe de assalariados não proprietários faz com que essa sociedade se asfixie sob seu próprio excedente enquanto que a maioria de seus membros quase não se encontra, ou não se encontra mesmo, protegida contra a extrema miséria" (Marx, 1980, p.14).

Isto é, à medida que o capital se expande, sua remuneração tende a crescer mais intensamente .

que a do trabalho, de modo que o salário relativo se deteriora e a consequência, mais ou menos longínqua, porém necessária, será a incompatibilidade entre a forma de acumulação e distribuição, de onde surge a proposta revolucionária da escola marxista sobre a necessidade de transformação das relações sociais da produção.

1.3.4 - Conclusão

A crítica mais frequente à tese do contínuo achatamento do salário e progressiva concentração de renda, provém da constatação empírica do comportamento dos salários no pós-guerra. Verifica-se que nas economias modernas os salários cresceram paralelamente à produtividade, e a taxas maiores ou menores do que os lucros, de acordo com a fase do ciclo económico.

O fantasma da crise estrutural do sistema, pareceu exorcitado durante a longa recuperação das décadas de cinquenta e sessenta, contudo, a crise atual recoloca a questão sobre a inexistência de uma relação estável e equilibrada entre a produção e a distribuição, pois as relações técnicas da produção, apesar do grande esforço intelectual da escola neoclássica, são insuficientes para explicar o fenómeno da distribuição. Keynes, como veremos, desenvolverá esta crítica. Desde a perspectiva atual o radicalismo marxista pode parecer exces-

sivo, mas, o princípio de que a forma da distribuição tem a ver com o conflito de classes permanece. (Robinson e Eatwell, 1973, p.226).

1.4. Marshall e o pensamento neoclássico

1.4.1 - A crítica à teoria clássica dos salários e a nova teoria do valor.

No tocante à questão dos salários, Marshall rejeita inequivocamente as explicações propostas pelos economistas clássicos. Nega tanto a teoria do Fundo de Salários (Marshall, 1952. Apêndice J), como a do salário de subsistência (1952, Cap. I). Considera que a lei do Fundo de Salários dos fisiocratas foi válida em tempos passados, mas inadequada para o presente (1952, p.505). Critica também as generalizações de Smith e Ricardo sobre o conceito de salário de subsistência, e pensa que Malthus concedeu excessiva ênfase à questão populacional. Afirma que Mill avançou relativamente pouco sobre a teorização de seus predecessores, e com relação a Ricardo o acusa de privilegiar o lado da oferta em detrimento da vertente da demanda (1952, p.526).

Sobre a teoria do fundo de salários afirma que, o montante total de salários não é fixo e não depende do volume do capital. Para ele a pobreza generali-

zada e a escassez de capital, no século XVIII, levou os pensadores da época a exagerar a dependência dos salários em relação ao capital existente.

"The older economists, however, went on to say that the amount of wages was limited by the amount of capital, and this statement cannot be defended; at best it is a slovenly way of talking". (1952, p. 823.).

Um ponto claramente falho desta teoria, na visão de Marshall, é que ela contempla exclusivamente o lado da demanda por trabalho, que por sua vez depende do estoque de capital circulante existente.

"I may be noticed that the extreme forms of the wage-funds theory represent wages as governed entirely by demand; though the demand is represented crudely as dependent on the stock of capital". (1952, p.826).

A rejeição do conceito do salário de subsistência, pela qual o salário tende para um difuso custo de produção ou reprodução do trabalhador, onde se inclui um certo condicionamento social, está inserida na

rejeição da teoria do valor trabalho que Marshall considera válida apenas em circunstâncias imaginárias e irreais, onde todos os demais fatores são abundantes e livres (*ceteris paribus*) e somente o trabalho condiciona o valor de troca das mercadorias. Neste mundo fantástico a teoria do valor-trabalho seria válida. (Marshall, 1952, p.511).

Como já vimos esta não era propriamente a proposição de Ricardo ou Marx. Porém, é forçoso reconhecer um certo grau da ambiguidade na análise clássica, muito mais preocupada com a definição da taxa de salários do que com a determinação específica dos salários das diversas categorias de trabalhadores.

Marshall rejeita a teoria do valor-trabalho porque pensava o capital mais como um bem de produção mensurável em quantidade e qualidade, do que como uma relação social de dominação ou relação entre pessoas. Para ele, o valor depende das particulares condições de oferta e procura de qualquer bem econômico e não da quantidade de trabalho nele incorporado.

"The nominal value of everything whether it be a particular kind of labour or capital or anything else, rests, like the keystone of an arch, balanced in equilibrium between the contending pressures of its two opposite sides; the forces of demand press on the one side, and those of supply on the other".

(Marshall, 1952, p.526).

A explicação dos clássicos sobre a determinação dos salários a partir do custo de produção, fundamentada na teoria do valor-trabalho, apresentava a seu espírito exigente um caráter demasiado generalizante. Sua preocupação se dirigiu mais para as causas que influem na determinação do salário de cada grupo de trabalhadores, do que para o nível de salário em geral. Para isso passa a estudar as causas que governam a oferta e a demanda por trabalho e que determinam os salários.

1.4.2 - A demanda por trabalho

A demanda por trabalho, exercida pelo capitalista, segue os mesmos parâmetros que a demanda de qualquer outro fator de produção, de modo que o empresário empregará trabalhadores até o ponto em que o produto líquido proporcionado pelo último trabalhador se igua

le ao custo incorrido ao contratá-lo, seu salário. Em termos gerais o empresário aplicará recursos na alocação de cada fator enquanto possa auferir um produto líquido-adicional (Marshall, 1952, p.536).

Portanto, a curva de demanda por trabalho relaciona o volume de emprego para cada nível de salários dada a produtividade marginal do trabalho decrescente. Agora, a impossibilidade de generalizar para toda a economia, o que poderia ser perfeitamente aplicável a uma empresa particular constituirá, como veremos, a base de argumentação da crítica de Keynes a esta teoria dos salários.

Em condições de perfeita substituição de fatores, o uso de cada um deles é regido pelo princípio de sua demanda em relação a sua oferta, e sua remuneração será proporcional a sua contribuição à população, de onde se deduz o princípio da distribuição. *

"Every agent of production, land, machinery, skilled labour, unskilled labour, etc, tends to be applied in production as far as it profitable can be. If employers, and other business men, think that they can get a better result by using a little more of any agent they will do so. They estimate the net product (...) that will be got by a little more outlay in this direction, or a little more outlay in that; and if they can gain by shifting a little of their outlay from one direction to another, they will do so" (Marshall, 1952, p.521).

1.4.3. - A oferta de trabalho

Da mesma forma, a derivação da curva de oferta de mão-de-obra, como a de qualquer outro fator de produção ou bem econômico, depende da quantidade disponível e da utilidade ou vantagem que possa auferir quem o oferece. Nas palavras de Marshall:

"We have seen that the effective supply of an agent of production at any time depends firstly on the stock of it in existence , and secondly on the willingness of those, in whose charge it is, to apply it in production . This willingness is not decided simply by the immediate return which is expected; Though there may be a lower limit, which in some cases may be described as a prime cost below which not work will be done at all (Marshall, 1952, p.526).

Portanto , com relação ao trabalho, conclue-se que o número de trabalhadores dispostos a empregar-se aumentará à medida que os salários se elevam. (Marshall, 1952, p.529).

A curva de oferta de mão-de-obra ascendente, reflete o comportamento mais frequente ou esperado - por parte dos trabalhadores aos que, em princípio, se lhes reconhece o direito de oferecer seus serviços ao empregador em troca de uma determinada remuneração, ou dedicar-se a qualquer outra atividade mais proveitosa se o pagamento for considerado insuficiente.

Apesar desta argumentação com ênfase no

lado da oferta do mercado de trabalho, opor-se frontal - mente à dos economistas anteriores, que privilegiava o lado da demanda, Marshall também reconhece que nas condições do século anterior a lei de ferro dos salários poderia ser considerada válida e admite que, até certo ponto, o mesmo se pode dizer inclusive dos países ricos. Portanto, afastando-se por um momento do rigor da teorização abstrata e voltando sua atenção para o cotidiano, ele observa que historicamente, mesmo no Ocidente capitalista e progressista, os salários tem se mantido muito próximos do custo de produção de trabalho, fenômeno para o qual não dispõe de nenhuma boa justificativa.

"It remains true that, taking man as he is, and has been hitherto, in western world the earnings that are got by efficient labour are not much above the lowest that are needed to cover the expenses of rearing and training efficient workers, and of sustaining and bringing into activity their full energies"
(Marshall, 1952, p.531).

Resumindo: Marshall supõe que dado um volume de população a quantidade ofertada de mão-de-obra - dependerá do salário que lhe seja oferecido.

1.4.4 - A determinação do salário

No curto prazo o salário é determinado na mesma proporção pela oferta e demanda do trabalho. No longo prazo, tende a convergir para o valor do produto - líquido marginal do trabalho que governa (rules) o preço - demanda do trabalho, mas ao mesmo tempo, a taxa de salários tende a manter também uma estreita relação com o - custo de produção de mão-de-obra . O autor lembra que todos os elementos se condicionam mutuamente, e que só acidentalmente o preço-demanda e o preço-oferta do trabalho podem coincidir, de forma que o salário é determinado de fato, pelo conjunto de causas que condicionam a demanda e a oferta, de acordo com a teoria dos preços.

Porém, a visão mais difundida do pensamento neoclássico sobre o tema, define o salário como equivalente à produtividade marginal do trabalho, e o próprio Marshall declara que este é um enfoque parcial e simplista da questão , que não reflete a totalidade da teoria.

"... the wages of every class of labour tend to be equal to the net product due to the additional labour of the marginal labourer of that class".

À continuação:

"This doctrine has sometimes put forward as a theory of wages. But there is not valid ground for any such pretensions. The doctrine that the earnings of a worker tend to be equal to the net product of his work, has by itself no real meaning; since in order to estimate net product, we have to take granted all the expenses of production of the commodity on which he works, other than his own wages".
(Marshall, 1952, p.518).

Nas condições de equilíbrio, que mencionamos a seguir, os empresários empregarão mão-de-obra até o ponto em que o produto líquido marginal seja equivalente ao salário do último trabalhador. Invertendo esta proposição conclue-se que, o salário é aproximadamente igual ao produto líquido do trabalhador adicional, sentença largamente difundida como contendo o âmago da teoria do salário. Marshall considera esta formulação incompleta refletindo uma parcela da teoria total, uma caricatura de uma questão muito mais complexa.

"We know that the wages of any worker ... tend to equal the net product of his labour. They are not governed by that net product; for net products, like all other incidents of marginal uses, are governed together with value by the general relations of demand and supply ... - when all things are done, then we may fairly conclude that the loss of that man's work would be likely to cause a diminution in the net output of that factory, the value of which was about equal to his wages. The inversion of this statement runs that his wages are about equal to that net product" (Marshall, 1952, p.538).

Hicks também ressalta as limitações deste postulado.

"La ley de la productividad marginal es considerada por la mayoría de los economistas modernos como el principio fundamental de la teoría de los salarios. No - diremos nada en contra de esta opinión . Sin embargo debe tener se cuidado al - encuadar la anterior formulación de la ley para poner en su mas claro relieve -

los supuestos extremamente abstractos solamente en los quales es rigurosamente cierto decir quē salārio iguala a la produciōn marginal del trabajo". (J.R. Hicks, 1973, p.23).

Supondo a produtividade marginal do trabalho decrescente e uma dada oferta de mão-de-obra, os empregadores desejarão contratar mão-de-obra até o ponto em que sua produtividade marginal iguale o montante do salário definido no mercado. Este é o sentido da referida lei que dá por estabelecidas a oferta de mão-de-obra, as condições técnicas da produção e a existência de rendimentos decrescentes. Esta lei, em condições de mercado competitivo deverá ser capaz de garantir o pleno emprego. Portanto, para os neoclássicos, a lei da produtividade marginal regula os salários da mesma forma que o custo de subsistência o fazia para a escola clássica.

Resumindo: Marshall é suficientemente claro sobre a teoria dos salários ao propor que : (Marshall, 1952, p.528).

1º - O salário de cada trabalhador, ou grupo de trabalhadores, é determinado de imediato no mercado pela oferta e demanda de trabalho.

2º - O salário tende a ser igual ao produto líquido do trabalho e este princípio regula os salários no longo prazo.

3º - Porém, o salário não é determinado pelo produto líquido do último trabalhador incorporado, apenas coincide com ele na situação accidental de equilíbrio.

4º - A demanda por mão-de-obra, e portanto o nível de emprego, ocorrerá até o limite em que o produto líquido adicional (produto marginal) iguale o salário corrente definido no mercado.

5º - A teoria dos salários deverá incorporar a análise das condições da oferta e demanda de trabalho, juntamente com as condições de mercado dos demais fatores além das relações que regem a produtividade de cada fator.

A determinação do salário, como preço de trabalho, é um caso particular da teoria do valor que

clássicos e neoclássicos entendem sobre bases diferentes, porém ambas as escolas enfrentam dificuldades especiais quando tentam aplicar suas teorias do valor ao caso específico do trabalho . (Hicks, 1973, p.717).

1.4.5. Conclusão

As possíveis críticas à teoria dos salários da escola neoclássica, correm por conta das premissas sobre as quais se apoia. Trata-se de uma construção sofisticada e coerente sobre pilares menos sólidos.

A grande suposição básica é a de imaginar que o sistema capitalista é competitivo e que as forças que regulam a oferta e a demanda tem poderes equivalentes (imagem das lâminas da tesoura). No caso do mercado de trabalho tal pressuposto nos parece insustentável e , inclusive , o próprio autor percebe a posição inferior dos trabalhadores. (Marshall, 1952, p.569), de modo que a curva de oferta de trabalho provavelmente é muito menos elástica do que os neoclássicos imaginam, porque a liberdade de escolha dos trabalhadores é muito mais limitada do que supõem.

De outro lado as limitações à livre alocação de fatores nos demais mercados impedem que o fundamental princípio da substituição opere em toda sua plenitude e como consequência o sistema perde racionalidade e

eficiência, inviabilizando a tão decantada distribuição-equitativa e justa da renda.

A proposição de que o salário deverá ser equivalente à produtividade marginal do trabalho, mesmo entendida no sentido amplo que Marshall lhe atribue, é cada vez menos prática, pois à medida que as relações de produção se tornam mais complexas e o trabalho mais cooperativo e impessoal, mais sem sentido se torna atribuir parcelas do valor produzido a este ou aquele agente, ou a qualquer trabalhador ou grupo de trabalhadores, uma determinada participação na renda. O autor reconheceu, explicitamente esta limitação (Marshall, 1952, p. 518).

Marshall acusa duramente os clássicos de construírem uma teoria do valor sobre pressupostos imaginários. Talvez a mesma crítica lhe seja aplicável, pois as limitações que impõe a sua análise, a fim de torná-la coerente, o afastam da realidade de seu tempo, de modo que sua teoria do valor-utilidade também é ilusória - na medida em que o universo econômico da concorrência perfeita inexistente.

Na teoria neoclássica, a questão dos salários perde seu caráter social e coletivo para tornar-se pessoal e tecnicamente definida, troca o âmbito das rela

ções sociais da produção pelo das relações técnicas, o que serve de paradigma para avaliar até que ponto a economia, vista como ciência política pelos clássicos, passa a ser considerada pelas novas escolas como uma ciência positiva.

A teoria dos salários neoclássica é fundamentalmente diferente da dos clássicos porque parte de uma outra teoria do valor, a teoria do valor-utilidade. O centro de convergência dos salários que para uns era o custo de reprodução da classe trabalhadora, passa a ser, para os outros, a produtividade marginal do trabalho, embora, no curto prazo, os salários sejam determinados, segundo ambos, pela oferta e procura de mão-de-obra.

Da teoria do valor e da distribuição de Marshall se deduz, como já vimos, que as relações entre capital e trabalho são de cooperação mútua, num sistema que tende para a harmonia do equilíbrio, o que difere frontalmente da visão conflitiva de Smith ou Ricardo e especialmente de Marx, para quem o capital é uma relação social.

A grande conclusão é que nas condições ideais do equilíbrio de pleno emprego, o livre e perfeito funcionamento das leis de mercado, não só permitem como asseguram a ótima alocação dos fatores e sua justa remuneração.

neração, resolvendo o grande problema da distribuição - que tanto embaraçou os economistas anteriores. Daí toda a apologia da livre iniciativa e do liberalismo econômico.

1.5. Keynes: Salários, Demanda Efetiva e Nível de Emprego.

1.5.1 - Salários reais e nível de emprego.

Na "Teoria Geral do Emprego do Juro e do Dinheiro", Keynes faz depender os salários da questão do emprego e dirige sua atenção para a análise das causas - que condicionam a demanda efetiva, de onde deriva a função emprego . (Keynes, 1970, p.269).

Keynes desenvolve sua argumentação em contraposição à teoria neoclássica (que ele chama de clássica), em pleno vigor em sua época, que deduzia a teoria do emprego e dos salários do comportamento das - curvas de demanda e oferta de mão-de-obra, contidas respectivamente nos seguintes postulados:

"O salário é igual ao produto marginal do trabalho"

e

"A utilidade do salário, quando se emprega um dado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego". (Keynes, 1970, p.18).

Em outras palavras: a demanda por trabalho depende da produtividade marginal do mesmo, e sua oferta do salário real. Keynes combaterá esta segunda proposição. Para ele o emprego depende da Demanda Efetiva e não do salário real, cujo montante considera pré-determinado.

Assim, o livre funcionamento do sistema garantiria o pleno emprego com salários ao nível do produto marginal do trabalho (Hicks, 1973, p.28). Poderia existir um certo grau de desemprego "friccional", devido a desajustes momentâneos, ou desemprego "voluntário" pela simples recusa do trabalho, mas como norma, o desemprego "involuntário", alguém não conseguir trabalho ao salário corrente, seria impossível. A realidade, é claro, era e é bem outra.

A crítica de Keynes se dirige ao segundo postulado que diz respeito à oferta de mão-de-obra, que os neoclássicos parecem considerar fixa para todos os efeitos (Hicks, 1973, p.18). Argumenta que, esta formulação não distinguia o efeito diverso que o salário real

e o salário nominal exercem sobre o emprego, e levanta uma questão incômoda, apoiado na experiência cotidiana.

"... pode acontecer que dentro de certos limites as exigências da mão-de-obra tendam a um m̃nimo de salário nominal e não a um m̃nimo de salário real".

ⓧ

pois:

"Embora o trabalhador resista ordinariamente a uma redução do seu salário nominal, não costuma abandonar o emprego a cada alta dos preços dos bens de consumo operário". (Keynes, 1970, p.21).

Portanto, ou a teoria neoclássica faz depender o emprego do salário real, e então terá de admitir que a curva de oferta se desloca a cada variação dos preços, e que os trabalhadores tem possibilidade de avaliar corretamente a desutilidade marginal do trabalho a cada uma destas variações, o que não é verossímil, ou que a oferta de mão-de-obra depende de outros fatores, o que anularia completamente a sua argumentação.

Keynes, resume sua crítica com duas objeções realistas e fundamentais. A primeira considera o comportamento do trabalhador comum, que não abandona o

emprego, ou reduz sua oferta, a cada redução do salário-real; A segunda diz respeito à forma da determinação dos salários mediante a livre negociação, pois não acredita que os trabalhadores possam comparar efetivamente o valor real de seus salários com a desutilidade marginal do emprego. Desta forma, nega a validade da curva de oferta de mão-de-obra da escola neoclássica e propõe a criação de uma nova teoria do emprego, objetivo levado a cabo na "Teoria Geral".

"Precisamos desembaraçar-nos do segundo postulado da doutrina clássica e elaborar um sistema econômico em que o desemprego-involuntário seja possível no seu rigoroso sentido". (Keynes, 1970, p.28).

1.5.2 - Alternativas para a política salarial.

De acordo com os neoclássicos, a possibilidade de redução dos salários nominais possibilitaria o ajuste do sistema econômico ao nível do pleno emprego, pois ocorrendo desemprego os trabalhadores se veriam obrigados a aceitar salários nominais inferiores até o ponto em que a produtividade marginal do trabalho decrescente, igualasse o salário ao qual deixariam de oferecer seus serviços. Para Keynes, esta argumentação, per-

feitamente inadequada para a compreensão do desemprego - de 1932, contém dois erros básicos: supor que uma redução dos salários nominais não afeta a demanda efetiva , e imaginar que as conclusões válidas para uma empresa - também o são para o conjunto de toda uma indústria, ou economia. Isto implica em aceitar como fixas as curvas - de oferta e demanda das outras empresas. Ao contrário , a redução dos salários nominais numa delas, provocará diminuição da demanda nas demais, o que inevitavelmente a- fectará de forma negativa a demanda efetiva e o emprego , com o resultado oposto ao pretendido.

A originalidade Keynesiana reside em sua análise da demanda efetiva e do emprego. A demanda efetiva se compõe dos gastos de consumo e investimento, que - por sua vez dependem da propensão marginal a consumir e da eficiência marginal do investimento. Portanto, uma política de salários será capaz de interferir no montante da demanda efetiva e emprego, na medida e no sentido - em que possa atuar sobre estas duas vias variáveis do - comportamento dos consumidores e dos empresários. No caso da proposta neoclássica, uma redução dos salários nominais terá um efeito contrário ao pretendido, porque - tende a reduzir tanto o consumo quanto o investimento , reduzindo a demanda efetiva e consequentemente o empre - go.

A limitação dos salários também tem a ver com a insuficiência da demanda efetiva, o que para Keynes constitui uma das mais graves questões da teoria econômica contemporânea, responsável pelas crises e pelas deficiências do progresso econômico. (Keynes, 1970, p. 44).

Para eliminar o desemprego, o autor propõe uma política monetária flexível em lugar de salários flexíveis, pois através da primeira é possível reduzir a taxa de juros e impulsionar o investimento, afetando positivamente a demanda efetiva e o emprego, independentemente dos conflitos e incertezas que acarretaria a redução dos salários nominais.

"Embora uma política flexível de salários e uma política monetária flexível venham a dar analiticamente na mesma, visto que ambas são meios de alterar a quantidade de moeda medida em unidades de salário não é menos verdade que a outros respeito as separa um verdadeiro abismo ...

Considerando a natureza humana e as instituições existentes, somente um louco preferiria uma política de salários flexíveis a uma política monetária elástica, sobretudo quando não se pode invocar a fa

vor da primeira nenhuma vantagem impossível de obter com a segunda" (Keynes, 1970, p.256).

1.5.3. - A determinação dos salários

Keynes, considera intocável a primeira - proposição dos neoclássicos. Supondo constantes as relações técnicas de produção e admitindo rendimentos de - crescentes , as empresas só estarão dispostas a elevar - a demanda de mão-de-obra a salários reais cada vez menores. De onde se conclui que, salário real e emprego es - tão correlacionados por força daquelas relações.

"Num dado estado de organização, equipamentos e técnica a cada nível de salário-real ganho por uma unidade de trabalho - corresponde (em relação inversa) um único volume de emprego". (Keynes, 1970, p.29).

Agora, como o que muda são os fatores que determinam o emprego, isto é, os fatores que influem so - bre os componentes da demanda efetiva, teremos que o nível de emprego passa a condicionar o salário.

"A cada volume de N (emprego) corresponde uma certa produtividade marginal da mão-de-obra nas indústrias de bens de consumo operário, a qual determina o salário real". (Keynes, 1970, p.40).

Resumindo. A demanda efetiva determina o emprego, e este junto com as relações técnicas da produção (produtividade marginal do trabalho), os salários. Da mesma forma, as flutuações da demanda efetiva explicam as variações do emprego e dos salários. Uma demanda efetiva insuficiente reduz a produção e o salário pois diminui o emprego, independentemente da oferta de mão-de-obra (ou da desutilidade marginal do trabalho).

Keynes é perfeitamente explícito a este respeito:

"A propensão a consumir e o montante do investimento novo é que determinam conjuntamente o volume do emprego, e é este que determina univocamente o nível de salários reais, não o inverso". (Keynes, 1970, p.41).

Este modelo teórico sobre os salários, desloca o centro da problemática da distribuição das ambi-

guas condições de mercado de trabalho, para algo mais complexo como o conceito de emprego associado ao de demanda efetiva.

Keynes conclue, que, é desejável que o salário nominal permaneça o mais estável possível, pelo menos no curto prazo, a fim de manter a estabilidade dos preços e do emprego. Neste caso os salários variam com as mudanças no nível de emprego. Já no longo prazo devido às alterações nas relações técnicas da produção, os salários podem crescer paralelamente aos ganhos de produtividade, mantendo-se os preços estáveis. Esta parece ter sido a política salarial mais frequente na maioria das economias avançadas nas últimas décadas.

1.6 A Teoria dos Salários de Michal Kalecki.

Kalecki expõe sua teoria sobre a determinação dos salários e distribuição da renda a partir da crítica da análise neoclássica (clássica) sobre a relação entre salários e preços.

1.6.1. - A Crítica à Teoria Neoclássica.

Kalecki lembra (1977, p.71) que esta teo-

ria parte de dois conjuntos de princípios: o primeiro, a existência de sua concorrência entre as empresas e a lei dos custos marginais crescentes, e o segundo, a suposição de um dado nível geral de preços e um dado valor da demanda global.

Neste contexto cada empresa obterá o equilíbrio a um nível de produção tal que seu custo marginal iguale o preço de mercado, de onde se deduz que apenas poderá aumentar sua produção e emprego mediante uma redução de sua curva de custos, através da redução do salário nominal e real, dada a constância dos preços, o que estabelece uma relação inversa entre salários e produção, e o movimento no mesmo sentido dos salários nominais e reais.

Alternativamente a produção poderá aumentar de P para P' se o nível de preços se elevar para p' , como este aumento de preços tenderá a generalizar-se, o resultado será a mesma redução dos salários reais.

Segundo Kalecki:

"Se assim adotamos a lei dos crescentes - custos marginais então a produção pode aumentar, a um dado nível de salários nominais, somente se os preços se elevam, e portanto, os salários reais caem"

e conclue:

"Desse modo, da 'Lei dos custos marginais crescentes' resulta uma recíproca dependência entre a produção e os salários reais (Kalecki, 1973, p.73).

Para provar que a redução dos salários nominais ocasiona um aumento da produção, os neoclássicos precisam admitir que o nível geral de preços permanece inalterado, supondo que é determinado pela política creditícia que por sua vez fixa o valor da demanda global considerada como dada. Neste caso a redução dos salários nominais reduz os custos marginais e como de imediato os

preços não se alteram a produção tende a aumentar. À medida que a produção aumenta os custos marginais também aumentam, ao passo que os preços diminuem pois existe uma quantidade maior de mercadorias para a mesma demanda global. O equilíbrio será restabelecido no ponto em que os custos marginais igualem os preços, o que ocorrerá a um nível de produção mais elevado com salários reais menores. Portanto, a queda dos salários nominais é acompanhada pelos salários reais o que provoca um aumento da produção (Kalecki, 1977, p.74).

A crítica de Kalecki se baseia na falta de realismo da suposição de que o nível geral de preços e a demanda nominal global, condicionados pelas variáveis monetárias, possam permanecer constantes, pois a evolução do ciclo econômico prova o contrário. De outro lado, a incerteza quanto ao comportamento dos preços deixa indeterminado o movimento do salário real em relação ao nominal. A redução dos preços, resultante da suposição de demanda nominal global constante, poderia resultar numa elevação do salário real o que impediria o aumento da produção.

Kalecki rejeita a análise neoclássica e propõe uma nova abordagem para as relações entre preços e salários.

1.6.2. A Relação entre Salários e Preços.

Sob as condições de concorrência perfeita, preços e salários tendem a mover-se no mesmo sentido sem influenciar a produção e o emprego.

Para efeito de análise Kalecki admite a existência de livre concorrência e da lei dos custos marginais crescentes, abandona a hipótese de preços e demanda nominal global constantes, e no contexto de uma economia simplificada e com três departamentos, onde os gastos dos capitalistas são separados do consumo dos trabalhadores aos quais se destinam o total dos salários, deduz a equação $P = I + C_c$, segundo a qual, os lucros ou renda dos capitalistas equivalem ao montante dos gastos de investimento e de consumo dos capitalistas, de modo que:

"A produção global deve elevar-se até o nível no qual a renda obtida pelos capitalistas dessa produção se iguala à sua ampliada despesa em consumo e investimento". (Kalecki, 1977, p.76).

Portanto, as variações dos salários afetam o nível de produção e emprego na medida em que exer-

çam alguma influência sobre "I" ou "Cc", e uma redução dos salários nominais, diminuirá na mesma proporção os custos marginais e os preços sem alterar a produção e o emprego para o conjunto dos três departamentos. Kalecki conclue:

"Podemos, pois, afirmar que o mais provável resultado da diminuição dos salários, de acordo com a suposição de livre concorrência, é a permanência do mesmo volume de produção juntamente com o declínio do nível geral de preços (Kalecki, 1977, p.81).

Abandonado o princípio da livre concorrência e dos custos marginais crescentes, o autor passa a situar-se no âmbito real da concorrência imperfeita onde as empresas se defrontam, dentro do seu nível de operações normal, com curvas de custo marginal constantes e preços acima deste custo. A relação entre ambos, P/C_{mg} , é o instrumento de medida de "grau de monopólio", conceito fundamental na teoria kaleckiana. Assim, a produção e o emprego podem crescer ao longo de uma curva de custo marginal constante, pois desde que se mantenha o "grau de monopólio", os preços permanecerão inalterados sem a necessidade de queda do salário real" (Kalecki, 1977, p.85).

Admitindo que o grau de monopólio varia - com a fase do ciclo devido à rigidez dos preços, Kalecki propõe que a variação dos salários reais, à medida que a produção cresce, dependerá da intensidade do aumento do preço das matérias primas, acima dos salários, em relação à diminuição do grau de monopólio. Quando a produção diminua ocorrerá o contrário. Nas palavras do autor:

"Existem ainda duas tendências opostas na determinação dos salários reais: quando a produção cresce, elevam-se os preços das matérias primas em relação aos salários, mas 'o grau de monopólio se reduz' , quando a produção diminui, os preços das matérias primas caem mais acentuadamente do que os salários, porém o 'grau de monopólio - se amplia' "

e conclui:

"Logo, se os salários reais aumentam ou diminuem com o crescimento da produção, isso depende da relativa intensidade daquelas duas mencionadas tendências opostas. Todavia, existe considerável probabilidade de que, no resultado final, as alterações nos salários reais não sejam, em geral, grandes". (Kalecki, 1977, p.86).

Kalecki tampouco acredita que numa economia aberta a tese neoclássica pudesse obter maior sucesso, pois como a elasticidade da demanda externa é muito-baixa, o resultado sobre as exportações de uma redução - de salários é incerto.

Logo, sob concorrência imperfeita a redução dos salários nominais tende a ser seguida por uma redução comparativamente menor dos preços. Os salários reais também diminuem porém a produção não aumenta, pois - com a queda dos preços e da rentabilidade não haverá motivo para esperar um aumento do Investimento e do Consumo dos capitalistas, que são as variáveis que de fato determinam o emprego. De modo que:

"em geral, a diminuição dos salários nominais leva, devido à rigidez dos preços, ao aumento do 'grau de monopólio' e igualmente à redução dos salários reais. A diminuição dos salários reais, porém, nesse sistema de relações, liga-se não o crescimento, mas à queda do emprego, que ocorre no setor produtor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina". (Kalecki, 1977, p. 88).

O autor prova, com sua equação de lucros, que ao nível agregado não há antagonismo entre salários e lucros, e que a renda e o emprego que podem ser gerados na economia dependem do nível de demanda efetiva, para cuja realização contribue a elevação dos salários reais. Assim, desde seu ponto de vista, a pressão sindical pela defesa dos interesses dos trabalhadores, acaba contribuindo para a expansão da produção e da renda global, em benefício de toda a sociedade.

1.6.3. A Distribuição da Renda sob Condições de Concorrência Im- perfeita.

Para Kalecki a participação dos salários na renda, sob condições realistas de concorrência imperfeita, depende do poder de barganha de cada grupo social, o que se reflete no seu original conceito de grau de monopólio, e a teoria da distribuição exige a compreensão do sistema de formação de preços, a saber:

"cada firma numa indústria chega ao preço p de seu produto por meio de uma 'adição' (mark-up) a seu custo primário u - que consiste dos custos médios de salários, mas os de matérias primas a fim de cobrir as despesas gerais (over head) e obter lu

cros. Mas essa adição depende da 'concor-
rência', isto é, da relação entre o pre-
tendido preço p e o preço médio ponderado
 \bar{p} desse produto nesse ramo industrial co-
mo um todo. " (Kalecki, 1977, p.96).

*)

De onde:

$$p = u (1 + f (\bar{p} / p))$$

As funções "f" determinam o montante das-
adições e diferem para cada firma dentro de uma mesma in-
dústria segundo o poder de mercado de cada uma delas. U-
ma vez definida a determinação dos preços e permanecendo
constantes as funções "f", um aumento geral de salários,
isto é, de "u", o custo direto, seria repassado por to-
das as empresas aos preços e a distribuição da renda fi-
caria inalterada. (Kalecki, 1977, p.95).

*)

Retirando a suposição de constância das
funções "f" pode ocorrer que um aumento de salários obti-
do sob forte pressão sindical, não seja integralmente re-
passado aos preços rebaixando o nível das adições, e
resultando num deslocamento de lucros em direção a salá-
rios numa proporção menor. Desta forma os lucros e os sa-
lários do D_{III} aumentam juntamente com a produção deste
departamento, enquanto permanece inalterada nos outros -

↙

dois, pois o volume de I e C_c não se altera. No D_I e D_{II} os lucros serão menores devido à redução das "adições", isto é, o mark-up. O resultado final será a expansão da produção e do emprego no D_{III} , onde se supõe que exista capacidade ociosa, o que é justificável por tratar-se de um modelo semimonopolístico.

Kalecki conclue que a pressão sindical - por maiores salários, pode resultar em aumento da produção e do emprego, atuando inclusive como um elemento anticíclico na depressão. Logo a distribuição da renda pode ser influenciada pelas diversas modalidades de luta - de classes embora dentro "de limites consideravelmente estreitos" (Kalecki, 1977, p.100). Neste ponto se distancia de Keynes, para quem a luta sindical apenas afeta a redistribuição da massa salarial, fixa, entre os diversos segmentos da classe trabalhadora.

1.6.4. - A Determinação do Montante de Salários.

A teoria de Kalecki se desenvolve a partir das equações de reprodução de Marx. Numa economia simples, fechada e sem setor governo, a produção é distribuída em três departamentos; o D_I produz os bens de capital, o D_{II} os bens de consumo dos capitalistas e o D_{III} , os bens de salário consumidos exclusivamente pelos

trabalhadores que despendem neles o total dos salários, de onde $W = Cw$.

Do "tableau economique" que resulta da interação dos três setores se obtém a "equação de troca" de Marx, $P_3 = W_1 + W_2$, segundo o qual os salários pagos nos departamentos I e II determinam os lucros no D_{III} .

Supondo uma dada distribuição de renda entre salários e lucros, Kalecki demonstra que:³

$$Cw = \frac{W_1 I + W_2 Cc}{(1 - W_3)} \quad e$$

$$Y = I + Cc + \frac{W_1 I + W_2 Cc}{1 - W_3}$$

3. Para uma análise detalhada das fórmulas, consultar Kalecki, 1977, cap.1 e Miglioli, 1981, cap.19.

de onde se conclue que o total de salários e renda são -
determinados pelo montante do investimento e consumo dos
capitalistas. Logo, são as decisões dos capitalistas as
que determinam a dinâmica do sistema (Miglioli, 1981 ,
p.250).

1.6.5. - A Equação de Distribuição de Renda.

Kalecki deriva a participação dos salá -
rios no produto a partir do conceito de grau de monopó -
lio, medido por K, e da relação entre o custo da matéria
prima e o da mão-de-obra, j, que constituem junto com
a composição setorial, os fatores da distribuição.

Sendo $K = \frac{P}{M + W}$ e $j = \frac{M}{W}$; a parcela salari -

al será determinada pela relação:

$$W = \frac{1}{1 + (k-1)(j+1)} \quad (\text{Kalecki, 1978, p.70})$$

A composição industrial constitue um fa -
tor de ponderação aplicado sobre os outros fatores de

distribuição, de forma que a participação dos salários - no valor da produção de um determinado setor industrial, dependerá do comportamento de "K" e "j" para cada empresa e da participação de cada uma delas na renda do setor (Migioli, 1981, p.253).

De acordo com esta equação de distribuição, quanto maiores o grau de monopólio e o preço das matérias primas em relação ao custo do trabalho, menor será a participação dos salários na renda. Como o grau de monopólio tende, segundo Kalecki, a aumentar no longo prazo, pressionará para baixo a parcela salarial, enquanto que o efeito das mudanças dos preços das matérias primas e da composição setorial sobre a mesma é bastante incerto.

Não obstante, no decorrer do ciclo ocorrem mudanças no comportamento dos fatores de distribuição que afetam os salários. Na fase de depressão o grau de monopólio tende a aumentar, o que prejudica a parcela salarial, porém o preço das matérias primas deverá baixar, o que resulta num efeito contrário. De todos modos, nesta fase do ciclo, o resultado mais importante sobre a distribuição deve correr por conta da redução do investimento, que resulta na queda da renda e, consequentemente, dos salários. Finalmente, apoiado em resultados empíricos, Kalecki conclui que a distribuição da renda é pouco sensível às variações do ciclo econômico (1978, p.73).

2. A TEORIA DOS SALÁRIOS NA ECONOMIA BRASILEIRA

Nesta parte trataremos dos fatores específicos que condicionam a determinação dos salários na economia brasileira no período abrangido pela amostra, desde o início da década de 1960 até o presente. Procuraremos entender o padrão salarial vigente, tanto à luz da teoria exposta, como das idiossincrasias que caracterizam o processo de crescimento do país, e que abordaremos a seguir. Veremos que os grandes contrastes de nossa economia, que a tornam extremamente heterogenea, permitem que algumas das remunerações do trabalho possam ter uma explicação próxima das concepções clássicas, enquanto o mesmo não se aplica à dos setores plenamente capitalistas.

O debate em torno do comportamento dos salários, sua determinação, composição e evolução, se situa no contexto mais amplo da distribuição da renda gerada pelo modelo de desenvolvimento definido na segunda metade dos anos cinquenta, e reestruturado na década seguinte, cujos aspectos mais diretamente relacionados com o tema desta tese serão abordados no item 3. Como nosso objetivo é a remuneração do trabalho, não abordaremos diretamente a distribuição funcional da renda, basicamente entre salários e lucros, nos limitaremos primeiramente à questão dos salários, para depois, e partindo também do

estudo empírico que mostraremos no item IV, enfocar o tema dos ordenados.

É necessário reconhecer, que numa economia moderna, industrial e urbana, como a brasileira, apesar de sua dualidade, a determinação dos salários não pode ser explicada de forma satisfatória por teorias relativamente simples, como as dos economistas clássicos ou neoclássicos. As relações de produção ao nível da empresa e da sociedade são complexas e exigem que se leve em consideração a dinâmica do capital, a organização sindical operária e patronal, a evolução técnica e a intervenção do Estado. Portanto, são estas as variáveis que num dado momento histórico devem explicar o quadro das remunerações do trabalho numa sociedade, e como tal pretendemos abordá-las.

Já no caso brasileiro, é marcante a intervenção do Estado na economia que após 1964, se manifesta, neste campo, através de uma rigorosíssima política salarial que, em princípio, poderia ser tomada como o principal determinante destas remunerações, mas que, segundo os resultados de nossa pesquisa teórica e empírica, nos pareceu claramente insuficiente para este fim. Começaremos, portanto, analisando a intervenção do Estado na determinação dos salários.

2.1. - A análise oficial na formulação da política salarial.

Entendemos por análise "oficial" as posições técnicas e práticas que as autoridades econômicas tem manifestado sobre o tema dos salários e em face das quais implementaram com maior ou menor rigor sua política salarial desde 1964. Neste item resumimos os principais dispositivos desta política para depois comparar seus propósitos com os resultados de nossa pesquisa na Indústria de Transformação, o que nos permitirá avaliar até onde e de que forma ela foi capaz de influir nas remunerações do trabalho. A política salarial se materializa no variado conjunto de fórmulas que regulam os reajustes de salários desde 1964, e na disposição do Estado corporativo (Macedo 1980) em arbitrar as relações de trabalho, pois considera a situação sindical como um dos fatores de desestabilização da ordem econômica e social. O Estado decide assumir controle total através de uma rigorosa legislação consubstanciada nas novas disposi

ções da C.L.T. das quais um bom exemplo é a nova lei de greve, pela qual cabe à justiça do trabalho, sob seu efetivo controle, dirimir em última instância todas as pendências.

O Estado pretendia de forma explícita arbitrar com suposta racionalidade as relações entre capital e trabalho e criar condições para a retomada do processo de acumulação, e de forma velada, desmontar o aparato sindical como agente de mobilização social (Dieese, 1975, p.7). Um ministro da fazenda resumiu o espírito tutelar do Estado corporativista ao declarar que a política salarial:

"Serve para simplificar e destraumatizar a aplicação dos reajustamentos de salários nos dissídios coletivos; esses não são mais decididos na base de greves e pressões, mas por um rápido cálculo matemático". (Dieese, 1975, p.21).

O decreto 52.275 de 17 de julho de 1963 cria o Conselho Nacional de Política Salarial, CNPS, com o objetivo de atuar apenas sobre o setor subordinado diretamente ao Estado; autarquias, empresas estatais e concessionárias de serviços públicos, porém o novo enfoque da política salarial surge com a circular nº 10 do Minis

tério da Fazenda, em junho de 1964, posteriormente sistematizado no Decreto 54.018 do mês seguinte, que estabelece o reajuste anual dos salários dos trabalhadores vinculados direta ou indiretamente à administração pública, tomando como base o salário real médio dos últimos 24 meses, ao que seria adicionado a taxa de produtividade e 50% do valor da inflação pelo governo para o período de vigência do novo salário, de modo que:

$$W_1 = W_0 (1 + 0,5 r + p) \text{ onde:}$$

W_1 = salário nominal reajustado

W_0 = salário real médio dos últimos 24 meses.

r = taxa de inflação prevista

p = taxa de produtividade


2.1.1. - O Período de Arrocho

No período de profundas reformas administrativas que se segue ao movimento de 1964, a contenção salarial foi sendo arquitetada paulatinamente. Pela Lei 4.725 de 13 de julho de 1965 o controle da política salarial se amplia a todos os tipos de negociações coletivas de salários. Não obstante, na área privada, os reajustes foram quase sempre acima do estabelecido pela lei. Assim no dissídio coletivo dos metalúrgicos em 1965, que

pela lei 4.725 deveria corresponder a um aumento de 34.16% , o T.R.T. propôs 40% e o T.S.T. acabou aprovando 45% (Dieese 1975, p.15). De onde se deduz que até agosto de 1966 os sindicatos conseguiram conservar relativo poder de barganha e os tribunais do trabalho, certa independência (Macedo, 1980, p.14).

Os sintomas do arrocho salarial se fazem presentes com a promulgação dos decretos complementares à lei 4.725. O decreto nº 15, de julho de 1966, e o nº 16 de agosto do mesmo ano, visavam o rigoroso cumprimento da lei, e a partir de então o Executivo passou a publicar mensalmente os índices para recomposição do salário real médio dos últimos 24 meses, sendo vedado aos tribunais do trabalho homologar contratos coletivos que não os utilizassem. O governo determinava também o resíduo inflacionário e a taxa de produtividade, o que resultava num índice mensal e unificado para o reajuste anual de salários de todas as categorias profissionais. O objetivo declarado de tão rigoroso controle era o combate à elevada inflação da época. Os salários reais diminuíram, como o provam as estatísticas, porque, para que o combate à inflação pelo lado do custo do trabalho pudesse surtir algum efeito, era óbvio que a variação nominal dos salários num primeiro momento, deveria ser inferior à variação dos preços, embora com inflação declinante, como se pretendia, os salários pudessem, em princípio, man-

ter

ter ou até aumentar seu valor real. A fórmula salarial, portanto, parecia tecnicamente correta não obstante "trazia embutida consigo uma redução do salário real médio" (Macedo, 1980, p.17), pois: (I) a taxa de produtividade em vez de adicionada deveria ser multiplicada pelos demais elementos da fórmula, (II) o coeficiente de produtividade e o resíduo inflacionário parece que foram subestimados de forma intencional, (III) os coeficientes mensais de recomposição do salário real médio dos últimos 24 meses, contém erros de cálculo. (Dieese, 1975, p.25). 

2.1.2. - Relativo Afrouxamento

Em 12/06/1968 ocorre outra importante intervenção do governo através da lei 5.451, em decorrência da greve dos metalúrgicos de Contagem (M.G.) (Dieese 1975, p.17). De um lado ela determina às empresas que concedam a seus trabalhadores um abono de emergência de 10%, compensável no próximo reajuste, e de outro, torna permanente sua presença nas relações de trabalho, contrariando o disposto no P.E.D. (Plano Estratégico de Desenvolvimento, 1967/69), onde se previa o término da intervenção, preservando-se apenas o direito de fixar o salário mínimo.

Esta lei procura sanar uma das incorreções contidas na fórmula. Introduce o fator de correção-

do resíduo inflacionário reconhecendo a repetida subavaliação da previsão inflacionária que alterava o salário-base para o reajuste; o salário médio real dos 24 meses-precedentes, que passou a ser não o efetivamente pago, e sim o que teria resultado de uma previsão inflacionária-correta para o período de 12 meses anteriores à data do reajuste. A fórmula foi alterada para :

$$W_1 = W_0 \cdot \frac{1 + r_b}{1 + r_a} (1 + 0,5r + p) \text{ onde}$$

$$\frac{1 + r_b}{1 + r_a} = \text{Coeficiente de correção do resíduo inflacionário.}$$

r_a = resíduo inflacionário previsto e utilizado no cálculo da taxa de reajuste dos salários.

r_b = resíduo inflacionário ou taxa de inflação de fato nos 12 meses anteriores à data do reajuste.

De 1968 em diante a recuperação econômica justifica o relativo esmorecimento da política salarial. Não obstante o Ministério do Trabalho continua lapidando fórmulas cada vez menos relevantes. Em 16.10.74, o coeficiente de produtividade passou a ser multiplicado na fórmula. Em 29 de novembro do mesmo ano, pela lei nº 6.147, o período para o cálculo do salário real médio que serve de base para o reajuste, foi reduzido de 24 para 12 meses. Nesta ocasião o governo deixa de publicar o índice mensal de reconstituição do salário, publicando apenas a taxa do reajuste para cada mês. Em 29.04.74, a lei nº 6.205, fixa em 30 vezes o maior salário mínimo do país, o limite para incidência compulsória do reajuste salarial determinado pela fórmula, e finalmente, em janeiro de 1976, a taxa de produtividade passou a ser multiplicada por um coeficiente que resultava da alteração das relações de troca internas e externas que vinham deteriorando-se desde o início de 1974. Portanto, este coeficiente correspondia a um redutor aplicado sobre a taxa de produtividade, o que serviu para justificar a prática corrente do governo de utilizar taxas de produtividade aproximadamente 50% inferiores à produtividade da economia.

Com todas estas correções a fórmula salarial atinge o máximo de sua complexidade técnica e o mínimo de sua eficiência em virtude do desuso progressivo, o que, tratando-se da tentativa do Estado em arbitrar as

relações de trabalho nos parece perfeitamente coerente.

A fórmula que resulta é:

$$W_1 = W_0 \cdot \frac{1 + r_b}{1 + r_a} (1 + 0,5r) (1 + p R) ,$$

onde:

R, representa o coeficiente que mede a relação de trocas e é menor do que um.

O abandono de fato da fórmula deve ter ocorrido no segundo semestre de 1976, pois não é verossímil que os coeficientes de reajustes que o governo publicou desde então tivessem resultado de sua aplicação. (Macedo, 1980, p.23), o que confirma a tese do progressivo enfraquecimento da política salarial. Os dados de nossa pesquisa provam, como veremos, que a evolução dos salários é muito distinta daquela que teriam seguido se as sucessivas fórmulas tivessem sido aplicadas rigorosamente pelas empresas, pois estas fórmulas continham alguns erros, parcialmente corrigidos quando sua significância prática já era muito menor, entre eles; a substitutiva do resíduo inflacionário, a metodologia de recomposição do salário real médio do período precedente, e a subavaliação e incorreta aplicação da taxa de produtivi-

dade (Dieese, 1975, p.45), que teriam resultado em reajustes nominais de salários inferiores à evolução dos preços.

Portanto, das deficiências da elaboração técnica e da incorreta aplicação das fórmulas dos reajustes, cabe concluir que os salários resultantes deveriam apresentar uma longa evolução descendente. A redução de quase todos os tipos de remunerações de 1964 a 1966, incluindo o salário mínimo, deve ser explicada pelo efeito conjunto da política salarial e sobretudo da crise econômica. O que parece claro é que a evolução ascendente dos salários reais a partir de 1967/68 contraria os propósitos da política salarial, o que nos leva a concluir que se esta política não é desprezível, também não é decisiva. Acreditamos que, em cada período, ela incide com diferente grau de intensidade sobre as diversas remunerações do trabalho. Isto é, a política salarial não atua sempre, nem para todos, com a mesma intensidade, seja por decisão de seus autores ou pela força com que os fatores de mercado e os organizacionais condicionam as remunerações do trabalho.

2.1.3. - A nova lei de 1979 e suas modificações.

A intervenção do Estado nas relações do

trabalho volta a ser marcante no final de 1979. Os antecedentes mais imediatos da retomada da política salarial são: (I) o vigoroso ressurgimento da atividade sindical no início de 1978, (II) a brutal elevação dos preços que tornava dramática a perda real dos salários, (III) a prática corrente em muitas empresas, especialmente nas dos setores mais modernos, de conceder adiantamentos, abonos ou reajustes em prazos menores, em aberto reconhecimento da ineficiência da legislação em vigor, e (IV) a preferência dos empresários pela negociação direta com os trabalhadores em lugar da tutela do Estado.

A um nível mais profundo, a intervenção, desta vez com o intuito de favorecer os segmentos menos protegidos da classe trabalhadora, tem também, uma conotação política, pois ao tempo em que visava atenuar as tensões sociais, o governo buscava, com a nova lei, melhorar sua imagem desgastada perante estes mesmos segmentos, tanto mais, que a aliança política entre burguesia e Estado, que sustentou os governos pós 1964, tinha começado a determinar-se desde o final de 1974 (Bresser Pereira, 1978, p.127).

É compreensível, portanto, que ante o crescente descontrole da situação econômica e da crescente oposição das organizações de trabalhadores e empresários,

o governo da época, tenha optado por uma política de estabilização com distribuição moderada da renda do trabalho a favor das camadas populares, em detrimento dos antigos aliados da classe média, porém sem afetar a parcela dos lucros, pois é notório, que o governo, recém-empossado, acuado pela crise no horizonte, buscou, pelo novo tratamento das relações de trabalho, assegurar o apoio político da grande burguesia para seu projeto de "abertura" (Bresser Pereira, 1984, p.200).

O desuso da lei se manifesta na justificativa do protocolo assinado em 27 de junho de 1978 entre os presidentes do Sindicato da Indústria de Máquinas do Estado de São Paulo e o do Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo e Diadema, onde se estabelecem pela primeira vez reajustes diferenciados por níveis de salários, junto com uma mais ampla e efetiva participação das partes envolvidas. Esta mudança significava, segundo o protocolo, "O reconhecimento de que a legislação salarial ficou superada pelos fatos, a saber: a série de reajustes que, exigidos pelos trabalhadores das mais diversas categorias profissionais, tem sido concedidos pelos empregadores, e o interesse em buscar formas e métodos que correspondam às peculiaridades econômicas e profissionais signatárias".

Em 30 de outubro de 1979 o Congresso aprovou a lei nº 6.708, que continha importantes modificações em relação às anteriores. (I) A semestralidade dos reajustes, (II) a restituição pelos "picos" do poder aquisitivo do salário mediante a aplicação do INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), calculado pelo IBGE, (III) livre negociação da taxa de produtividade para cada categoria profissional, cabendo à Justiça do Trabalho dirimir a questão em caso de impasse, e (IV) coeficientes de reajustes diferenciados em três níveis aplicáveis sobre o INPC de forma cumulativa, de modo que os salários até o montante de três mínimos seriam reajustados em 110% do INPC. O excedente de salário compreendido entre 3 e 10 mínimos, seria corrigido pelo valor do índice, e à parcela superior aos dez mínimos caberia apenas 80% do INPC.

Os objetivos declarados da lei eram: reconstituir o valor real dos salários pelo encurtamento do período dos reajustes e pela utilização de um novo e mais amplo índice de preços; reduzir as disparidades das remunerações mediante a aplicação de reajustes maiores para os salários menores, mantendo inalterada a distribuição funcional da renda, e permitir um certo grau de negociação em torno da produtividade.

Juntamente com a entrada em vigor da lei

6.708, foi concedido um aumento nominal de 22% a título de compensação para todos os empregados com data base de reajuste anterior a seis meses de sua entrada em vigor.

As dificuldades econômicas crescentes agravaram a administração da política salarial como o demonstram as repetidas modificações da lei original. Em outubro de 1980 o governo envia ao Congresso uma nova proposta e em dezembro, a lei 6.886 dispõe que a parcela dos salários compreendida entre 10 e 15 mínimos receberá apenas 50% do INPC, em vez dos 80% anteriores, e o que exceder este limite ficará sujeito a livre negociação.

Com o claro objetivo de reduzir o nível dos reajustes, já em sintonia com as diretrizes do FMI, a lei salarial volta a ser alterada pelo decreto-lei 2.012 de janeiro de 1983, que estabelece que os salários até o valor de três mínimos serão reajustados pelo próprio INPC, suprimindo o adicional de 10% que beneficiava as categorias inferiores. Sobre as parcelas dos salários compreendidas entre 3 e 7 s.m. incidirá 95% do Índice; de 7 a 15 s.m., 80% de 15 a 20 s.m. 50% e a correção do restante do salário estará sujeita a livre negociação.

Como era previsível as pressões políticas sobre este decreto não se fizeram esperar, partindo-

dos trabalhadores e dos setores empresariais. Em troca -
do necessário apoio parlamentar o governo negocia com o
PTB uma pequena alteração que consistiu em estender a
faixa sujeita ao INPC integral de 3 para 7 s.m. o que dá
lugar ao Decreto-Lei nº 2.024 de maio de 1983.

O dramático agravamento da crise e a imi-
nência de insolvência do país perante seus credores ex -
ternos levam o governo a adotar medidas extremas com a
maxidesvalorização cambial de fevereiro de 1983 e o
drástico corte dos gastos públicos . A inflação e o de -
semprego se alastram . O FMI suspende a liberação dos em-
préstimos de emergência e a questão da desindexação da
economia passa a ocupar o centro dos debates, sendo que a
primeira tentativa ocorre em junho com o expurgo do -
INPC que reajusta os salários. Apesar da corriqueira ne-
gativa dos ministros da área econômica, as relações com
o FMI são tensas e o país chega à insolvência técnica ao
ter que adiar por duas vezes a liquidação de um emprésti-
mo-ponté do B.I.S. Finalmente a 14 de julho de 1983, em
sessão extraordinária do Conselho de Segurança Nacional-
é assinado o decreto nº 2.045, a sexta modificação da
legislação salarial em quatro anos, estabelecendo que :
nos próximos dois anos, todos os salários serão corrigidos se-
mestralmente em 80% do INPC; as empresas que comprovarem
prejuízos no exercício poderão negociar reajustes meno -
res; o índice de produtividade ficará limitado ao valor

do PIB per capita. Em suma é decretado um novo arrocho - salarial por imposição do Fundo Monetário Internacional e da Comunidade Financeira Internacional.

2.1.4 - As Limitações da Política Salarial.

As limitações da política salarial decorrem: da intervenção do Estado numa área em que necessariamente outros fatores também condicionam a determinação dos salários, da evolução da conjuntura econômica do país, e da forma de implementação da política salarial.

Com relação à primeira, a política salarial exercida pela aplicação das fórmulas apenas fixa o coeficiente do reajuste coletivo de uma dada categoria profissional, não determina os salários absolutos, que são estabelecidos na contratação e, portanto, determinados no mercado de trabalho. Os coeficientes oficiais representam um valor mínimo e as empresas podem conceder reajustes superiores desde que seus ganhos de produtividade o permitam, ou desde que lhes seja possível transferir o custo adicional aos preços. Podem também burlar a legislação aplicando reajustes inferiores ao legal, sempre que a legislação da dispensa sem justa causa e as condições de mercado favoreçam a rotação de empregados. Em termos gerais, as remunerações dos níveis inferiores da estrutura -

salarial são mais sensíveis às variações da política oficial do que os ordenados dos quadros superiores da burocracia empresarial, que dependem também das relações de hierarquia e poder no contexto das organizações, além dos fatores de mercado ou institucionais.

Outras limitações derivam da natureza dos objetivos declarados que a política salarial se propunha atingir como: reduzir a inflação, eliminar os conflitos sociais e preservar o valor real dos salários, sobre os que pesam algumas objeções. Em primeiro lugar a inflação brasileira não depende, no substancial, do custo do trabalho. Em segundo a pretensão do Estado em regular por decreto o processo distributivo de forma mais eficiente ou racional do que o fariam os próprios interessados nos parece ilusória, e finalmente, a intenção de preservar o valor real dos salários, embora possível, conflita com o primeiro objetivo.

A ênfase com que estes objetivos foram perseguidos, ou a intensidade com que a política salarial foi aplicada difere muito no tempo. Nos períodos de crise econômica, como as de 1964 e 1967 e de 1981 em diante sua atuação é mais decidida. Em ambos atua no sentido de achatamento dos salários. No período de prosperidade de 1968 até 1974, perde boa parte de sua influência, pois os mecanismos de mercado pesam mais do que os insti

tucionais, inclusive, como veremos, no caso dos salários inferiores, e na segunda metade dos anos setenta, esta política é praticamente abandonada, já que o governo da "abertura" decide amenizar sua tutela sobre as relações-do trabalho.

Finalmente quanto à implementação da política salarial são conhecidas as críticas à composição das fórmulas sucessivamente corrigidas em função de erros - técnicos de elaboração ou de avaliação de seus elementos, tanto que para o Dieese a antiga sistemática, a anterior à lei 6.708, merecia esta severa apreciação:

"Portanto, o fator de reajustamento salarial é um número obtido a partir de um conjunto de cálculos , feitos com elementos sujeitos a interpretações não corretas, o que invalida o caráter científico-que é atribuído à determinação do reajuste salarial". (Dieese. 1975.p.97)

2.2. - Os Diversos Enfoques do Debate Acadêmico.

O debate acadêmico sobre o comportamento dos salários na década de sessenta girou em torno da política salarial e das características do modelo de desen

volvimento, e quando, finalmente, foram conhecidos os resultados do Censo de 1970, a discussão se orientou para a análise do processo de concentração da renda.

O tema dos salários volta ao centro dos debates juntamente com o da aceleração da inflação no final do período de expansão econômica, no decorrer da segunda metade dos anos setenta, quando os sindicatos - dispondo de maior liberdade de ação e reorganizados sob novas lideranças, obtêm reajustes maiores e mais frequentes dos que os estipulados por lei.

A agitação sindical em 1978 e a nova regulamentação das relações do trabalho em 1979, reacendem a polêmica em relação à forma, conveniência e possíveis resultados da nova política salarial.

Portanto, a discussão da determinação dos salários na economia brasileira nos últimos vinte anos deverá levar em consideração, os fatores institucionais, o modelo de desenvolvimento e as características do mercado de trabalho, históricas e conjunturais. Este referencial teórico será analisado na década de sessenta à luz do processo de concentração de renda, e em relação ao esmorecimento do ritmo do crescimento econômico na década seguinte.

2.2.1. - Salários, Concentração de Renda e Desenvolvimento Econômico na Década de Sessenta.

Nesta década se manifestam as contradições econômicas e sociais do modelo de desenvolvimento adotado nos anos cinquenta. Celso Furtado(1969) aponta para a tendência autofágica do tipo de industrialização, que através da progressiva concentração da renda, tende a tornar a estrutura de demanda incompatível com a possibilidade de desenvolvimento autosustentado, e Bresser Pereira(1970) relaciona, pela primeira vez, o "milagre" com a tendência para a deterioração na distribuição da renda.

Os resultados do Censo de 1960 indicam (Furtado, 1969, p.38) que de imediato 50% da população brasileira, com renda per capita de apenas 130 US\$/ano, estão à margem da economia de mercado. Os 40% seguintes, com 350 US\$/ano constituem o mercado para bens de consumo corrente, e apenas 10% podem atingir os bens de consumo durável produzidos pelos setores mais modernos que comandam o progresso tecnológico e a acumulação de capital o que demonstra o caráter estruturalmente excludente do crescimento econômico do país.

Para A.Fishlow, a renda que já era muito mal distribuída em 1960, o será pior ainda em 1970. Usando as séries de

dados dos censos demográficos, corrigidos a fim de incorporar uma estimativa dos rendimentos não computados, constata que em 1960 os 11% mais ricos da população economicamente ativa recebiam 42,1% da renda, enquanto que os 46,3% mais pobres apenas 15,1%, sendo o coeficiente de Gini de 0.5. Em 1970, os 9% mais ricos do PEA, auferiam 50,7% da renda, e os 43,4% mais pobres, apenas 8%, com um coeficiente de Gini de 0.63%, o que representa uma maior concentração da renda. De modo que:

"A conclusão de que a desigualdade cresceu através do curso da década parece correta, ainda que lamentável. A faixa de renda mais elevada, que representa 3,2% da força de trabalho, controla 33,8% da renda em 1970, contra cerca de 27% em 1960" (Fishlow. 1975 . p.183)

De acordo com Hoffman (1972. p.107) a concentração da renda foi mais intensa no setor urbano e na região sul do país, o que permite estabelecer uma relação entre o crescimento industrial nos setores modernos e a deterioração da distribuição. Para Duarte (1971. p. 46) o crescimento econômico da década de sessenta, e especialmente o do último biênio, beneficiou apenas 20% da população.

Constatado o fato da concentração da renda entre 1960 e 1970, o que mais nos interessa, desde o ponto de vista de uma teoria da distribuição em geral e da determinação dos salários em particular, é a análise que as diversas correntes de pensamento econômico fazem a respeito do fenômeno. A questão de fundo da distribuição é sua adequação à estrutura de produção num equilíbrio instável onde ambos os fenômenos se complementam.

Sobre as causas que podem explicar a deterioração da distribuição da renda nos anos sessenta, parece que a política de redução salarial, decorrente das diretrizes econômicas do governo pós 1964 é uma das mais visíveis, (Dieese. 1975). Hoffman (1975, p.108) mede esta compressão pela evolução real dos índices de salário mínimo e médio, e apesar de todas as limitações que podem ser imputadas à sua representatividade, ambos são indicadores importantes. No item 6, comprovaremos este resultado, utilizando dados desagregados de remunerações do trabalho.

A análise das evoluções dos diversos tipos de remunerações do trabalho é extremamente útil para explicar o movimento da concentração da renda. Bresser Pereira (1972) aponta para a necessidade da distinção entre salários e ordenados. Bacha (1975) se refere aos diversos níveis hierárquicos da estrutura ocupacional das

empresas, e Hoffman (1972), afirma que a concentração e o crescimento do salário médio não são fatos contraditórios desde que se admita, realisticamente, que certos tipos de salários crescem menos do que outros, ou que os ordenados, remuneração dos segmentos dirigentes das empresas, se pautam por critérios diferentes aos dos salários. Propõem uma análise desagregada dos diversos tipos de remuneração do trabalho como alternativa mais adequada para a determinação do padrão salarial. Este será o objetivo básico de nosso trabalho.

Hoffman (1972 . p.110) utilizando dados do IBGE de 1966 a 69, referentes à indústria de transformação, prova o deslocamento de renda dos operários a favor dos empregados administrativos, onde inclui os executivos das empresas, o que contribui para piorar a distribuição da renda. Acreditamos que os índices de Gini que ele calcula mostrariam uma disparidade na distribuição - ainda maior se a classificação profissional tivesse sido mais rigorosa, pois na sua categoria de empregados administrativos estão incluídos os níveis mais baixos da burocracia empresarial cujos salários, segundo os dados de nossa pesquisa na indústria de transformação, são inferiores aos dos operários qualificados.

Fishlow (1975 p.183) também aponta para a redução dos salários das categorias inferiores ocorrida

durante o período de estabilização econômica entre 1964- e 67, como uma das causas explicativas da concentração da renda negando as teses dos que pretendem vincular o fenômeno ao próprio crescimento econômico, em especial ao dos últimos dois anos da década (Langoni, 1973). Para o autor o processo de concentração da renda não foi inteiramente intencional, como parece sugerir C.Furtado (1973). Resultou de uma estratégia econômica que pretendia combater a inflação pelo lado dos custos do trabalho, e de outra política, cujo objetivo era a desarticulação da organização sindical e o restabelecimento da ordem social e econômica do país (Fishlow, 1975, p.185).

Como vimos, o debate sobre os salários - nesta década, está inserido no contexto maior da discussão em torno da distribuição da renda, que inclui como fatos incontestes a piora de sua distribuição e a redução do nível geral de salários invertendo uma longa tendência ascendente. Analisaremos a questão pela ótica de dois conjuntos de teorias, as que procuram explicar o fenômeno como decorrência natural do processo de desenvolvimento, e as críticas, que vêm na concentração da renda a prova das contradições do modelo de acumulação - inerente ao tipo de industrialização adotado no país.

b) Apologia e Crítica do Modelo de Desenvolvimento.

Constatada a deterioração da distribuição da renda, o sistema tentou uma justificativa plausível a través do trabalho encomendado a Carlos G. Langoni pelo Ministério da Fazenda, e que resultou numa elaborada apologia do modelo de desenvolvimento pós 1964. O autor parte da aceitação do fato que outros, dispondo de menos informações, já tinham constatado, Cepal Ilpes (1970), Hoffman (1971), Duarte (1971), Hoffman e Duarte (1971), Fishlow (1972). Reconhece que:

"Em termos agregados há uma tendência inequívoca para uma redução na participação relativa de todos os grupos na renda total, com exceção dos 10 + que aumenta em 20% a sua fatia do bolo. Pode-se, portanto falar, em primeira instância, em um aumento do grau de concentração da distribuição da renda durante este período".
(Langoni. 1973.p.64).

Admitindo um fato, no mínimo embaraçoso, constroeu uma justificativa aparentemente muito bem fundamentada em amplas informações, elaborada manipulação dos dados e rigoroso raciocínio matemático, o que lhe confere a aparência de rigor científico. A análise se centra-

no capítulo que explica as causas da concentração, tentando vinculá-las às características "normais" do processo de desenvolvimento econômico. Permanece clara a intenção de isentar de responsabilidade a política econômica oficial e seus autores. Estas causas são as alterações inter e intra setoriais e regionais e as mudanças qualitativas da PEA.

Com relação às mudanças setoriais, Langoni prova que ocorreu uma concentração inter setorial da renda de modo que seu significativo acréscimo durante a década beneficiou desproporcionalmente os setores mais modernos do secundário e terciário, em detrimento do setor primário. Este último setor reduz em 14% sua participação na força de trabalho e em 32% na renda global, enquanto que o secundário aumenta em 29% sua fatia na força de trabalho e em 33% sua parcela na renda. Portanto a renda relativa do setor primário cae em 17% no período. Admitindo uma correlação positiva entre nível de renda e grau de concentração, conclui que o deslocamento da renda para os setores mais modernos da economia, durante o processo do "desenvolvimento", contribui inequivocamente para sua pior distribuição, e que além do deslocamento intersetorial da renda, ocorre simultaneamente outro movimento intra-setorial no mesmo sentido que contribui igualmente para aumentar a desigualdade da distribuição. (Langoni, 1973. p.83).

Aumentaram também as desigualdades entre as regiões do país, pois os estados mais ricos da Federação, Rio de Janeiro e São Paulo elevaram sua participação no Produto. São Paulo, por exemplo, aumentou sua participação de 29% em 1960 para 34% dez anos depois.

Não obstante, Langoni(1973, p.92) atribui à transformação qualitativa da PEA, a principal responsabilidade pelas mudanças na distribuição da renda ao longo da década e fundamenta sua argumentação na teoria do capital humano que descende em linha direta da teoria neoclássica, e segundo a qual cada fator de produção é remunerado de acordo com a sua produtividade na margem. Admitindo que a níveis superiores de educação formal ou formação profissional deva corresponder uma produtividade maior, conclue pela existência de uma relação causal entre educação e remuneração. Esta controvertida teoria sobre a que apoia sua argumentação constitui, como veremos, seu calcanhar de Aquiles.

O autor verifica que a taxa de analfabetos - concentrados no setor rural - cae de 39% em 1960 para 30% em 1970 e que o número de alunos do colegial aumenta em 96% e 79% no ensino superior, de onde deduz a evidência da melhora qualitativa da PEA. Como qualquer teste empírico, o de Langoni também comprova a existência de uma forte correlação entre educação e rendimentos,

de modo que o índice de concentração é menor entre a população analfabeta (suas rendas estão mais homogeneamente distribuídas), e maior entre os indivíduos de nível educacional mais elevado, de onde conclue bizarramente - que a concentração da renda ocorrida na década de 1960 , pode ser explicada pelas modificações qualitativas da PEA. Na sua opinião a expansão econômica depois de 1968 - pressionando a demanda por mão de obra qualificada, justificaria suficientemente a elevação, acima da média, das remunerações dos grupos sociais mais instruídos e qualificados. Para seus críticos, mesmo admitindo a teoria do capital humano, dificilmente se poderia explicar a tendência de uma década pelo comportamento do último biênio.

Langoni resume o conteúdo do seu livro:

"A tese central de nosso trabalho é que este aumento de desigualdade é consequência das profundas modificações que acompanharam o processo de desenvolvimento econômico brasileiro entre 1960 e 1970: nos capítulos 4 e 5 procuramos mostrar que grande parcela do aumento da concentração observado na última década está intimamente ligado às mudanças qualitativas (nível de educação , idade e sexo) e alocativas (setorial e regional) da força de trabalho" (Langoni, 1973, p.207).

Portanto, parece que para ele tudo ocorreu como se em 1960 o país, mais pobre, tivesse sua pobreza mais homogeneamente distribuída, pois o peso relativo do setor primário e das regiões mais atrasadas, onde é marcante a proporção de pessoas iletradas, era maior. Já em 1970, após um crescimento de 37% da renda per capita, os setores econômicos mais modernos, e as regiões mais desenvolvidas, aumentaram sua participação no produto nacional, de forma que a mão-de-obra mais capacitada teve a oportunidade de aumentar seus ganhos reais acima da média, o que explicaria a deterioração da distribuição da renda em 1970, com o atenuante de que todos, a totalidade da PEA, estariam mais "ricos" em termos absolutos, apesar do agravamento das desigualdades. Desta forma justifica ideologicamente o modelo econômico. O que Langoni não investigou é se o nível de pobreza diminuiu de forma apreciável durante a década entre os segmentos inferiores da PEA, sem o que suas justificativas nos parecem um tanto exotéricas.

Parece claro que a concentração da renda decorre, segundo Langoni, do deslocamento dos fatores, capital e trabalho, dos setores e regiões menos produtivas para as mais produtivas, e que esta concentração inter e intra setorial e regional reflete a ocorrência do desenvolvimento econômico, que associado às mudanças qualitativas da PEA, criaram as condições para a maior

dispersão na distribuição da renda. Esta concepção simplista do problema deixa à margem a complexidade das relações do trabalho, a interdependência entre as estruturas de Produção e distribuição e os condicionantes familiares e sociais das oportunidades de educação que tendem a reproduzir a estrutura de classes (Althusser, 1980).

John Wells (1975), utilizando dados da lei dos dois terços, coletados pela SEPT, órgão do Ministério do trabalho, prova que contrariamente ao proposto por Langoni a concentração da renda durante a década de sessenta, está diretamente vinculada ao arrocho salarial decorrente da política de estabilização de 1964 a 1967 - que resultou na recessão industrial de 1965, e não do excesso de demanda pela mão-de-obra mais qualificada, o que apenas seria admissível de 1968 em diante.

Wells (1975, p.206) demonstra mediante a comparação ano a ano de índices de Gini, que a concentração da renda não foi um processo contínuo senão que foi mais acentuado durante a vigência da política de estabilização e contenção salarial, como evidenciado pela queda do valor do salário mínimo real. De seu estudo conclui que a distribuição da renda se mantém estável entre 1959 e 1965, que desta data até 1966 a desigualdade aumentava de forma marcante, e que de 1966 a 1969, embora as evidências empíricas não sejam plenamente satisfatórias

rias a concentração parece tornar-se mais gradual. De todos modos sua posição é clara:

"Com base nos dados de S.E.P.T. não há nenhuma dúvida de que o maior aumento da desigualdade pode ser atribuído ao período de mais severa estabilização salarial , 1965-66. Os que dão ênfase ao período de expansão e ignoram totalmente o impacto da política de estabilização, como Langoni, estão gravemente em erro". (Wells , 1975, p.211).

Para Langoni o processo de modernização e concentração do capital é o responsável pela concentração da renda porque permite que os mais capacitados disponham das melhores oportunidades de emprego e remuneração, com o que estabelece uma curiosa relação de causalidade entre crescimento econômico e aumento das desigualdades . Wells refuta esta proposição através da crítica à teoria do capital humano que a inspira e que ele resume assim:

"A teoria do capital humano afirma que as diferenças interpessoais nos rendimentos estão associados às diferenças na escolaridade; argumenta que uma pessoa com mais

anos de instrução tem uma produtividade marginal mais alta e portanto deve receber um salário mais alto" (Wells, 1975, 0.196).

e ao nível mais elementar da crítica nega sua validade - pela simples impossibilidade de aplicação prática (Wells, 1975, p.197).

De outro lado esta teoria da distribuição somente seria válida sob as improváveis condições de concorrência perfeita, o que não corresponde à realidade, especialmente numa economia cada vez mais moderna onde predomina a tendência à concentração do capital, e onde a rigidez tecnológica não permite a intercambialidade dos fatores. Portanto não há possibilidade de que o sistema de preços relativos possa determinar as taxas marginais de substituição dos fatores de forma a obter igualdade entre suas produtividades marginais.

Serra demonstra que a teoria da produtividade marginal quando usada para explicar a distribuição da renda entre salários e lucros incorre num raciocínio circular devido à impossibilidade de quantificar o fator capital de forma independente do sistema de preços.

"para obter-se o preço do capital, parte-se do preço do capital, para obter-se a distribuição da renda, parte-se da distribuição da renda. Assim, não é o aporte marginal de um fator o que determina sua remuneração, mas é esta que determina seu aporte" (Serra, 1975, p.272).

No nosso caso concreto, o poder explicado da teoria do capital humano, também pode ser questionada, pois 42% da variação "explicada" pelo fator educação se deve à variação das remunerações de grupos com o mesmo grau de escolaridade (Malan e Wells, 1975 p.249).

Outra crítica pertinente a esta teoria, diz respeito à correlação que existe entre a detenção de capitais acumulados previamente, riqueza material, status familiar, relações sociais, etc..., o grau de instrução e as facilidades de acesso aos postos mais elevados da estrutura ocupacional, de modo que a posição social, educação e remuneração não são variáveis independentes, mas ao contrário se condicionam mutuamente.

Uma última observação; Langoni apoia sua argumentação nos supostos deslocamentos da força de trabalho "ao longo" do espectro da renda, pois supõe que à medida que melhoram seu nível educacional, os trabalhado

res conseguem ascender na estrutura ocupacional , e no entanto é totalmente omissa sobre a composição e deslocamento da oferta de trabalho, o que não nos parece justificável.

Mario Henrique Simonsen (1974), também comprometido com o governo, tentou minimizar o agravamento das desigualdades na distribuição da renda utilizando vários argumentos: Primeiro, levantando dúvidas acerca da validade dos dados estatísticos, especialmente os do Censo de 1960, utilizados, como vimos, pelas análises críticas da questão. Segundo, apresentando o fato da concentração da renda como inevitável e anômalo, devido à necessidade da política de estabilização que vigorou entre 1964 e 1966, com o que pretende transferir a responsabilidade pelos infortúnios da classe trabalhadora para o que chama de veleidades distributivistas do governo anterior. Terceiro, aventando a possibilidade de que dados estatísticos mais fidedignos , que levassem em consideração rendas não aparentes, provavelmente mostrariam um índice de concentração mais satisfatório. Imaginamos que até poderia ocorrer o contrário se pudessem ser contabilizados os lucros e ganhos de capital não declarados e os variados benefícios das altas camadas burocráticas tanto da administração pública como das empresas privadas. (Serra, 1975, p.287).

Admitindo o que chama de "conjetura" sobre a concentração da renda, Simonsen se lança na defesa da política adotada pelo governo justificando as vantagens da grotesca teoria do "bolo", isto é, a tese de que primeiro a economia deve crescer para depois distribuir seus benefícios à população em geral, tudo em prol das inalienáveis direitos à vida decente das gerações futuras.

As falácias de Simonsen podem ser resumidas nos seguintes enunciados: (I) Não se pode distribuir a miséria, (II) O crescimento econômico acelerado tende naturalmente a concentrar a renda e (III) Numa etapa posterior de maior prosperidade, os mecanismos do mercado de trabalho promoverão automaticamente a correspondente e equitativa distribuição da renda. Não é difícil descobrir o tipo de referencial teórico subjacente a este conjunto de proposições, é a teoria econômica mais ortodoxa repleta de vícios ideológicos. !!!

Simonsen reconhece que o aumento da concentração da renda deve estar relacionado com a queda do salário real entre 1964 e 1967, porém debita o fato; à incorreção técnica na aplicação da fórmula do reajuste salarial, que subestimou o resíduo inflacionário (1974. p.54), o que constitui uma explicação pobre, e oculta o caráter nitidamente contencionista da política salarial-

oficial; e aos efeitos que considera "naturais" resultantes do crescimento econômico acelerado, como a elevação da taxa de lucro à frente dos salários e o aumento, acima da média, das remunerações da mão-de-obra mais qualificada.

Com relação às mencionadas falácias. A primeira supõe admitir que em 1960 o país era tão pobre que não seria possível garantir um padrão de vida decente para a totalidade da população. Isto é enganoso, pois num país com abundantes recursos naturais e um parque industrial considerável, já na época, é improvável que não fosse possível pelo menos erradicar a miséria mais ^aabjeta. A segunda, a aludida fatalidade entre crescimento e concentração de renda (Simonsen, 1974, p.58), se fundamenta em grosseiras equivocções técnicas como, (I) A absoluta necessidade de poupança acumulada previamente para financiar o investimento, (II) A suposição de que somente as classes sociais mais abastadas poupam, e que concentrando a renda a poupança aumenta, (III) Que as poupanças privadas são investidas no setor real e resultam em maior eficiência do que as poupanças compulsórias utilizadas no investimento público e (IV) Que os mais capacitados tecnicamente ou os mais corajosos nos empreendimentos devem ser mais generosamente remunerados porque deles depende o bem estar da coletividade.

Simonsen acaba construindo uma gloriosa a pologia da economia de mercado ortodoxa, não obstante sa be-se , desde Keynes , que o montante do investimento de pende dos lucros esperados , e, desde Kalecki, que é o investimento quem determina a poupança mediante a ex - pãnsão da renda. De modo que nada garante que com maior disponibilidade de renda as clãsses favorecidas poupem - mais , certamente consomem mais e suntuosamente , e espe culam improdutivamente. De outro lado, há farta evidên - cia de que a poupança signigicativa para o investimento - se origina dos lucros retidos nas empresas , e não da abnegação dos privilegiados, e que no caso do Brasil, u - ma boa parcela provem também do Estado e do exterior. (Serra, 1975, p.266).

Finalmente, o pressuposto da teoria do "bo lo" , segundo o qual uma vez atingido o desenvolvimento, a renda será conveniente e automaticamente repartida , se baseia na inabalável crença de que os mecanismos de mercado são capazes de garantir no longo prazo a melhor alocação e justa remuneração de todos os fatores.

"Em suma , o desenvolvimento econômico, em certas fases, envolve uma diferenciação - que acarreta, como corolário, um aumento - no grau de concentração das rendas indivi duais . Nas sociedades primitivas esse

coeficiente costuma ser relativamente baixo . Com os primeiros impulsos do desenvolvimento, as desigualdades se acentuam; são numa fase mais avançada é que com a intensificação da procura de mão-de-obra em todos os níveis, costumam reduzir-se essas disparidades individuais". //

(Simonsen, 1974, p.59).

As análises apologéticas apresentam o fato da concentração da renda nos anos sessenta, como o resultado "natural" das interações entre o processo de crescimento acelerado e as insuficiências do mercado de trabalho, sem ao menos analisar os elementos básicos da dinâmica do crescimento e suas repercussões sobre as relações de trabalho. De nossa parte acreditamos que a concentração de renda não é necessariamente uma consequência inevitável do modelo de crescimento adotado. Como o mostrarão as análises críticas a seguir, a dinâmica da acumulação capitalista sob as condições de uma economia desestruturada em suas relações intersetoriais, e historicamente dependente, só poderia levar a um crescimento econômico que exacerbasse ainda mais as desigualdades . Os apologistas ao utilizar neste caso a teoria do capital humano pretendem confundir e ocultar as verdadeiras relações entre o processo de acumulação e a distribuição do poder e renda na sociedade.

Já os estudos críticos pretendem explicar a deterioração da distribuição na década de sessenta, como o resultado da redução dos salários inferiores, e de alterações na distribuição funcional da renda a favor do capital, decorrentes do modelo de acumulação que se caracteriza por: (I) uma modernização industrial em ritmo acelerado através de grande sofisticação tecnológica, que reproduz no presente a velha dependência externa, (II) tendência ao autoestrangulamento devido à impossibilidade de integração harmônica entre os diversos setores produtivos, e entre as estruturas de produção e distribuição no longo prazo, e (III) como decorrência das anteriores, pela reduzida taxa de salários para o que contribui a super oferta de mão-de-obra e a elevação do grau de monopólio associado à concentração do capital. Este padrão de acumulação resulta na preferência pelos investimentos nos setores produtores de bens de capital e bens de consumo duráveis, em detrimento da produção de bens de salário.

Portanto, acreditamos que para entender a forma pela qual se determinam os salários em particular, ou a distribuição da renda em geral, na economia brasileira, será necessário recorrer às análises como a de Maria Conceição Tavares (1975), que usando o referencial teórico de Kalecki procura explicar a concentração da renda a partir das características intrínsecas do pró-

prio padrão de acumulação adotado.

c) A Dinâmica da Concentração da Renda

Admitimos, baseados nos esquemas de reprodução do capital desenvolvidos por Kalecki, que o equilíbrio entre produção e realização está relacionado com a forma de distribuição da renda entre salários e lucros, ou mais especificamente, entre salários, ordenados e lucros, de tal forma que este equilíbrio possa garantir a reprodução ampliada do capital.

Portanto, a distribuição da renda, segundo Kalecki não depende da produtividade dos fatores, ou de seus custos na margem, sob as improváveis condições de concorrência perfeita, e sim do comportamento, sob concorrência imperfeita, dos fatores de distribuição; o grau de monopólio, a relação entre os custos da matéria-prima e do trabalho, e a composição setorial da produção.

A distribuição da renda depende do padrão de acumulação, que por sua vez reflete o modelo de industrialização adotado. Agora, a forma que torna possível resolver dinamicamente os conflitos entre produção e realização, mantendo a acumulação sob a liderança dos setores industriais mais modernos, leva, tanto no caso bra

sileiro, como nos dos países subdesenvolvidos em geral, à concentração da renda, Bresser Pereira(1970), Tavares e Serra(1971), Furtado(1973), pois privilegia — prematuramente os investimentos no D_I e D_{II} , concentrando e elitizando o mercado de bens industriais, enquanto que deixa à margem do processo parte substancial da população e dos recursos disponíveis. Se trata de um padrão de acumulação não apropriado à realidade do país, pois provoca um imenso desperdício de fatores além de colossais desajustes sociais.

Concretamente, na economia brasileira, a introdução do progresso técnico, como um dos elementos — que condicionam os fatores de distribuição e a acumulação de capital, dependem da competição interoligopolista e da introdução do capital estrangeiro, independentemente da taxa de salários e do nível de emprego (Tavares, 1975, p.47), o que também se aplica às economias subdesenvolvidas com excedente de mão-de-obra. Portanto o equilíbrio dinâmico entre produção e realização, nestas economias, assume um caráter diverso do tradicional, onde o progresso técnico não tende necessariamente a alterar a distribuição funcional da renda, e o equilíbrio macroeconômico é mantido pela distribuição relativamente equitativa dos ganhos de produtividade entre salários e lucros (Tavares, 1975, p.45.).

No caso da economia brasileira, a rápida introdução do progresso técnico, elevando a relação capital-trabalho e a produtividade, faz com que a taxa de expansão do excedente supere a dos salários, o que é facilmente compreensível face às características concretas do mercado de trabalho como a super oferta de mão-de-obra, baixa absorção de emprego e limitações do Estado à ação sindical. Nestas circunstâncias, a manutenção do processo de acumulação exige a expansão e a modernização de D_{III} , concomitante à expansão da massa de salários, e o crescimento a uma taxa superior do D_I e D_{II} , de forma a absorver o excedente, resultante dos ganhos de produtividade, canalizado para os lucros e ordenados. Este raciocínio é coerente com os resultados de nossa pesquisa que mostram como na fase do "milagre" os ordenados cresceram fantasticamente acima dos salários, apesar da elevação geral das remunerações do trabalho (item 6).

Desta forma, a concentração da renda seria o resultado da reação das relações interdepartamentais da economia perante a necessidade de reproduzir continuamente o equilíbrio dinâmico entre produção e realização a fim de manter a taxa de acumulação. À medida que os ganhos de produtividade se concentram, mais necessária se torna, do ponto de vista da realização, a expansão do D_I e a diferenciação do D_{II} , o que agrava a contradição entre o capital e o trabalho, e cria um conflito.

flito entre o consumo dos trabalhadores e o consumo dos capitalistas (Tavares, 1975, pg.39). Neste padrão de acumulação a taxa de salário não é a variável significativa, pois a base salarial não depende do modelo "endógeno" de acumulação mas da estratificação do mercado de trabalho, do grau de organização da mão-de-obra industrial e da política salarial (Tavares, 1975, p.47). Neste caso a acumulação é comandada pelo D_I e D_{II} .

Acreditamos que a dificuldade para compreender o processo de distribuição de renda, e mais concretamente, da determinação dos salários, na economia brasileira, deriva da complexidade da interação dos fatores indicados, associada à utilização de um referencial teórico inadequado, além da quase absoluta falta de pesquisa sobre salários e ordenados a nível desagregado. É neste sentido que esperamos contribuir com nossa pesquisa para o esclarecimento da questão.

A manutenção da taxa de crescimento, ao contrário do que postulam os ilusionistas da teoria do "bolo", não tende a resolver a questão da distribuição; o bolo não vai ser repartido. As altas taxas de crescimento do produto e da produtividade serviram para atenuar o conflito de classes, pois na fase de alta do ciclo foi possível manter elevado o nível de emprego, demanda e acumulação. Agora, como o modelo é desequilibrado, as dis

torções nas relações intersetoriais tendem a ampliar-se e a expansão do progresso técnico fatalmente encontrará um limite pela impossibilidade de financiamento, super-produção do D_I , excessiva estatização, etc. É neste sentido que o "bolo" não será repartido, pois tende a murchar, e então não haverá o que repartir para desventura dos que foram pacientes.

Resumindo : a expansão econômica da segunda metade dos anos sessenta fundamenta o padrão de acumulação na recuperação e consolidação do D_{II} e em menor escala do D_I , o que exige a readaptação do perfil de demanda (Furtado. 1973) pela elevação dos lucros e dos ordenados à frente dos salários, o que explica o movimento de concentração da renda levada à cabo pelos conhecidos mecanismos de política monetária, fiscal e salarial, através dos quais foi possível "antecipar a demanda" de grupos privilegiados de altas rendas, a fim de fazer operar a capacidade produtiva instalada (Tavares, 1975, p.60).

Desde este ponto de vista é compreensível que a renda tenha se concentrado no decorrer dos anos sessenta e continue a fazê-lo na década seguinte. De 1961 até 1964 a redução do salário real pode ser atribuída à inflação ascendente, que por sua vez refletia a crise decorrente da desaceleração dos investimentos.

1964 a 1966 , o achatamento dos salários corre por conta da política oficial de estabilização, e de 1967 em diante, o setor de bens de consumo durável e alguns ramos - dos de bens de capital , é que comandam o processo de acumulação ,o que reforça a tendência à concentração.

Da experiência recente, pode-se concluir- que o resultado do processo de crescimento em economias-subdesenvolvidas ou periféricas é nitidamente diferente- ou até oposto, ao verificado nas desenvolvidas, de modo que o desenvolvimento econômico não é apenas uma questão de disponibilidade e alocação de fatores, mas de padrão- de acumulação, isto é, do modo pelo qual se processa a reprodução do capital. A variável decisiva não é tanto o volume do excedente quanto sua forma de utilização (Furtado, 1976, cap.I) .

Outras análises, também de enfoque estrutural, explicam a concentração da renda dos anos sessenta, por intermédio da evolução da taxa de salários. Para Paulo Renato de Souza a redução drástica da taxa de salários entre 1960 e 1967, definida pelo valor do salário - mínimo, obedeceu ao objetivo de mudar o padrão de acumulação que incluía viabilizar um tipo de demanda correspondente à nova estrutura industrial recentemente instalada, reduzir a inflação e reestruturar a acumulação sem recorrer aos esquemas de financiamento inflacionário do

período anterior (Souza, 1980,p.21).

Uma análise muito mais complexa é realizada pelo - professor Luiz C.B.Pereira, em torno da dinâmica da concentração de renda no modelo de subdesenvolvimento industrializado que corresponde nos seus termos, a uma formação social predominantemente capitalista, porém crescentemente tecnoburocrática (1978, p.37).

O autor utilizando a estrutura teórica - kaleckiana , estabelece os princípios básicos de funcionamento deste sistema econômico que corresponde ao caso brasileiro presente, para provar que:

"Todo o sistema econômico está baseado em um duplo processo de concentração de renda no setor moderno, em relação ao tradicional , e concentração de renda na classe capitalista e tecnoburocrática, em relação à classe trabalhadora rural e urbana. Este processo de concentração, todavia, desde que devidamente controlado, não conduz a uma crise de demanda, já que a produção das indústrias 'modernas' , produtoras de bens de luxo, se destina ao consumo da classe média tecnoburocrática e da classe capitalista . Além de aumentar os ordenados, o setor moderno cria novos empre -

gos para a camada tecnoburocrática, de forma que dentro do setor 'a oferta cria sua própria procura'".

(Bresser Pereira, 1977, p.241).

A concentração da renda ocorre porque "dada a oferta ilimitada de trabalhadores, porém, o que realmente determina a taxa de salários é o custo social de reprodução da mão-de-obra" (1977, p.248), de modo que com a taxa de salários constante, os acréscimos de produtividade serão necessariamente incorporados ao excedente, repartido entre capitalistas e tecnoburocratas. Embora reconhecendo que a super-oferta de mão-de-obra pressiona o preço do trabalho contra seu valor, não nos parece razoável, mesmo a título de simplificação, considerar a taxa de salários presa ao custo de reprodução do trabalho. Ela dependerá, em qualquer circunstância, como demonstraremos, do padrão de acumulação, e este fato, porém, não invalida a arguta teorização do Prof. Bresser, pois, de todas as formas, os salários correm abaixo dos ordenados. Assim, o núcleo de discussão sobre a distribuição da renda permanece em torno da divisão do excedente de acordo com a composição de forças da burguesia e da tecnoburocracia em ascensão. A fantástica evolução dos ordenados à época do "milagre", que nossa pesquisa constatará, (item 4), e o imenso poder político da tecnocracia sob o regime autoritário parecem confirmar amplamente suas teses.

Com relação aos ordenados, Bresser Pereira parece condicionar sua determinação, em primeira instância, ao poder que a tecnoburocracia assume no contexto político-ideológico do subdesenvolvimento industrializado.

" A taxa de ordenados dos tecnoburocratas, entretanto, não tende a ser crescente apenas devido à procura artificialmente criada pela ideologia tecnoburocrática. O setor moderno é caracterizado por um número crescente de grandes organizações burocráticas. Ora quanto maiores forem as organizações burocráticas, maior será a necessidade real de tecnoburocratas. A demanda de tecnoburocratas neste modelo tende a crescer mais do que proporcionalmente ao crescimento da renda e da acumulação de capital, na medida em que crescem e se multiplicam as organizações burocráticas, seja a nível do Estado, seja no setor privado. ?? (Pereira)"

Finalmente, a taxa de ordenados tende a ser crescente devido ao poder de barganha muito elevado de que dispõem os tecnoburocratas no modelo de subdesenvolvimento industrializado" (Bresser Pereira, 1977, p.249)

Embora reconhecendo que quanto mais autoritário o exercício do poder, maior a tendência para a expansão da burocracia, concretamente a do Estado, por tratar-se de uma sociedade capitalista, preferimos vincular o desenvolvimento das organizações burocráticas, certamente as do aparelho produtivo, à tendência do sistema para a concentração do capital, sobretudo, quando a inovação tecnológica ocorre sob a égide de grande capital internacional e estatal. Logo, atrelaremos o padrão de ordenados, no longo prazo, ao grau de capitalização dos setores dinâmicos da economia.

Quando o autor afirma que:

"A taxa de ordenados e a tendência crescente da mesma é assim determinada pela relação entre a oferta e a procura real por tecnoburocratas, pela procura ideológica mente criada pelos próprios tecnoburocratas e por seu poder crescente de determinar os ordenados que irão receber".

(Bresser Pereira, 1977, p.250).

Está suficientemente clara a razão política da remuneração econômica da tecnoburocracia. Aliás, nesta formação social tecnoburocrático-capitalista a apropriação política do excedente é fundamental (Bresser Pereira, 1978, p.40 e ss.). Daí que , muito coerentemente ,

ele tenda a justificar pela mesma vertente, a reversão - da tendência dos ordenados no período de crise, como o - resultado da perda de poder político dos burocratas, a - pós a ruptura da "aliança tecnocrático-burguesa" que sus - tou o regime "revolucionário" (1978). Esta análise polí - tica é profundamente procedente, porém não pode ofuscar as contradições estruturais, inter e intra setoriais, por exemplo, que tornaram insustentável financeiramente a - continuidade do padrão de acumulação que vigorou no pe - ríodo.

Bresser Pereira prova detalhadamente que com a produtividade em ascensão e admitindo como constan - te a participação dos lucros na renda, como a taxa de sa - lários é constante e sua participação na renda decrescen - te, resulta que a participação dos ordenados na mesma , < deverá ser crescente (1977, p.255), de onde conclue pela evidência do processo de concentração que todas as esta - tísticas tem confirmado.

Apoiados em nossa pesquisa relativa à In - dústria de Transformação, constatamos que durante o re - cente período de prosperidade os ordenados cresceram mui - to à frente dos salários (anexo 1), enquanto que a taxa de salários acompanha a evolução do ciclo, não permanece - constante. Como a taxa de lucro também deve crescer nas fases de expansão, conclue-se que todos os segmentos da sociedade se beneficiaram do progresso, porém de forma -

diferenciada cabendo aos trabalhadores o pior desempenho. É claro, portanto, que a renda se concentrou, e a causa primordial deverá ser buscada nas relações estruturais do sistema.

Os trabalhadores perderam relativamente - renda, não somente porque a taxa de salários evoluiu a - baixo da de ordenados ou lucros, mas porque a taxa de ^{de} emprego, neste modelo capital-intensivo, também é infe - rior à de acumulação.

Já com os tecnoburocratas ocorre exatamente o contrário, para eles o emprego aumenta. O comporta - mento do emprego, decisivo na abordagem do fenômeno dis - tributivo, está vinculado ao padrão de acumulação, cuja - análise nos remete, mais uma vez, à questão da dependên - cia do modelo de desenvolvimento, de que nos ocuparemos - no próximo item.

Durante a década de 1970 persiste a tendência à concentração de renda como mostram os PNDA do IBGE a partir de 1976 e, finalmente, o censo de 1980. Nestes dez anos os 20% mais pobres das regiões urbanas perderam 12,5% da renda, enquanto os 1% mais ricos a aumentaram em 77%. O Índice de Gini cresceu em aproximadamente 3,6% , refletindo a continuidade da piora da distribuição da renda apesar do desempenho favorável da economia durante quase toda década o que amenizou os conflitos sociais. O debate acadêmico sobre o tema volta a ser motivado pela intervenção do Estado nas relações de trabalho no final do período, e passa a discutir com veemência questões como: a taxa de salários, os efeitos da nova política salarial sobre os preços, as mudanças no nível de emprego, a estrutura salarial, etc.

2.2.2. - Salários e Mercado de Trabalho.

Entre os aspectos do debate acadêmico sobre a questão dos salários na década de 1970 destacaremos: a determinação da taxa de salários e seu grau de vinculação com o salário mínimo; a política salarial e seus efeitos sobre a remuneração do trabalho; as modificações da estrutura de salários, e os efeitos da políti-

ca salarial do governo sobre algumas das variáveis macroeconômicas como a inflação, o emprego, a distribuição da renda , etc.

Antes de começar a análise do debate, considero importante esclarecer os termos em que será desenvolvido e definir algumas das características do mercado de trabalho. Do ponto de vista das relações de produção, este mercado é segmentado e pode ser dividido em formal, informal e até marginal. O formal abrange as atividades plenamente capitalistas, notadamente os setores industriais modernos. No setor informal se incluem as formas de organização não plenamente capitalistas, cuja característica principal é a facilidade de entrada dos produtores e seu espaço econômico limitado pelo movimento da expansão e contração do setor formal (Souza, 1980 , p. 30).

Este setor engloba a variada gama de prestação de serviços pessoais, atividades de autônomos e as inúmeras microempresas familiares , é responsável por parte considerável do emprego e candidato natural à absorção do excedente de mão-de-obra do setor plenamente capitalista.

O setor marginal urbano corresponde a atividades esporádicas sem vínculo empregatício e de produ-

tividade social praticamente nula, e engloba as subocupações que mal garantem a mera subsistência, como a variada gama de "biscateiros", vendedores ambulantes, guardadores de carros etc. A caracterização dos segmentos do mercado de trabalho urbano é importante para compreender suas inter-relações, seus níveis de remuneração e o tipo e quantidade de força de trabalho que absorvem.

Se o setor informal atua nos intestícios do setor formal, ou plenamente capitalista, isso significa que amplia ou reduz seu espaço econômico de acordo com os movimentos de expansão ou contração do grande capital, ampliando ou reduzindo sua absorção de emprego, de modo que parte de sua mão-de-obra, especialmente a não qualificada, pode transitar entre ambos os setores de acordo com o estágio do ciclo econômico. A mais qualificada e, sobretudo, os quadros administrativos, tendem a ser recrutados dentro da própria empresa, no seu mercado interno de trabalho. Portanto, cabe admitir uma certa mobilidade da mão-de-obra, preferentemente da menos qualificada, entre o setor formal e o informal, dependendo do comportamento do ciclo econômico.

Como vimos, o salário é determinado endógenamente no setor capitalista em função do processo de acumulação de capital e da correlação de forças sociais envolvidas na disputa pela repartição da renda. O padrão

salarial do setor formal se define, em princípio, a partir da taxa de salários e da estrutura ocupacional das empresas, de forma que as variáveis decisivas são a taxa de salários e o grau de estratificação ocupacional de acordo com a especificação técnica ou a hierarquia organizacional. O segundo ponto, que se refere diretamente aos mercados internos de cada empresa, será abordado com mais detalhe no item em que trataremos da distinção entre salários e ordenados.

A taxa de salários:

"é o salário base pago à força de trabalho não qualificado do núcleo realmente capitalista de uma economia. Trata-se, portanto, do salário que tem vigência para uma parte importante da força de trabalho industrial, incluindo a média e a grande indústria" (Souza, 1980, p.58)-.

A determinação endógena do nível básico de remuneração do trabalho supera a teoria clássica e marxista, que supunham uma determinação exógena do lado da oferta, muito genérica, em torno do custo de subsistência. Já os neo-clássicos pecam pelo contrário ao limitar esse valor a um único montante, o da produtividade da mão-de-obra.

O que a análise Kaleckiana propõe, é a possibilidade de estabelecer um equilíbrio dinâmico entre a estrutura produtiva e o padrão salarial de tal forma que sejam possíveis algumas alternativas para a determinação do padrão salarial, de acordo com o jogo das forças econômicas e sociais pela repartição da renda. (Souza, 1980, p.16). Isto é, existem várias possibilidades para a taxa de salários compatíveis com o processo de acumulação, de modo que o fator decisivo na determinação dos salários será a correlação de forças sociais, de onde se deduz a importância de variáveis como: o grau de organização sindical, a liberdade de negociação, a evolução do ciclo, etc...

Já no setor informal a remuneração da mão-de-obra depende da renda média do setor que é definida pelo volume de atividade econômica permitida pelo movimento do grande capital e da quantidade de pessoas que nele encontram ocupação.

A renda do setor marginal urbano não poderia ser diferente de algo apenas suficiente para garantir uma precária subsistência física, pois se trata de atividades extremamente instáveis, limitadas, e de produtividade praticamente nula. O setor marginal é o reflexo mais evidente das disfunções do sistema especialmente marcantes nas economias subdesenvolvidas. Absorve a população economicamente marginal que não encontra ocupa-

ção no mercado de trabalho capitalista, ou é incapaz de assimilar suas regras de comportamento como horários, disciplina, normas, etc... Em épocas de crise excepcional, como a presente, pode até absorver alguma fração do desemprego dos outros setores. Esta suposição implica em admitir que o sistema capitalista em crise aguda, provoca um tal desemprego, que na ausência de instrumentos adequados de seguridade social, como o salário desemprego, lança uma fração do excedente de mão-de-obra, na pura e simples marginalidade econômica e social, apesar do poder de absorção do setor informal.

Portanto, acreditamos que a determinação do valor da força de trabalho de cada um dos segmentos do mercado de trabalho é basicamente independente, e a mobilidade do trabalhador entre o setor formal e o informal não é suficiente para igualar as taxas de salário, o que exigiria uma demanda por trabalho relativamente elástica, o que não corresponde à realidade. Com relação ao setor marginal, pode até ser significativo em economias subdesenvolvidas, como a nossa, em épocas de crise excepcionalmente aguda, quando o efeito mais evidente do desemprego aberto resulta no rebaixamento do patamar de salários em virtude da redução da produção, da renda e do enfraquecimento das posições trabalhistas.

a) Salário Mínimo e Taxa de Salários na
Economia Brasileira.

Como nossa amostra se refere à indústria de transformação, especialmente grandes empresas localizadas na região centro-sul do país, o setor industrial moderno, acreditamos que os salários da tabela nº 1 podem representar a taxa de salários da economia brasileira, pois se trata da média aritmética do salário mediano nominal de 23 cargos de operários não qualificados, admitindo que:

"Trabalho não qualificado é a categoria - que reúne ocupações compostas de tarefas simples que podem ser aprendidas em pouco tempo, não requerendo capacidade de julgamento nem qualquer outro tipo de conhecimento técnico mas sim em geral força física". (Souza, 1980, p.76).

Alguns autores tem defendido a tese de - que o salário mínimo determina a taxa de salários, no sentido de que esta segue de perto a evolução do mínimo - (Souza e Baltar, 1979), o que significa admitir a influência da política salarial na determinação dos salários. Outros (Macedo e Garcia, 1978), negam esta relação apoiados na evidência empírica de que entre 1961 e 1966 o sa

lário mínimo cai em aproximadamente 40% em termos reais e desde então tem-se mantido , praticamente estável, enquanto que o nível geral de salários estimado pelo salário médio real ou mediano se eleva entre 1961 e 1964, se estabiliza de 1964 a 1967 e volta a crescer após 1968. Esta evidencia empírica apontada por vários trabalhos (Simonsen, 1979, Souza, 1979) é também confirmada por nossa pesquisa que utiliza médias salariais desagregadas por categorias profissionais. Partindo desta constatação , Macedo e Garcia negam a tese de Souza e Baltar afirmando que a influência do salário mínimo na determinação dos salários é mínima.

A proposta de Souza e Baltar, após reconhecer o fato de que o salário real médio tende a afastar-se do salário mínimo real, consiste em averiguar em que medida o salário mínimo é importante na determinação da estrutura de remunerações do sistema industrial inclusive na grande empresa, para concluir que a taxa de salários é determinada pela política salarial, isto é, pelo salário mínimo, que por sua vez orienta - "serve de farol"- para as remunerações de alguma parcela do setor informal (Souza, 1980, p.65).

Segundo esses autores a taxa de salários é determinada endogenamente, em função das necessidades da acumulação e do encaminhamento do conflito de classes, porém, admitem que no momento histórico presente cabe

ao Estado o papel de "explicitar " a luta de classes a -
través de sua política salarial, e é neste sentido que o
salário mínimo determina a taxa de salários sem violen -
tar o quadro teórico Kaleckiano em que se enquadram. Co-
mo prova de sua tese afirmam que a redução real do salá-
rio mínimo foi acompanhada também pelo achatamento da ta-
xa de salário e da renda da pequena produção (Souza ,
1980, p.67).

*"Em outras palavras, estamos supondo que
existe de fato alguma relação entre as -
rendas no setor informal e a taxa de salá-
rios na economia capitalista. Mas ao con-
trário do que postulam os autores mencio-
nados, é o salário no núcleo capitalista
que influencia a renda informal e não o
contrário. Além disso, estamos postulun-
do que a taxa de salários no núcleo ver-
dadeiramente capitalista é determinada -
pelas necessidades da acumulação de capi-
tal e pela luta entre trabalhadores e em-
presários dentro desse núcleo, o que po-
de ser explicitado pela política oficial
de salários mínimos". (Souza, 1980; p.65)*

Resumindo: A taxa de salários é determi-
nada de fato , no momento, pela política salarial, ou

pelo salário mínimo que "orienta", também, as remunerações de alguma parcela do setor informal, que tem nele um padrão de referência (Souza, 1980, p.65), e a taxa de salários definida, em condições normais, no setor formal é que influencia a remuneração do trabalho do setor informal e não o contrário como defendem Macedo e Garcia (1978, p.65).

A posição de Macedo e Garcia sobre a relação entre taxa de salários e salário mínimo é completamente diversa. Partem da constatação de seu crescente distanciamento em termos reais desde o início da década de 1960, e da redução do número de trabalhadores que recebem remunerações próximas do mínimo legal (Macedo e Garcia, 1980, p.1015). ???

Para estes autores a taxa de salário, ao contrário, é determinada exogenamente pela renda do setor informal, ou mais concretamente, seu limite inferior seria estabelecido pela renda que o pessoal excedente do setor formal é capaz de obter quando deslocado para o setor informal, que eles denominam também de atividade de subsistência. O salário mínimo não representa a taxa de salários porque inclusive cai abaixo deste nível. A crítica básica de Macedo e Garcia à tese do salário mínimo como representativo da taxa de salários ou como orientador das remunerações do setor informal, se relaciona -

com o crescente distanciamento entre a evolução do salário mínimo e as remunerações dos segmentos inferiores da força de trabalho (Macedo e Garcia, 1980, p.1035).

De outro lado, o salário mínimo parece perder representatividade, pois segundo dados do IBGE, em 1960, 60,6% do PEA recebia até 1 s.m. e vinte anos depois este montante era apenas 33,3%. Agora o que também não deve ser esquecido é que o salário mínimo de 1960 era aproximadamente 50% superior, em termos reais, ao de 1980, o que torna a relação menos discrepante sem alterar seu significado de que menos trabalhadores ganham o mínimo.

Nossa posição em relação à questão da relação entre taxa de salários e o salário mínimo se apoia na evidência empírica decorrente da possibilidade de definir o montante da taxa de salários para o período, e compará-la com o valor do salário mínimo de aproximadamente, o mesmo mês de cada ano, ambos em valores nominais, tal como aparece na tabela nº 1*, onde a taxa de salário-corresponde à remuneração dos trabalhadores não qualificados do setor moderno para o qual dispomos de uma série histórica de até 23 cargos.

Constatamos que em 1961 o valor do salário mínimo coincidia com o valor da taxa de salário as

sim definida. De 1963 a 1966 a taxa de salário é 20% superior ao mínimo, e depois de 1967 ambos se distanciam - lenta e progressivamente até que em 1982 , o salário médio das ocupações não qualificadas do setor moderno, segundo nossa amostra, era o triplo do valor do mínimo, de onde cabe concluir que, provavelmente, a influência do segundo sobre o primeiro deva ser bastante reduzida, porém não completamente nula. Acreditamos que a política salarial não orienta nem determina a taxa de salários , provavelmente a influencia em algum grau dificilmente qualificável, pois, como tentaremos provar, a política salarial do governo apenas é um dos vários componentes da determinação dos salários.

Em termos gerais não concordamos em identificar o salário mínimo com a taxa de salários, ou mesmo em estabelecer uma relação causal decisiva entre eles por duas razões: A primeira, e de ordem empírica, é que suas distintas evoluções no tempo tendem a diluir a relação de dependência entre ambos. A segunda, de ordem teórica, diz respeito à determinação dos dois valores . Se admitirmos que a taxa de salários é definida endogenamente ao sistema e o salário mínimo , exogenamente, em função da política do governo no campo das relações do trabalho, cabe a pergunta de porque deveriam ser equivalentes. Também poderia ocorrer que o governo seguisse a taxa de salários na fixação do mínimo, quando ambos os

valores poderiam coincidir no caso do Estado tentar eliminar o conflito de classes através de sua intervenção - no mercado de trabalho, como era seu objetivo explícito - após 1964 , e como Souza e Baltar parecem admitir quando afirmam que o Estado "explicita" a disputa de classes através da política do salário mínimo, porém não nos parece admissível, à luz dos fatos mencionados , que a política salarial do governo tenha sido capaz de influenciar de forma decisiva o comportamento da remuneração do trabalho, caso contrário como explicar a elevação real de todos os salários sob a vigência de uma legislação nitidamente regressiva, no caso das fórmulas, e sufocante em relação à arbitragem das pendências trabalhistas por parte dos tribunais do ofício?. Por que o Estado haveria de ser capaz de estabelecer a taxa de salários em lugar dos agentes de mercado e das relações estruturais da economia ?. É forçoso reconhecer que o salário mínimo tem origem institucional e, portanto, está sujeito às injunções da política econômica, muito claras tanto na época do populismo que favorecia, por opção política, a elevação da remuneração do trabalho, o que explica porque o salário mínimo e a taxa de salários coincidiam na época, pois de forma alguma o setor formal poderia pagar menos do que o mínimo legal, como na fase do autoritarismo conservador - cuja opção foi exatamente a oposta.

De outro lado, a influência do Estado so-

bre o mercado de trabalho também é limitada pelas características do mesmo. O Estado não pode influir diretamente sobre os mercados internos das grandes empresas que obedecem a critérios técnicos, organizacionais ou burocráticos próprios. Sobre os mercados externos, o Estado também pouco decide sobre os valores dos novos contratos de trabalho entre patrões e empregados, que são influenciados pelo comportamento do mercado no curto prazo. A política salarial fixa a taxa mínima de reajuste dos salários já contratados individual ou coletivamente, cabendo a cada empresa a decisão de seguir ou não a orientação oficial, e é nesta decisão que os componentes do mercado de trabalho e as exigências da acumulação exercem sua influência.

Para Macedo e Garcia a taxa de salários é determinada no mercado pela interação da oferta e procura de trabalho, independentemente da política salarial, de forma que quando o salário mínimo se eleva acima da taxa de salários, o resultado seria a redução do emprego no setor formal e seu aumento no informal. Os autores supõem que quando isto ocorre, obviamente, as empresas não poderão remunerar os trabalhadores menos qualificados acima do seu produto marginal, e concluem que uma elevação excessiva do mínimo acarretará, necessariamente, desemprego no setor capitalista, e supondo a possibilidade de mobilidade dos trabalhadores, acreditam na sua

transferência para o setor informal, cuja renda média - passa a influenciar a taxa de salário do setor formal ou plenamente capitalista. Portanto, vão ao outro extremo, e negam qualquer influência à política salarial na questão da distribuição da renda.

Sua posição é perfeitamente coerente para quem se situa no contexto do modelo de Lewis, que fixa o salário de base da economia através do mercado de trabalho, nas proximidades do limite de subsistência devido ao grande excedente de mão-de-obra, o que significa uma determinação exógena na trilha dos modelos clássicos. As limitações desta análise podem ser relacionadas: com o papel das forças de mercado na determinação da remuneração do trabalho, com a compreensão da própria composição deste mercado e o papel do setor informal, e finalmente, com o conceito de subsistência.

Ao privilegiar excessivamente o papel das forças de mercado, Macedo e Garcia parecem não reconhecer a importância que tem no processo de acumulação - o equilíbrio entre a estrutura de produção e a de distribuição, da qual faz parte o padrão salarial, composto pela taxa de salários e a distribuição dos mesmos. Sobre a composição dos mercados de trabalho parecem supor uma perfeita mobilidade da mão-de-obra, o que a nosso ver, não corresponde à realidade, devido à segmentação deste-

mercado, que tende a tornar-se cada vez mais específico e interno em função da crescente especialização da produção que acompanha o progresso tecnológico. A suposição de que a renda da pequena produção mercantil determina a taxa de salário significa admitir total mobilidade entre a mão-de-obra não qualificada do setor moderno e a do setor informal. Porém, mesmo os mercados externos de mão-de-obra qualificada das grandes empresas são relativamente restritos tanto geograficamente como em termos de habilidades ou predisposições dos candidatos, limitando a mobilidade do trabalho e a influência do setor informal na determinação da taxa de salários. Como já vimos, o salário de base e a renda da pequena produção mercantil são basicamente independentes. Contudo, é forçoso reconhecer que um aumento da atividade no núcleo capitalista tende a elevar as remunerações do setor informal porque simplesmente aumenta o nível de renda geral e o espaço econômico do setor "intersticial", mesmo que não ocorram sensíveis modificações no mercado de trabalho, onde em qualquer momento do ciclo econômico, sempre há um excedente de mão-de-obra qualificada.

Finalmente, a superoferta estrutural deste tipo de mão-de-obra não significa que sua remuneração se situe ao nível da subsistência, pois acredito que numa economia capitalista e urbana, este conceito deveria ser reservado às atividades da economia marginal,

aquela que sobrevive à margem da legislação trabalhista e fiscal, capaz de manter-se pela sonegação de impostos e contribuições e onde a produtividade muito baixa limita a remuneração do trabalho a um precário nível de subsistência.

Os resultados de nossa pesquisa nos permitem concluir que em 1961, data do início de nossa série, a taxa de salários e o salário mínimo coincidiam. De 1961 até 1964, tanto o mínimo como a taxa de salários diminuem por causa da aceleração inflacionária. Entre 1964 e 1967, a queda de ambos pode ser explicada pela política salarial recessiva que acompanha o programa de estabilização, não obstante já é perceptível a tendência ao afastamento, pois a taxa de salários que em 1964 era 20% superior ao mínimo, em 1967 chega a 50%, sintomático de que a política salarial não era o único fator a condicionar os salários. De 1968 em diante, salário mínimo e taxa de salários continuaram distanciando-se, até que em 1982 o salário base, segundo nossos cálculos, correspondia ao triplo do valor do mínimo, isto é, substancialmente acima do mesmo. Contudo, e apesar da falta de maiores evidências, é provável que pela distância entre ambos algum fecho de luz do mínimo, atinja a taxa de salários contribuindo para delimitar seu contorno.

Como a taxa de salários está bem acima do salário mínimo, nos parece sem fundamento teórico e

empírico a tese oficial, tão amplamente propalada, segundo a qual a manutenção do mínimo a níveis tão baixos - quanto os atuais (abaixo da média de seu valor histórico real, e inclusive abaixo do limite de subsistência) contribuiria para diminuir o nível de desemprego, pois como esperamos ter demonstrado, no setor capitalista a influência do mínimo sobre a determinação dos salários não é fundamental, e o emprego depende do investimento.

Outra conclusão que nos parece também - clara é a importância excessiva que se tem atribuído à política salarial vinculada ao mínimo, em detrimento de fatores como o caráter concentrador de renda do modelo econômico, suas relações estruturais ou conexões externas, o que não significa negar o papel da política institucional.

Resumindo: nos parece claro que o salário mínimo não corresponde à taxa de salários. O salário de base e, em geral, todos os salários são baixos, em primeiro lugar, porque como explicaremos no item 5, o modelo econômico do país, desde sua formação mais antiga, sempre favoreceu a concentração da renda, sem nunca ter-se orientado para o mercado de massas interno. Esta característica, que define por si mesma um padrão de acumulação, é fundamental. Em épocas mais recentes, concretamente desde meados da década de 1960, o governo por op -

ção política decidiu rebaixar o patamar da remuneração - do trabalho, reduzindo o valor real do salário mínimo e implantando, até o presente, uma política salarial de nítida essência contencionista e até recessiva nos seus - piores momentos. Não obstante, esta política tem um poder limitado sobre o mercado de trabalho e à medida que a economia retoma o ritmo de expansão, os salários reais tenderão a acompanhar o crescimento da produtividade, distanciando-se do mínimo, que fixado a um nível extremamente baixo, tem contribuído para a maior abertura do leque salarial (Souza e Baltar, 1980, p.1046), o que contribui para a segmentação do mercado.

Com relação ao salário mínimo; de um lado expressa o espírito da política do governo que desde 1964 tem sido a de manter sob rigoroso controle as relações do trabalho e, do outro, sua manutenção a um nível tão extremamente baixo tem implicações na esfera da produção, contribuindo para viabilizar o modelo de crescimento econômico adotado ao possibilitar a sobrevivência de parte considerável da estrutura industrial e agrícola de baixíssima produtividade, junto com setores de alta tecnologia, sem a necessidade de promover reformas de fundo na estrutura produtiva. Esta heterogeneidade inter e intrasetorial configura em padrão de acumulação - com baixa remuneração do trabalho, o que certamente contribui para aumentar a dispersão salarial, a estratificação social e o acúmulo do excedente do lado dos lucros e

ordenados, concentrando a renda como o demonstram os -
três últimos censos. Este salário mínimo colabora também,
pelo menos na visão de seus idealizadores, para manter .
achatados os preços relativos dos produtos primários ou
industrializados transacionados no mercado internacional,
de modo que parte do mérito dos sucessos do comércio ex
terior deveria ser creditado à classe operária pelos sa-
crifícios que lhe são impingidos.

Portanto, o salário mínimo legal, defini }
do exogenamente pelo governo a partir do critério de ga-
rantir um padrão de vida digno à parcela inferior da - }
classe trabalhadora, está desde o início dos anos sessen }
ta desvinculado deste objetivo, e desde então representa }
a orientação da política salarial do governo na estraté- }
gia de reproduzir um modelo econômico dual. Neste senti- }
do o mínimo é capaz de influenciar , sem contudo determi }
nar , as remunerações da mão-de-obra menos qualificada - }
dos setores não plenamente capitalistas, como a indústri }
a semi-artesanal, o pequeno comércio familiar, a presta- }
ção de pequenos serviços, as atividades econômicas sem }
vínculo empregatício e parte considerável da agricultura }
tradicional, atividades que podem ser rotuladas de setor }
informal.

TABELA Nº 1

Relação entre Salário Nominal de Operários Não Qualificados e Salário Mínimo

Mês/Ano*	1		2	
Data	W. n.q.mês	Data	Salário Min.	1 / 2
09/1961	13.048,80	10/61	13.216,00	0,98
03/1962	15.264,00	03/62	13.216,00	1,15
→ 03/1963	27.076,00	01/63	21.000,00	1,29
02/1964	49.562,40	02/64	42.000,00	1,18
→ 01/1965	81.033,60	03/65	66.000,00	1,23
08/1965	90.842,40			
→ 01/1966	120.700,80	03/66	84.000,00	1,44
09/1966	125.244,00			
02/03/1967	159,36	03/66)?	105,00	1,52
09/1967	161,28			
12/1968	255,36	08/68	129,60	
04/05/1969	255,36	05/69	156,00	1,64
11/12/1969	316,08			
04/05/1970	326,40	05/70	187,20	1,74
11/12/1970	364,32			
04/05/1971	351,36	05/71	225,69	1,56
04/05/1972	427,80	05/72	268,80	1,59
04/05/1973	555,60	05/73	312,00	1,78
04/05/1974	709,92	05/74	376,80	1,88
04/05/1975	984,96	05/75	532,80	1,85
12/1976	1.805,28	05/76	768,00	
04/05/1977	2.126,00	05/77	1.106,40	1,92
05/1978	3.122,40	05/78	1.560,00	2,00
05/1979	5.202,20	05/79	2.268,00	2,29
11/12/1979	6.523,20	11/79	2.932,80	2,22
05/06/1980	9.864,00	05/80	4.149,60	2,37
11/1980	13.788,00	11/80	5.788,80	2,38
05/1981	23.078,40	05/81	8.464,80	2,73
12/1981	36.398,40	11/81	11.928,00	3,05
06/1982	50.488,80	05/82	16.608,00	3,04
12/1982	64.934,40	11/82	23.568,00	2,75
06/1983	85.793,34	05/83	34.776,00	2,47
→ 04/1984	224.968,20	05/84	97.176,00	2,31

Salários -hora transformados em mensais ao multiplicá-los por 240? Não computadas as horas extras.!!! Hs/dia??

* 02/03/1967 - significa fevereiro/março/1967 .

Referência apenas a mês e ano.

** Série histórica baseada em 23 cargos (discutível).

b) Política Salarial, Emprego e Inflação

A nova política salarial de outubro de 1979 , implementada pela lei 6.708, deslocou o debate para os efeitos que as novas alterações institucionais causariam sobre a distribuição da renda, os preços e o emprego. Muitas vozes foram unânimes em considerá-la inflacionaria e estimuladora do desemprego.

Em relação à distribuição dos rendimentos do trabalho, em princípio, a lei não altera a distribuição funcional da renda, apenas propõe seu deslocamento entre os empregados de cima para baixo. Portanto, a questão básica consiste em conhecer seu poder de distribuir a renda do trabalho, em descobrir em que medida foi aplicada, e se foi capaz de alterar a estrutura salarial, isto é, a taxa de salários e sua distribuição.

À luz da teoria exposta a taxa de salários e a estrutura salarial não se alteram a curto prazo e por decreto. São variáveis endógenas , dependentes do padrão de acumulação, da composição dos mercados de trabalho e da estrutura organizacional das empresas, logo cabe a suspeita "a priori " de que dificilmente uma nova fórmula salarial conseguiria provocar sérias alterações nas relações de trabalho sem outras modificações no modelo econômico.

O efeito pretensamente distributivo da lei pode ser analisado em relação à distribuição funcional, pessoal e intra-setorial. Num primeiro momento a distribuição funcional deveria ser alterada pela elevação do salário real médio decorrente do aumento nominal de 22% sobre os salários reajustados há mais de seis meses da data de promulgação da lei 6.708, pela introdução da semestralidade e da reposição dos salários pelos picos (Camargo, 1980, p.981). Não obstante, para que este efeito altista sobre os salários possa perdurar e ser efetivo, a inflação não poderá aumentar a ponto de anulá-lo, o que exige que algum outro segmento da sociedade absorva a elevação dos custos do trabalho decorrentes da introdução da Lei. A experiência demonstrou que nem os mecanismos de mercado, nem os institucionais, foram capazes de proporcionar tal absorção e a prova disso é que em dezembro, poucos dias após sua promulgação, O C.I.P. afrouxou seus controles, o que é altamente significativo. O resultado foi a escalada inflacionária de 1981, alimentada, como veremos a seguir, por vários fatores, além da nova lei salarial que não veio complementada por medidas adequadas de controle de preços. Num segundo momento, passado o impacto da implementação, como a nova lei apenas repõe "a posteriori" o salário real médio erodido pela inflação, e o montante dos reajustes acima do INPC tendem a ser contrabalançados pelos que se situam abaixo deste índice, não há tendência para que no conjunto de

todas as empresas, ocorra distribuição de renda de lucros em direção a salários. Contudo, o resultado final - neste sentido irá depender do comportamento dos preços.

Os reajustes diferenciados dos salários-nominais propõem claramente uma redistribuição pessoal da renda do trabalho, que em princípio deveria contribuir para atenuar as fantásticas desigualdades constatadas pelos censos e PNDAS. Segundo a Lei 6.708, as remunerações até 11.5 salários mínimos teriam aumentos acima do INPC, e as superiores a este limite, o contrário. Assim, a elevação dos salários mais baixos ocorreriam a expensas dos mais elevados e dos ordenados.

Usando dados da RAIS de 1976, Camargo elabora uma tabela da distribuição dos salários por faixas de remuneração e por tamanho de empresas chegando à conclusão de que na indústria, 72,03% dos empregados ganhavam até 3 salários mínimos, 20,15% de 3 a 10 s.m., e 4,12% acima de 10 mínimos, e o que é muito significativo, nas empresas menores a percentagem dos que recebem salários na faixa inferior, é relativamente maior (Camargo, 1980, p.988).

Portanto, o que a lei parecia indicar era a opção oficial por uma distribuição pessoal da renda entre os trabalhadores. Os resultados de nossa pesquisa

indicam uma queda sensível dos ordenados a partir de 1980, enquanto sobem os salários reais, o que pode ser interpretado, como veremos no item 6, como decorrência da nova legislação. Contudo, esta tendência observada ao longo de 1980 e 1981 se interrompe em 1982 e desaparece em 1983 por causa da crise econômica e do violento surto inflacionário. ↙

Outro aspecto redistributivo da Lei se refere ao intra-setorial ou inter-setorial que segundo Camargo (1980, p.999) favorecia a concentração do capital. Como as empresas maiores pagam salários mais elevados, os aumentos dos custos do trabalho decorrentes da lei 6.708 serão maiores, justamente para as empresas menores e, para os setores onde elas predominam, ou onde os salários tendem a ser mais baixos. De modo que a aplicação da nova lei onera desproporcionalmente a folha de salários das empresas e setores economicamente mais fracos, aqueles que dificilmente conseguirão repassar aos preços o custo adicional, pois ou atuam em mercados fortemente competitivos ou subordinados às empresas líderes dos setores oligopolizados. Desta forma as empresas menores teriam de arcar com os acréscimos dos custos do trabalho o que as tornaria menos lucrativas, de onde a tendência para a concentração do capital.

!!!
NÃO HOUVE
↑ S. BAIXOS
e SIM
↓ S. ALTOS.

Na realidade o impacto redistributivo -

pretendido pela lei 6.708 e as que dela derivam por alterações sucessivas, foi atenuado e provavelmente anulado pelo aumento da rotatividade, da ineficiência dos controles de preços (Livio de Carvalho, 1981, p.805), e porque muitas empresas não aplicaram estritamente a lei, devido a compromissos e interesses em relação a seus mercados internos de trabalho. A questão da distribuição funcional ou pessoal da renda supera a abrangência da lei salarial. É inadmissível, mesmo do ponto de vista técnico, que a política salarial do governo possa constituir-se num instrumento eficaz de distribuição da renda do trabalho quando adotada de forma isolada.

Acreditamos que o efeito redistributivo da lei é pouco representativo, pois a evolução do salário "médio" calculado independentemente com dados do IBGE, ABDIB e PRIL (Quadro nº 3), parece depender mais da variação dos preços e do ciclo econômico do que da aplicação da Lei. De outro lado o efeito redistributivo entre as faixas salariais, pequeno em si (Livio de Carvalho, 1981, p.814), deve ter sido anulado pelo aumento da rotatividade da mão-de-obra, especialmente intensa entre os operários não qualificados e em condições de desemprego generalizado. Finalmente, sob a pressão da crise aberta e da tutela do F.M.I. o decreto 2013 de fevereiro de 1983, ou seu substituto o 2024, ao suprimir os 10% acima do INPC, eliminam de vez qualquer possibilidade distributi-


va a favor dos assalariados do nível inferior, restando apenas o efeito compressor sobre os salários mais elevados. E mais recentemente, o expurgo do INPC em junho, o decreto 2045 do mês seguinte e os decretos 2064 e 2065 - do final do ano, invertem completamente o sentido da lei original. Agora se trata de inequívoco arrocho salarial para todos os que recebem remunerações do trabalho.

Com relação à distribuição da renda entre setores ou empresas, não há evidência de efeitos significativos, pois como o mostram as tabelas de Camargo, a folha de pagamentos das grandes empresas tende a diminuir ligeiramente enquanto que com as das menores ocorre o contrário. Na realidade, e segundo dados da PRIL, parece que as primeiras não aplicaram rigidamente a lei, e as segundas puderam recorrer à rotatividade. Para umas e outras restou a porta escancarada da inflação permitindo o repasse imediato de seus custos para os preços. Se alguma alteração ocorreu nas taxas de mark-up a causa deverá ser procurada na limitação do mercado em crise, e não nas pressões do custo de trabalho.

Portanto, concluímos que não há evidência de que a política salarial tenha sido capaz de alterar a distribuição funcional ou pessoal da renda, certamente, contribuiu para aprofundar a crise. Segundo nossa pesquisa, a taxa de salários no segundo semestre de

1982, diminui de 3 para 2,7 salários mínimos juntamente com as remunerações das demais categorias profissionais - em virtude da crise econômica, de forma que a recente deterioração das remunerações do trabalho não deve ter alterado a distribuição salarial. Neste sentido, a lei 6.708 e os decretos-lei posteriores foram insuficientes, como era de se esperar, para melhorar o padrão salarial, o que só pode ocorrer no contexto de mudanças estruturais no modelo de acumulação.

O debate em torno do possível efeito inflacionário da lei foi particularmente intenso até o final de 1982, quando o governo passou a reconhecer publicamente que tal responsabilidade cabia de longa data ao fantástico déficit público. Os inimigos da nova lei salarial, parte da classe patronal e os economistas ortodoxos convictos, argumentavam que "A atual política salarial é inflacionária e contrai o nível de emprego" (Considera, 1982, p. 65), e dirigiam suas críticas contra os pontos seguintes:

- 
- I - A semestralidade, argumentavam, eleva o salário real médio que ao ser repassado aos preços provoca mais inflação.

II - Salários mais elevados resultarão em substituição de trabalho por capital, com redução do nível de emprego.

III - Os reajustes diferenciados tenderão a provocar um deslocamento de rendas remunerações mais elevadas para as mais baixas, o que deverá desequilibrar a composição de demanda por bens de consumo corrente.

IV - A redução da frequência dos reajustes impedirá, finalmente, o combate mais eficaz contra a inflação.

A continuação tentaremos provar a falácia em que incorrem estes argumentos e o que realmente ocultam.

Os reajustes de salários seriam realimentadores da inflação passada se todos eles ou sua média fossem corrigidos acima da variação dos preços. Como o que a Lei prevê é a reposição, ex-post, pelos picos dos salários reais de seis meses atrás, ela não tem, necessariamente, conotação inflacionária. (Considera, 1982, p. 72). Se trata apenas de uma indexação a mais e como tal contribui para a elevação dos preços, pois toda indexação é inflacionária na medida em que repõe valores perdidos, e em fazendo-o, estimula as perspectivas de novos aumentos. O único fator que poderia ser acusado de "realimentador"

do processo inflacionário seria a parcela dos 10% acima do INPC, porém suficientemente contrabalançada pelas faixas com reajuste abaixo do mesmo. Simulações e testes empíricos (Camargo, 1980, Livio de Carvalho, 1981), provaram que a variação do custo de mão-de-obra decorrente da lei é insignificante para o conjunto das empresas. (A)

Camargo (1980, p.999), mesmo ignorando - deliberadamente a questão da rotatividade, prova com dados da RAIS, o contrário : que o impacto global da lei seria no longo prazo anti-inflacionário. A tendência altista dos preços ocorre apenas no primeiro momento da introdução da semestralidade, que eleva o salário real médio. Recomposto o mark-up das empresas, os reajustes de salários menores do que o INPC para as grandes empresas, que são as que fixam os preços para o conjunto da economia, farão com que a variação do custo do trabalho repassado aos preços seja inferior a este índice, de onde o efeito anti-inflacionário de longo prazo. Embora esta argumentação pareça coerente, não representa a realidade porque supõe, equivocadamente, que os controles de preços são eficientes. Portanto, a nova política salarial é inflacionária na mesma medida que qualquer outro componente de custo igualmente indexado, com o poderoso atenuante de que neste caso a indexação é semestral, a posteriori e parcial, na medida em que o INPC é subestimada. Agora, como é possível que a política salarial -

Não
é sim
poderosa

possa ser um foco detonador de preços se nem mesmo consegue manter o valor real dos salários ?.

Acusar a política salarial de causadora de desemprego significa incorrer no grave erro teórico - de vincular salários e emprego ao nível macroeconômico . Keynes e Kalecki provaram suficientemente que o emprego depende do investimento. O desemprego aberto, inclusive de mão-de-obra qualificada, fato novo neste país, é uma das múltiplas manifestações da crise econômica. A manutenção dos salários reais, ao contrário, estaria certamente contribuindo para a sustentação da demanda e consequentemente do emprego. De outro lado a substituição de mão-de-obra por capital é uma questão muito mais ampla , que independe de qualquer modificação transitória da legislação trabalhista. Implica numa mudança da matriz tecnológica e do padrão de acumulação, e depende do movimento do ciclo econômico no longo prazo.

A crítica da lei pelo lado da desestruturação do perfil da demanda presente, além de falsa é moralmente suspeita (Tavares e David, 1982, p.72), pois neste país onde a maioria é pobre e muitos são os miseráveis , o aumento da demanda por bens de consumo primário deveria ser saudada como um êxito retumbante em qualquer circunstância. Porém, esse não é o caso. Os autores acima provam que esta tese não tem fundamento empírico pois

durante o ano de 1980 e 81, o aumento de preços dos produtos industrializados subiu mais do que os agrícolas e o índice de preços por atacado dos bens de consumo durável superou o índice dos preços do setor primário.

Finalmente, afirmar que a nova política-salarial torna impraticável a luta contra a inflação é um exagero, pois a atual inflação brasileira não é só de custos, e muito menos de custo do trabalho, que mal representa um quinto do valor da transformação industrial. O que esta política conseguiu evitar até 1983, foi um arrocho salarial maior e o tratamento de choque sobre a inflação exclusivamente do lado do trabalho e apesar de todas as limitações apontadas no texto e na aplicação, a lei 6.708 e suas modificações até o decreto 2012, ainda favorecia alguns segmentos da classe trabalhadora.

Concluindo, sobre a questão mais significativa, que seria a de como a nova lei salarial afetou o mercado de trabalho, parece-nos, de acordo com os resultados de nossa pesquisa, que as empresas com maior poder de mercado não a aplicaram integralmente para não achatar demasiado o rendimento de seus funcionários mais categorizados, porém o suficiente para rebaixar os ordenados, enquanto os salários, especialmente os menores, se elevam ao longo de 1980 e 81. Esta questão será trata

da com mais detalhe no item 6. Agora, como estas empresas atuam em setores oligopolizados e no momento livres do rigor dos controles de preços, é perfeitamente previsível que os reajustes nominais de salários tenham sido integralmente repassados aos preços. Contudo, consideramos que não é possível medir o efeito inflacionário deste comportamento quando no conjunto da economia atuam simultaneamente fatores poderosamente inflacionários como o déficit público, e maxidesvalorização cambial, os custos financeiros internos e externos etc. o que torna um exercício espúrio a tentativa de medir o efeito inflacionário da nova política salarial. O efeito mais concreto da lei 6.708 foi a semestralidade dos reajustes que evitou uma queda maior do poder de compra dos salários à medida que a inflação se tornou rapidamente crescente. Porém, seu efeito sobre a distribuição da renda, inflação e emprego está ofuscado pelas sucessivas modificações da lei original em intervalos curtos de tempo, o descontrole dos preços desde 1979, e a crise profunda de 1981 em diante. Não obstante, seu papel não é fundamental no quadro econômico recente.

3. CRESCIMENTO ECONÔMICO E CONCENTRAÇÃO DE RENDA

O objetivo imediato deste item é analisar o caráter concentrador da renda contido no padrão de acumulação, que define a fase da industrialização moderna a partir de meados dos anos cinquenta, e que resultou numa alternativa de desenvolvimento dependente, contraditória e socialmente excludente, apesar da notável performance de produção industrial, e assim fundamentar na análise histórica a experiência factual da deterioração da distribuição da renda, que acabamos de considerar pela versão de vários autores, e que a seguir constataremos por intermédio de nossa própria pesquisa.

3.1. A industrialização moderna. Um modelo contraditório e dependente.

No decorrer dos anos cinquenta a economia brasileira completa o ciclo de substituição de importações, enquanto implanta um novo padrão industrial de intensa acumulação, que por não contar com uma prévia e suficiente base de formação de capital, desembocará na crescente intervenção do Estado e do capital estrangeiro (Oliveira, 1977, p.177). Nesta fase da industrialização moderna, o Estado assume a produção do setor de infraestrutura; energia elétrica, petróleo e derivados, siderurgia, construção de estradas, etc, visando corrigir os pontos -

de estrangulamento (Lessa, 1981, p.26), e as empresas multinacionais, os setores da indústria mecânica, material elétrico, e material de transporte, que passam a integrar o centro dinâmico do processo de acumulação, absorvendo intensamente capital, trabalho e tecnologia.

Esta industrialização pesada, capital-intensiva, se insere num contexto social e econômico subdesenvolvido, como o provam a superoferta estrutural de mão-de-obra não qualificada, a baixíssima taxa salarial, a reduzida integração, inter e intra-setorial da indústria, as limitações da infraestrutura, as disparidades regionais, etc., de onde resulta um modelo de intenso crescimento econômico, porém inadequado, como veremos, para superar as contradições e debilidades estruturais de uma economia atrasada e dependente. F.H.Cardoso e E. Falleto caracterizam o processo como:

"Uma industrialização baseada num mercado urbano restringido, mas suficientemente importante, em termos de renda gerada, para permitir uma 'indústria moderna'. Evidentemente, esse tipo de industrialização vai intensificar o padrão de sistema social excludente que caracteriza as economias periféricas, mas que nem por isso deixará de converter-se em uma possibilidade de desenvolvimento, ou seja, um desenvolvimento em termos de acumulação e transformação da estrutura produtiva para níveis de complexidade crescente" (Cardoso e Faletto, 1977, p.123).

O Estado empresário e o capital internacional controlam os setores estratégicos onde se realizam as aplicações tecnológicas que comandam o processo de modernização. Sua composição solidária, que se torna explícita desde o Plano de Metas e se intensifica após 1964, tem inclusive, um significado geo-político que transcende os interesses convencionais e imediatos do capital, e define, segundo acreditamos, o caráter dependente e socialmente excludente do padrão de acumulação que, apesar de suas contradições, é altamente dinâmico.

O novo capital e o progresso tecnológico

correspondente, quando aplicados em grande escala sob condições estruturais de subdesenvolvimento não resultam na generalização e difusão dos ganhos de produtividade, e tampouco, na tendência para a homogeneização ou encadeamento, em todos os sentidos, do aparelho produtivo. Ao contrário, ambos permanecem restritos aos setores dinâmicos, onde a produtividade se eleva de forma que os setores mais modernos passam a coexistir com os mais atrasados, aprofundando a dualidade estrutural, tanto setorial como regional (Tavares, 1974, p.188). A taxa de salários condicionada pelos setores de mais baixa produtividade, permanecerá achatada, enquanto que nos setores novos ou modernizados a elevação da produtividade passa a ser incorporada preferencialmente pelo capital. O baixo nível de organização e reivindicação da classe trabalhadora, que resulta, em boa medida, da super-oferta de mão-de-obra, e se manifesta na exiguidade dos salários, garante a sobrevivência dos setores mais atrasados, num perverso feedback de perpetuação da pobreza, pois é sua produtividade que tende a fixar o limite mínimo da remuneração do trabalho.

A dependência tecnológica será decisiva na configuração da formação social que L.C.Bresser Pereira busca expressar com a denominação de "Subdesenvolvimento-Industrializado" (1977), e que condensa as características fundamentais do modelo de desenvolvimento.

"Finalmente, nesta caracterização básica do funcionamento do sistema, temos a dependência tecnológica. O tipo de industrialização capital-intensiva, a ênfase nos bens de consumo duráveis e em particular no automóvel, a concentração da renda, o dinamismo do setor moderno em relação ao tradicional, o endividamento externo, são todas as manifestações de um processo de desenvolvimento dependente" (Bresser Pereira, 1977, p.245).

As dualidades estruturais , inter e intra-setoriais, ou regionais, que respondem pela coexistência de diversos níveis tecnológicos e de produtividade , mantêm a taxa de salários nivelada por baixo, o que por sua vez impede a generalização do progresso técnico, a homogeneização da estrutura industrial e a melhor distribuição dos ganhos de produtividade, de onde se conclue que os efeitos da introdução intensiva de capital e progresso técnico sobre a estrutura de produção e distribuição dos países atrasados, são essencialmente diferentes dos que observam nos países desenvolvidos, de onde a inoperância do transplante, puro e simples, de processos de modernização de uma para outra realidade sócio-econômica.

Se ciência e técnica encerram dentro de si um projeto de civilização, pode-se imaginar que a transferência de modelos tecnológicos dos países avançados para os mais atrasados deva acirrar as contradições, sócio-econômicas, ao reproduzir, em escala reduzida e fora de seu contexto original, modos de vida semelhantes . O progresso tecnológico enquanto restrito aos setores dinâmicos da indústria contribuirá como veremos, para a concentração da renda e do capital. Inclusive, a súbita mudança pode tornar-se até marginalizante quando penetra nos setores tradicionais expulsando mão-de-obra.

Resumindo: a modernização levada a cabo pelo Estado e o capital internacional ao final do processo substitutivo de importações, se concentrou nos novos e modernos setores da indústria de transformação, enquanto que a taxa de salários, permanecia em seu baixo patamar histórico devido à coexistência dos setores tradicionais de mais baixa produtividade, e a um amplo setor informal que observa parcela ponderável do emprego. Nestas circunstâncias a expansão do mercado interno tende a ser insuficiente para sustentar a taxa de acumulação, que passa a depender das decisões autônomas de gastos do D_I e D_{II} , periodicamente ameaçadas pelas limitações de financiamento e das economias de escala, decorrentes da estrutura global subdesenvolvida.

Para Celso Furtado o predomínio do capital estrangeiro, de sua tecnologia e de suas empresas, define um padrão de acumulação dependente e contraditório, que conta com a solidariedade da elite burguesa nacional e o decidido apoio do Estado. Este sistema industrial moderno que se implantou no Brasil a partir do governo J.K., visava reproduzir o padrão de acumulação das economias centrais, acreditando cegamente, que a industrialização por si mesma quebraria os grilhões do subdesenvolvimento. A experiência posterior não comprovou a tese e, segundo o autor, apenas articulou uma nova e mais eficiente forma de dominação e dependência externa (Furtado, 1973. p.13).

3.2. A tese do subconsumo e a concentração da renda.

A análise dos efeitos sobre a distribuição, decorrentes da dinâmica do processo da industrialização moderna, tem levado alguns autores a apontar a tendência para o subconsumo como a principal causa da crise que se manifesta na década de sessenta, e cuja saída foi paradoxalmente, a maior intensificação da concentração da renda e do capital.

Para Furtado o padrão de industrialização adotado, excessivamente dependente do capital e da tecnologia estrangeira, representa em primeira instância um modelo de industrialização desvinculado dos reais interesses da sociedade nacional, pois resultou na opção preferencial pelo consumo supérfluo, o que denota seu caráter excludente. A não incorporação sistemática e garantida dos ganhos de produtividade aos salários, será responsável por desequilíbrios permanentes na esfera da realização que ameaçam a estabilidade do processo de desenvolvimento.

"No caso especial de capitalismo que estamos considerando, não se forma o vínculo causal entre aumento de produtividade (engendrado pela elevação da dotação de capital por trabalhador e pelo progresso técnico) e a elevação da taxa de salário que parece constituir a engrenagem básica da economia capitalista industrial moderna." (Furtado, 1973, p.27). (4)

Para Furtado, a crise econômica dos anos sessenta, seria basicamente de realização, provocada pela tendência ao subconsumo decorrente dos mecanismos concentradores de renda, inerentes ao modelo de industrialização dependente, tais como a assimétrica distribuição dos ganhos de produtividade obtidos nos setores industriais modernos de instalação recente.

A tese subconsumista da reversão do ciclo se apoia no fato da redução do peso relativo da massa salarial, que implica em dificuldades de realização no D_{III} , o maior setor industrial em termos absolutos; na constatação da insuficiência do mercado para bens de consumo durável, o que afeta o D_{II} ; e no esgotamento do modelo de industrialização por substituição de importações (Bresser Pereira, 1972), o que tem a ver com a perda do dinamismo do D_I . Neste contexto, a condução da po-

lítica econômica: salarial, fiscal e sobretudo a reforma do sistema financeiro do governo pós-64, se orientará para a promoção de um novo e mais intenso movimento de concentração da renda, com a finalidade de estruturar o mercado de bens de consumo durável, permitindo que o núcleo dinâmico da indústria, na época com ampla capacidade ociosa, voltasse a operar plenamente, como ocorrerá de pois de 1968.

Conclue-se, portanto, que o padrão de acumulação, que na fase de instalação havia privilegiado o D_I e o D_{II} por decisões estratégicas do Estado e do Capital estrangeiro, ao ser incapaz de gerar sua própria base de sustentação, pela ampliação do mercado interno, foi o responsável pelo aprofundamento da dualidade estrutural da economia do país, apesar da modernização e do crescimento da produção. A partir daí, e desde o ponto de vista subconsumista, as possibilidades de realização correm por conta da política econômica, imposta autoritariamente contra os interesses imediatos da maior parte da sociedade, aquela que não participou dos benefícios da modernização industrial. Assim, com o objetivo de criar o perfil de demanda conveniente para o tipo de oferta existente, promoveu-se o processo de concentração de renda através da política salarial e fiscal, diretamente, e de forma mais velada, pela manutenção da inflação. As exportações de manufaturados incentivados jogam um papel

importante como complemento da demanda interna do setor de bens de salário, o D_{III} . O sucesso desta política, permitirá um novo ciclo de expansão entre 1968 e 1974, porém mantendo as mesmas características básicas do padrão de acumulação que Furtado resume a seguir:

"A retomada da expansão deveu-se à injeção de gastos autônomos realizados pelo governo e pela classe média alta. Que os salários hajam continuado a baixar - constitui simples aspecto da política social, sem qualquer vínculo com o mecanismo da expansão". (Furtado, 1973, p.52).

Mais adiante:

"A ampliação relativa e absoluta do mercado de bens duráveis de consumo, articulada a uma política de criação de empregos e de subsídios às exportações, responde pela elevada taxa de expansão que se observa no Brasil a partir de 1968". (Furtado, 1973, p.63).

Pode-se concluir que o padrão de acumulação responsável pela fase inicial da industrialização moderna, parece resultar da interação da vontade política-

pelo desenvolvimento econômico, originada na esfera de influência da administração do Estado, em conjunto com o movimento de expansão cíclica do capital internacional, num momento histórico especialmente favorável ao estreitamento dos vínculos da dependência internacional. Desta interação deriva o padrão tecnológico introduzido no país e que condicionará a nova estrutura de produção longamente dissociada da realidade socioeconômica da nação, o que torna compreensível, apesar de lamentável, o crescente autoritarismo político e econômico que tem sido a marca distintiva das administrações após 1964.

Como alternativa de desenvolvimento Celso Furtado (1969) propunha um amplo e revolucionário processo de distribuição de renda comandado pelo Estado - através de uma política fiscal específica. Já a retomada da expansão econômica, a partir de 1968, pela opção-oposta, ou seja, pela intensificação da concentração de renda, provou que a dinâmica do modelo de industrialização moderna, independente do consumo de massas, pois não é este o setor que lidera o processo de acumulação, cuja expansão ou retração depende do comportamento geral da economia, não é autônoma.

3.3. A Tese da Superacumulação

A tese da tendência para a estagnação , derivada da natureza dependente da industrialização moderna (Furtado, 1966) , ou as versões sobre o esgotamento do modelo de substituição de importações (Bresser , 1972) , são insuficientes para explicar o movimento cíclico da economia brasileira nas últimas décadas e a concentração da renda, que é, de forma mais ampla, o objetivo deste trabalho.

Através da análise das relações intersectoriais na Indústria, Maria da Conceição Tavares (1978), mostra como a concentração da renda não impede a expansão industrial moderna, pois a evolução do ritmo de acumulação independe do comportamento do mercado de massas. O setor de bens de salário não lidera a acumulação, que cabe aos setores de bens de produção (bens de capital e indústria básica), e de bens de consumo durável, ambos - sob a responsabilidade maior do Estado e do Capital internacional. O grande capital privado nacional, o outro componente do tripé, tem representação importante, porém, como tributário de ambos, não lidera o processo.

Em 1973, o setor de bens de consumo corrente, representava, com seus insumos , mais de 40% do valor de produção industrial, porém não comanda o proces

so de acumulação, porque é incapaz de gerar sua própria-demanda, já que o volume de salários depende em última - instância do desempenho global da economia, condicionado pelo comportamento dos setores líderes, o D_I e D_{II} , que definem a taxa de acumulação e, conseqüentemente, o nível de emprego e salários. O setor tradicional detém, apesar de sua amplitude, um poder de compra individual muito baixo, daí que haja um certo exagero em atribuir às suas crises de realização a responsabilidade pelo comportamento do ciclo. Por esta razão, na economia brasileira, o nível de remuneração do trabalho é um fator relativamente menos importante na configuração da demanda global, pois a evolução do ciclo, com suas tendências e contradições, depende fundamentalmente das decisões autônomas de gasto das empresas dos setores dinâmicos, onde se inclui o Estado. ⊗

A partir do início da industrialização - pesada, na década de 1950, o comando do processo de acumulação cabe, segundo Maria da Conceição Tavares, aos setores dinâmicos: a indústria de material de transporte, material elétrico e mecânica; setores com alto poder de encadeamento porém de escassa dimensão relativa, o que os incapacita para sustentar uma taxa de acumulação elevada e estável no longo prazo, de onde a tendência para as flutuações cíclicas. A já mencionada solidariedade entre o Estado e o capital internacional contribue decisivamente para a rápida expansão dos setores pesados da indústria, em função de um projeto de industrialização-acelerada, embora notoriamente dependente, tanto na primeira fase, que corresponde à implantação do Plano de Metas, como na segunda, a do milagre econômico entre 1968- e 1974. Porém, esgotados, em ambas, as possibilidades - dos gastos autônomos para a formação de capital nos setores controlados pelas empresas estatais e multinacionais, os novos setores industriais tendem a operar com capacidade ociosa e não conseguindo criar de forma contínua demanda suficiente, em razão de seu baixo peso relativo no valor global da indústria de transformação, se tornam - incapazes de gerar um modelo de crescimento auto-sustentado. Esta é a raiz das flutuações cíclicas da economia-brasileira nas duas últimas décadas.

Resumindo: O auge ou declínio do ciclo recente não depende do comportamento do mercado de bens de consumo corrente (a fatia maior da produção industrial), relacionado, obviamente, com a redução dos salários em relação à produtividade, e sim do movimento cíclico da taxa de acumulação definida pela dinâmica própria dos setores líderes, o setor de bens de capital e de bens de consumo durável (relativamente menores em termos absolutos) (Tavares, 1978, p.76 e 77).

De outro lado, a expansão excessiva dos setores modernos tem sua explicação no comportamento fortemente oligopolizado da economia, pois toda vez que o setor de bens de capital se aproxima do limite de sua capacidade ociosa, a concorrência oligopolista entre as grandes empresas, multinacionais ou nacionais, as leva a crescer à frente da demanda imediatamente previsível, com o intuito de preservar suas participações relativas no mercado, o que virá a exigir o correspondente expansão do setor produtivo estatal, como principal fornecedor de insumos básicos e serviços, dado seu caráter complementar na industrialização moderna. Esta dinâmica, que é a mesma desde o Plano de Metas (Tavares, 1978, p.74), será a responsável principal pela tendência à superacumulação nos períodos do auge do ciclo, quando os setores dinâmicos conseguem gerar suas próprias demandas. Assim, no entender da autora, a concorrência interoligopolista

e o papel associado do Estado são os grandes responsáveis pelo crescimento "espasmódico" da taxa de acumulação.

Já o setor de bens de consumo durável - tem, apesar de seu menor peso relativo no valor da produção industrial, um alto poder de comandar o ritmo de acumulação e o movimento do ciclo. Seu crescimento ocorre - também de forma descontínua , e nos períodos de auge, que coincidem com sua montagem entre 1955 e 60, ou ampliação de 1970 a 73, mostra nítida tendência para o superinvestimento ou superdimensionamento da capacidade produtiva, o que na fase de baixa do ciclo se converterá na superacumulação responsável pela crise de realização , superada graças ao processo de concentração da renda, como ficou provado à época do "milagre".

Portanto, a tendência cíclica da economia brasileira na fase de sua industrialização moderna , deriva da incapacidade dos setores líderes em garantir - a estabilidade do nível de demanda adequada, pois sua expansão não se orienta tanto pelas possibilidades reais de retorno sobre o capital investido, quanto pelas forças da concorrência interoligopolista, interna ou internacional, que os impele para o superdimensionamento da capacidade produtiva, enquanto que o setor estatal também contribue para reforçar a tendência cíclica, dado -

que seus investimentos coincidem , porque complementares, com os do grande capital internacional, mudando apenas , o grau de autonomia em relação à forma de financiamento cada vez mais auto-suficiente. Assim, a expansão dos setores de bens de capital e consumo durável, depende das decisões de gasto do capital internacional e estatal. Estas decisões podem estar, por sua vez, desvinculadas do movimento do ciclo de curto prazo, como aconteceu pós - 1974, quando por opção política do governo, as empresas-estatais e a grande indústria de base nacional, passaram a investir maciçamente nos setores de infraestrutura , bens de capital e insumos básicos, a fim de sustentar artificialmente a taxa histórica de crescimento, contra todas as evidências de reversão do ciclo, apostando na "volta por cima" sobre a crise mundial, num monumental blefe que afinal não teve êxito .

O setor de bens de consumo corrente depende inteiramente do comportamento do ciclo, de modo que suas fases de expansão e modernização se seguem aos movimentos de alta do mesmo, quando o crescimento da taxa de acumulação , após elevar o nível de emprego, produtividade e salários, reflete sobre a ampliação da demanda. Já nas fases mais recentes, de forte retração salarial, como entre 1963 e 67 e de 1981 em diante, quando a depressão cíclica coincide com a implementação de políticas de ajuste ortodoxas, a alternativa mais favorável dos

setores tradicionais consistiu em voltar-se para o mercado internacional, aproveitando os baixos custos de produção e a variada gama de incentivos fiscais à exportação de manufaturados. Se a esta complementação externa adicionarmos a que representa a contínua expansão das populações urbanas, apesar de seu baixo poder aquisitivo, poderemos concordar com Maria Conceição Tavares, para quem:

"a expansão do mercado interno é compatível com a piora considerável na distribuição pessoal da renda como a que ocorreu nas últimas décadas".

ou como afirma imediatamente a seguir, referindo-se ao caráter mais geral do modelo de industrialização recente:

"Neste sentido resolver o atraso industrial num 'capitalismo tardio' não equivale a solucionar os problemas do subdesenvolvimento e da pobreza".

(Tavares, 1978, p.83).

Concluindo: o modelo de crescimento econômico, baseado na industrialização moderna liderada pelo D_I e D_{II} , implantado sob condições estruturais de subdesenvolvimento, cujo paradigma pode ser a extremamente baixa taxa de salários, tende a configurar um padrão-

de acumulação, instável, devido ao baixo peso relativo - dos setores líderes; socialmente excludente, por causa - da tendência para a concentração da renda; além da marca da dependência externa e da crescente participação estatal; manifestações , todas elas , decorrentes de suas contradições internas.

Ainda no que se refere ao movimento de concentração da renda, acreditamos que ele é alimentado - por várias fontes endógenas ao modelo econômico, e, entre outras, certamente, pelo caráter inflacionário com que tão frequentemente se financiou a modernização industrial através dos elevados déficits públicos e do excessivo endividamento das empresas públicas e privadas, enquanto que nas fases de depressão do ciclo, o diagnóstico conservador do fenômeno inflacionário, resultou em políticas de ajuste de corte monetário-ortodoxo (Administração Campos-Bulhões de 1964 a 1966, ou a atual sob a tutela do F.M.I.), que propuseram abertamente a recessão e a redução por decreto dos salários . Esta é a preocupação que expressamos a seguir.

3.4.. Inflação e Concentração de Renda

Um dos fatores que mais tem contribuído - para a concentração da renda é, sem dúvida a manutenção - do processo inflacionário. Por exemplo, o valor real do

salário mínimo começa a diminuir justamente em 1958, quando se inicia a elevação mais acentuada dos preços, e continuará depreciando-se, no decorrer da primeira metade da década seguinte, à medida em que a inflação se acelerava. Entre 1960 e 65 o índice geral de preços aumentou 60%, aproximadamente, e o salário mínimo real diminuiu 44%, mostrando uma tendência que será amplamente comprovada para os anos seguintes, na pesquisa salarial que desenvolvemos na parte final deste trabalho.

A tendência inflacionária esteve frequentemente associada com a forma de financiamento da acumulação. Durante a execução do Plano de Metas os déficits da União, em torno de 3% do P.I.B., foram cobertos com expansão de moeda, e a taxa de inflação deste período foi de 24,7%, enquanto no primeiro lustro da década tinha sido de apenas 16,6%. De fato, o Plano de Metas, o início sistemático da industrialização pesada, não contou com um esquema garantido de financiamento, e a questão foi sendo solucionada de forma pragmática, pois nem o setor público, nem o privado, dispunham de instrumentos adequados para a captação de recursos. A intermediação financeira da época, voltada para uma economia mercantil, era inadequada para as necessidades da indústria moderna (Lessa, 1981, p.28). Apesar do governo ter utilizado com eficácia o tradicional confisco cambial, o Plano foi financiado inflacionariamente. O governo não recorreu ao

endividamento interno e nem a uma política fiscal mais agressiva, optou por financiar o déficit decorrente dos investimentos em energia, transportes, a nova capital, além da cobertura dos déficits das estradas de ferro e das companhias de navegação, pela linha de não colisão - com os interesses dominantes, isto é, pela expansão dos meios de pagamento, no que contou com o aplauso do meio empresarial (Lessa, 1981, p.33). De outro lado o aporte de capital estrangeiro foi utilizado para financiar a importação de bens de capital que tornaram possível a instalação e modernização dos setores pesados da indústria de transformação.

Vimos que o esquema de financiamento do Plano de Metas se apoiou no manejo pragmático dos instrumentos monetários, cambiais e fiscais, mais voltados para a execução das ambiciosas metas do Plano, do que para a consecução da estabilidade do sistema como recomendada - pelo F.M.I. na época. Assim a política monetária supriu as deficiências da política tributária, a inadequação dos intermediários financeiros e a inexistência do mercado de capitais. Porém o custo de tal esquema de financiamento, imprevidente e até perdulário, recaiu sobre o conjunto da sociedade através do surto inflacionário, e especialmente sobre a classe trabalhadora, o segmento mais indefeso à elevação dos preços. Já os benefícios foram apropriados pelas empresas que tiveram a oportunidade de capi

talizar-se aproveitando os preços baixos dos insumos e serviços fornecidos pelo setor público, e os favores concedidos pelo Estado. É justamente, este caráter social-excludente, endógeno ao padrão de acumulação, talvez o maior responsável pela tendência à concentração da renda instrumentalizada por intermédio do processo inflacionário.

Com a crise aberta de 1963 em diante, a inflação já não mais poderia ser de demanda. Era de custos e, inclusive, resultava do mecanismo de defesa das margens de lucro das empresas oligopólicas (Rangel, 1978), que dominam os setores mais dinâmicos da economia nacional, na época operando com ampla capacidade ociosa e elevados custos médios. O ponto de vista oficial da questão era outro. Entre as causas da inflação caracterizada também como de custos, e apontadas pela equipe econômica do governo Costa e Silva se citam: a elevação da taxa de juros, o aumento das tarifas de serviços públicos e o aumento dos impostos, porém, como lembra L.C. Bresser Pereira (1972, p.150), o lucro das empresas, a rigor um custo a mais, e que constituía uma fonte importante da elevação dos preços, não aparece no diagnóstico oficial. Assim, nesse mesmo período, enquanto que a título de ajuste macroeconômico, os salários dos trabalhadores eram fortemente achatados, especialmente os das categorias inferiores, como mostra nossa pesquisa, as em

presas oligopólicas, o Estado, o setor financeiro, e até as camadas sociais com disponibilidade para poupar, defendiam, pela alternativa inflacionária, agora garantida por mecanismos de indexação como a correção monetária, a remuneração satisfatória dos diversos capitais, repassando para o resto da sociedade o custo da ociosidade e o peso do ajuste, que como já dissemos, procura adequar a demanda à estrutura da oferta pré-existente, através da manipulação dos instrumentos de política econômica (Furtado, 1973, p.51).

Pode-se dizer que, passado o auge da expansão industrial, a inflação deixou de ser um fator estimulador do crescimento, para transformar-se num útil e prático instrumento de concentração da renda.

Da mesma forma, nos anos setenta, a pressão inflacionária se faz sentir com maior intensidade uma vez concluído o auge do ciclo em 1974. Durante o período de sustentação do crescimento econômico entre 1975 e 1980, a variação anual dos preços se acelera, passando de 29 para 110%. A responsabilidade por esta fantástica elevação cabe a um conjunto de fatores que pressionaram de forma nova e poderosa os custos de produção, e, em especial, os custos financeiros. São eles, o progressivo descontrole do sistema financeiro que se inicia com a liberação das taxas de juros em 1976 e se amplia com a política de endividamento interna derivada, de um lado, da decisão de manter uma elevada posição de reservas cambiais, que em 1978 atingiu 11.9 bi US\$, e de outro, do significativo déficit público. A necessidade de enxugar a enxurrada de moeda resultante da manutenção das reservas cambiais e de financiar o déficit do governo em tor-

no de 5% do PIB, e o custo financeiro da própria dívida interna acabaram por desvirtuar completamente o significado original das operações do mercado aberto. A taxa de juros aumentava e com ela os custos financeiros das empresas que, em geral, tinham elevado seu grau de endividamento ao longo dos últimos anos.

No decorrer de 1979 surgem novos e poderosos focos de inflação: a elevação do preço do petróleo e dos juros internacionais; o grave desequilíbrio financeiro do tesouro, decorrente também da parafernália de subsídios; a atualização das tarifas dos serviços públicos; elevação dos impostos; a nova política salarial e, finalmente, a maxidesvalorização cambial.

Neste quadro adverso, institucionaliza-se, como mecanismo de defesa geral, a indexação quase plena da economia o que, em princípio, perpetua indefinidamente o processo, tornando sua reversão praticamente impossível. De fato, é público e notório, que os graus de liberdade para a condução da política econômica no contexto das relações de força que geraram o presente impasse, são praticamente inexistentes.

A recessão implantada em 1981, e que se alastra até o presente, recaiu, mais uma vez, com sua maior virulência, sobre os segmentos mais débeis, as pe-

pequenas empresas e a totalidade da classe trabalhadora. O grande capital oligopolista, usou de novo o expediente - de elevar seus preços para cobrir os custos da ociosidade, enquanto que o setor financeiro, também oligopolizado, lucrou despudoradamente aproveitando os juros extorsivos cuja principal razão de ser está na política monetária ortodoxa e no mais amplo descontrole das finanças públicas. Resulta claro que tamanha inflação favorece os especuladores, onde se incluem todo o sistema financeiro, as empresas com disponibilidade de caixa e os grandes poupadores, num franco e aberto processo de acumulação financeira, de transferência de renda do setor produtivo para o especulativo.

Sintomaticamente, enquanto se processa a concentração do capital e da renda, a alternativa de desindexação proposta pelo governo em 1983, consistiu na intensificação do arrocho salarial, que afinal acabou vingando com a aprovação do decreto-lei 2.065, que além de não surtir qualquer efeito significativo sobre o nível de preços, penalizou desnecessariamente a classe trabalhadora, que conhece no presente a fase mais negra de sua história recente. Tendo fracassado, como era de esperar, a tentativa de desindexação pelo lado dos salários, não surge qualquer perspectiva segura de redução do ritmo inflacionário dentro do universo teórico ortodoxo, que domina a política econômica. A experiência acu-

mulada nos últimos 30 anos, nos leva a crer, que fora de uma abordagem radicalmente heterodoxa da problemática econômica, o que implicaria em profundas alterações no padrão de acumulação, será impossível desvendar em definitivo o impasse atual, o que não significa que este modelo econômico não possa ser reativado a curto prazo, pode e talvez o seja, porém as contradições estruturais, permanecerão, e os impasses acabarão manifestando-se de novo.

Concluindo: o padrão de acumulação implantado no Brasil desde meados da década de cinquenta e que consistiu em privilegiar a industrialização modernoliderada pelos setores de Bens de Capital e de bens de consumo de luxo, representa, no contexto de uma economia subdesenvolvida, um modelo socialmente excludente, pois concentrador de renda, que tem no manejo do processo inflacionário um poderoso instrumento de política econômica, utilizado, de forma inequívoca, para concentrar capital e renda, atingindo em relação à distribuição pessoal desta última, um grau verdadeiramente extremo. Poderia-se dizer, que, neste modelo de desenvolvimento, a fase de alta do ciclo se caracteriza pela apropriação preferencial dos ganhos de produtividade do lado do capital, e do Estado, enquanto que a base da pirâmide social permanece quase à margem do progresso material, já na fase de reversão do ciclo, é a eles que cabe absorver a parce

la maior do ônus das políticas do ajuste macroeconômico. ↙

A pesquisa salarial que desenvolvemos a seguir comprovará estas afirmações.

4. ESTUDO EMPÍRICO: A EVOLUÇÃO DAS REMUNERAÇÕES DO TRABALHO DE 1961 a 1984.

Neste estudo analisaremos a evolução real dos diversos tipos de remunerações do trabalho entre 1961 e 1984 com base numa amostra representativa da Indústria de Transformação.

Consideramos que indicadores extremamente agregados como os índices de Salário Médio Nominal publicados pela FIBGE e outras instituições, por incluírem valores extremamente dispares, se revelam completamente inadequados para inferir a realidade das remunerações de cada categoria profissional. Nosso objetivo é construir índices para cada categoria específica, que agregados, resultarão no índice geral. Para tanto optamos por uma fonte de dados alternativa, a PRIL - Pesquisas em Relações Industriais Ltda., empresa tradicional na área de consultoria em relações industriais, que pelo acesso a seus relatórios nos permitiu o levantamento das séries históricas de salários nominais efetivamente pagos às diversas categorias profissionais entre 1961 e 1984.

Primeiramente dividimos as remunerações do trabalho em duas classificações básicas: salários e ordenados depois separamos os ordenados em três níveis, de acordo com a posição funcional de cada grupo de admi-

nistradores na estrutura hierárquica das empresas. Os ordenados mais elevados correspondem aos cargos de direção. A seguir os ordenados de nível de gerência e, finalmente, os dos chefes, supervisores e encarregados. Estas três categorias ocupam posições de mando, auferindo rendimentos elevados que contribuem para legitimar sua posição e prestígio na hierarquia das organizações (Gintis, 1976, p.46).

Definimos os salários como a remuneração da classe trabalhadora, que classificamos de acordo com sua qualificação profissional em : operários qualificados, semi-qualificados e não-qualificados. Os operários ocupam apenas posições subordinadas nas relações de produção e realizam trabalho diretamente produtivo.

Com relação às remunerações dos técnicos e trabalhadores dos escritórios preferimos classificá-los dentro do conceito de salários, porque, embora em ambos os casos, seu trabalho não seja diretamente produtivo, certamente não desempenham funções de dominação nas relações de produção.

Para efeito de comparação com os resultados extraídos de nossa amostra, construímos também índices gerais de salários reais (no sentido de remuneração-

do trabalho) com dados da FIBGE e ABDIB, porém, no caso da Indústria de Base, suas informações apenas cubram a segunda parte do período.

4.1. Evolução do Salário Real Médio

Nos anexos 2, 4 e 5, e no gráfico do quadro 3, mostramos a evolução real das remunerações do trabalho ao nível de máxima agregação, representado pelos índices de salário médio real obtidos dos dados da PRIL, ABDIB e FIBGE.

A tendência geral dos três índices é plenamente coincidente, como era de se esperar, e se ajusta à evolução do ciclo econômico. Assim, de 1963 a 1968 - o salário real médio, que neste tópico abrangerá todas as remunerações de trabalho, se mantém relativamente estável. Pelos dados da PRIL, contudo, já se detecta o início da recuperação no primeiro semestre de 1967, enquanto que pelos da FIBGE esta tendência só se confirmará em 1969. De um modo geral, desde o início dos levantamentos em 1961 e até 1968, os salários reais da Indústria de Transformação se mantêm praticamente estáveis, em sintonia com o desempenho do setor que não chegou a crescer - 10% entre 1963 e 67. Fica patente, porém, o fato dos salários terem evoluído abaixo da produtividade média da Indústria, o que muito provavelmente decorre da rigoro

sa política salarial da época.

Na fase de expansão do ciclo de 1968 a 1974, os salários reais crescem de forma significativa, sendo que a desaceleração do ritmo de expansão após 1974, não afetará este desempenho, calculado por qualquer uma das três fontes de informações consideradas. Assim os salários acompanham a performance da Indústria.

A primeira queda sensível do índice que agrega todas as remunerações do trabalho ocorrerá no segundo semestre de 1979, motivado, com certeza, pelo súbito recrudescimento da inflação. Já a aparente recuperação que se segue em 1981 e 1982, corresponde, apenas, a um ajuste no mercado de trabalho, que passa a dispensar em massa a mão-de-obra menos qualificada e com salários menores. O salário real médio dos que permanecem empregados se eleva, sem que isso signifique qualquer alteração nos seus vencimentos (Tavares e Davi, 1982, p.83).

A profundidade da crise dos anos oitenta, especialmente grave na Indústria, se reflete na queda dos índices de produção e emprego de 1981 até o início de 1984, e na sensível redução de todos os índices reais de salário ao longo de 1983, o pior ano até o momento, em função do plano de "austeridade" exigido pelos acordos firmados com o F.M.I.

Da análise dos índices gerais sobre a remuneração do trabalho cabe concluir que sua evolução , no período considerado, acompanha a tendência geral do ciclo econômico, o que é perfeitamente previsível do ponto de vista teórico. Porém, a este nível de agregação , não há evidências da influência de outros fatores de caráter institucional, como a política salarial ou as pressões sindicais. Não são possíveis, também, quaisquer informações sobre cada um dos vários segmentos que compõem o leque de salários, de modo que sem uma desagregação dos índices as informações que eles contêm não poderão ser desvendadas .

4.2. - A evolução dos salários e ordenados por categorias profissionais.

Esperamos que nossa contribuição mais original consista na possibilidade que oferecemos de desagregar um índice de salário real médio, construído a partir de uma fonte de dados alternativa, e cuja representatividade parece confirmada pela sua evolução semelhante à dos índices "oficiais".

A desagregação do Índice de Salário Real Médio-PRIL em seus vários componentes nos permitirá identificar, e aqui está sua vantagem, a evolução da remuneração de cada categoria profissional, descobrir a par-

participação de cada uma delas na tendência geral, e identificar as causas que condicionam o comportamento destas remunerações.

Os dados do anexo 1, também reproduzidos no quadro nº 1, representam a evolução das remunerações reais das oito categorias profissionais que compõem nossa amostra. O anexo 2 contém os três índices agregados : dos salários dos trabalhadores, dos técnicos e do pessoal dos escritórios, e o relativo aos ordenados, todos os três representados no quadro nº 2. Este mesmo anexo mostra, como resultado, o índice geral de Salário Médio Real-PRIL, que está contido no quadro nº 3.

O quadro nº 2 revela que da primeira desagregação entre salários de operários, salários do pessoal técnico e dos escritórios, e ordenados em geral, já é possível perceber com grande nitidez a intensidade da abertura do leque de remunerações do trabalho, a partir do início da recuperação econômica em 1967/68, proporcionada pelo fantástico crescimento dos ordenados à frente dos salários dos operários e dos segmentos da chamada "baixa burocracia".

Para efeitos de análise dividiremos o período da amostra em quatro partes: do segundo semestre de 1961 até 1967, que corresponde à crise dos anos ses -

senta ; de 1968 a 1974, a fase do milagre; de 1975 a 1979, o período de sustentação da taxa de crescimento histórica, e do segundo semestre de 1979 em diante, que é quando começa a perfilar-se a política de ajuste ortodoxa que terá seu apogeu na crise de 1983/84, no momento em que encerramos este trabalho. (X)

4.2.1. - Da crise dos anos sessenta à fase do milagre.

De 1961 a 1967, salários e ordenados parecem sofrer da mesma forma os efeitos adversos de baixa performance da economia e as agruras da política salarial restritiva. Até aqui não há maiores evidências de que alguma das categorias profissionais consideradas estivesse melhorando significativamente sua posição na distribuição pessoal da renda.

De 1968 em diante, quando se inverte o ciclo recessivo, os ordenados passam a crescer muito à frente dos salários, o que poderia sugerir a idéia de que as remunerações da administração superior estão estreitamente vinculados ao comportamento da Taxa de Lucro (Bacha, 1975, p.133), ou que os grupos de direção, supervisão e controle, passam a assumir progressivamente o papel de classe dominante (Bresser Pereira, 1981, p.81). Em ambos os casos os ordenados fazem parte do excedente ou

representam a participação dos quadros superiores de burocracia empresarial no excedente gerado. Porém, acreditamos que o excedente um valor ex-post, é um conceito inadequado, para explicar um tipo de remuneração do trabalho. Os ordenados, como os salários, são remuneração de fatos e, necessariamente, categorias ex-ante e, no sistema de grandes empresas, valores planejados, ou custos perfeitamente conhecidos.

Neste mesmo período o crescimento dos salários dos técnicos e trabalhadores dos escritórios também superou, de forma significativa, o salário real do conjunto dos trabalhadores diretos, logo, no período do auge econômico, todas as remunerações do trabalho cresceram significativamente em termos reais, porém os maiores benefícios foram apropriados, sem dúvida alguma, pelos segmentos superiores da hierarquia organizacional, o que constitui uma prova cabal da materialização do processo de concentração pessoal da renda que vigorou no período. Portanto está claro que os frutos do progresso econômico foram distribuídos de forma assimétrica.

Como explicação do fenômeno podemos aventar algumas hipóteses: (I) Na fase de expansão dos negócios e grande otimismo em relação ao futuro imediato, é razoável esperar que as empresas desejem remunerar mais generosamente seus corpos de direção, gerência e chefes.

as , tanto para estimulá-los como para garantir sua disponibilidade . (II) A forte expansão da produção e sua consequente modernização passaram a pressionar a demanda por executivos ou administradores de todos os níveis. Constatamos , nas pesquisas da PRIL, a ampliação do número de novos cargos e funções e a separação de atribuições - que até então estavam concentrados na mesma pessoa , o que resulta na especialização que acompanha a evolução tecnológica. O auge do ciclo traz novas exigências por trabalho altamente qualificado que, ao pressionar a demanda , podem justificar a forte elevação dos ordenados. (III) De outro lado, o padrão de acumulação, voltado para a elitização do consumo de bens industriais, dependia diretamente da política de concentração de renda que também foi implementada, como já vimos, pela via fiscal e creditícia.

Concluimos que este enfoque coloca a determinação dos ordenados num contexto bem mais amplo da aquele que deriva da sua dependência do montante do excedente. Os ordenados são parte ativa do processo de acumulação e sua determinação deve levar em conta as necessidades da realização, assim como a distribuição do poder entre os diversos grupos sociais e entre os diversos segmentos que integram as organizações burocráticas das empresas modernas.

Neste mesmo período, entre 1968 e 1974, os salários dos técnicos e trabalhadores dos escritórios e os salários dos operários em geral, também aumentaram, apropriando parte dos ganhos de produtividade decorrentes da expansão econômica, contudo a uma taxa bem inferior à dos ordenados. A perda de valor relativo dos salários, especialmente os dos estratos inferiores da classificação ocupacional, frente às demais remunerações do trabalho, deve estar relacionada com o caráter restritivo da política salarial, como foi visto no item 2, e com a violenta opressão sobre o movimento sindical independente. Fatores que em conjunto podem explicar, porque num período de tal expansão da produção e do emprego, os salários reais, em conjunto, experimentaram um crescimento relativamente modesto.

De outro lado, que os salários dos técnicos tenham aumentado no período, mais do que os salários dos trabalhadores dos escritórios e dos operários, é perfeitamente compreensível, pois constituem uma mão-de-obra muito mais especializada e escassa. Este mesmo motivo, nos parece também suficiente para explicar porque a evolução dos salários reais dos operários qualificados supera, inclusive, a do pessoal dos escritórios, como parece ao nível seguinte de desagregação das séries de índices contidos no anexo nº 1 e no quadro 1. Contudo, acreditamos que as chamadas forças do mercado de traba-

lho são insuficientes para explicar a evolução tão diferenciada de salários e ordenados a este nível de agregação, em três categorias básicas, como o tem pretendido explicar os apologistas do atual modelo de desenvolvimento econômico citados no item 2. Somos da opinião que a política salarial restritiva, a falta de condições políticas para a organização da classe trabalhadora e o caráter concentracionista do modelo econômico, devem ser levados em consideração para explicar a tão assimétrica distribuição das remunerações do trabalho ocorrida em pleno auge do ciclo econômico. ①

4.2.2. - A desaceleração do ciclo entre 1975 e 1980.

Em 1974 a economia brasileira entra na fase de "sustentação" do nível de atividade econômica, quando o objetivo imediato consistirá em manter o ritmo-histórico de crescimento do produto em torno de 6% a.a. De fato, entre 1975 e 1979, o produto industrial cresceu à taxa média anual de 7.3%, na alta do ciclo o havia feito a 12.4%. Neste período, em princípio menos favorável, as remunerações reais de todas as categorias profissionais que recebem salários crescem de forma mais in - ②

tensa⁽¹⁾, enquanto que a evolução real dos ordenados é mais moderada. As tendências relativas entre salários e ordenados se invertem, embora todas as remunerações reais do trabalho continuem expandindo-se até o segundo semestre de 1979, em sintonia com o desempenho favorável da economia, pois a crise, somente se concretizará em 1981.

Entre as causas que parecem motivar esta inversão podemos apontar: a nova postura adotada pelo governo após as eleições de novembro de 1974, em favor da liberalização do controle sobre as relações de trabalho; as alterações na fórmula dos reajustes salariais primeiro, e seu progressivo desuso posterior; e sobretudo, o resurgimento do movimento sindical com presença especialmente marcante nos setores industriais modernos.

(1) De 1975 a 1983 ocorre uma alteração na composição da amostra de remunerações que passa a referir-se basicamente, embora não de forma exclusiva, ao setor metalúrgico, mecânico, elétrico e material de transporte, sendo que até então incluía empresas de outros setores da indústria de transformação. Dado que estes setores estão entre os mais dinâmicos, cabe a possibilidade de que a amostra tenha incorporado remunerações mais elevadas. Contudo, os testes que realizamos neste ano de 1975 com as empresas do setor químico, farmacêutico, papel, celulose e alimentos, que saíram da amostra para compor relatórios em separado, não revelaram diferenças significativas da tendência geral. Da mesma forma os índices de salário real com dados da FIBGE e ABDIB, também refletem o mesmo comportamento altista.

O novo clima que paira no mundo do trabalho se reflete nos dissídios coletivos dos grandes sindicatos, como o dos metalúrgicos do Interior do Estado, em 01.04.1975, e metalúrgicos de São Paulo, em 17.11.1975, cujos reajustes de 44 e 37%, respectivamente, foram bem superiores à taxa de inflação, de 28 a 30%, para o mesmo período.

Acreditamos que a correlação entre o aumento real dos salários e as mudanças institucionais é tanto mais relevante, quando consideramos que 1975 foi o primeiro ano de sensível redução do nível de atividade econômica como consequência dos efeitos da famosa crise do petróleo. Se de um lado, as alterações na composição de nossa amostra nos recomendam cautela quanto a este tipo de conclusões, de outro, esta mesma tendência altista é confirmada pelos índices de salários da FIBGE e ABDIB.

O período entre o início de 1978 e a primeira metade de 1979 é dominado pela efervescência do novo movimento sindical, solidamente organizado nos grandes centros industriais, de modo que entre o final do primeiro semestre de 1977 e o final do também primeiro semestre de 1979, todos os salários experimentaram aumentos reais consideráveis, tendência que deve estar associada com os novos fatos que surgem no início de 1978.

O reajuste proposto para os metalúrgicos do Interior do Estado de São Paulo, onde se inclui o ABC e Diadema, foi de 39% , e apesar deste valor acompanhar a taxa de inflação , o que já era praxe, foi deflagrada a greve de fevereiro, que marcou época. O resultado mais significativo foi o protocolo de 27 de julho estabelecendo reajustes diferenciados por níveis salariais, que posteriormente inspirará a lei 6708 de outubro do ano seguinte, junto com a mais ampla e efetiva participação das partes envolvidas na discussão das questões trabalhistas. Estes acordos caracterizam uma mudança institucional liberalizante que logo será sustada pelo governo no ano seguinte.

O protocolo complementar ao dissídio de Abril de 1978 estipulava um reajuste de salários de 24 % para quem ganhava até oito salários mínimos, dividido em três parcelas, duas de 10% e uma terceira de 4%, sendo 13% do total compensável por conta do próximo reajuste e 11% , aumento efetivo. Como a maioria das empresas do setor e da região aderiram a ele, é presumível que sua influência sobre o nível dos salários das empresas de nossa amostra tenha sido significativa. Este acordo exerceu também, inegável influência sobre as negociações de outros contratos coletivos de trabalho, inclusive para sindicatos de outras bases regionais.

No primeiro semestre de 1979 importantes contratos coletivos de trabalho, influenciados pela força dos sindicatos, registraram taxas de reajuste bem acima da inflação, especialmente para as faixas de remunerações inferiores. Por exemplo: em 1º de Abril deste ano, os metalúrgicos do ABCD (SP) obtiveram 63% de reajuste - para os salários de até 10 salários mínimos, para uma inflação de 46,7%.

Resumindo: O período de 1975 ao final do 1º semestre de 1979, apesar da redução do ritmo de crescimento da produção industrial, é marcado pela retomada da elevação dos salários reais, cuja posição em relação aos ordenados se fortalece. Acreditamos que as alterações - mais profundas ocorrem no âmbito institucional das relações de trabalho, com a liberalização da atividade sindical, a consolidação dos sindicatos operários nos grandes centros industriais, e o progressivo abandono da política salarial.

4.2.3. A Lei 6708, suas modificações, e a crise dos anos oitenta.

1980 foi o último ano de crescimento industrial, e a partir daí, os salários, como as demais rendas deveriam iniciar o descenso, o que se torna manifesto em 1982. Em 1981 a escalada do desemprego na base

da pirâmide ocupacional provocou o curioso efeito de elevação aparente dos índices de salário real médio. ←

Em 30 de outubro de 1979, o congresso aprovou a lei 6708 que continha as diretrizes básicas da nova política salarial, abandonando radicalmente a metodologia das fórmulas anteriores, tão complicadas como ineficientes. Embora seu objetivo declarado fosse o de recuperar o valor real dos salários erodidos pela inflação, o que os nossos dados mostram, e os levantamentos de outras fontes confirmam, é que já no final de 1979, e ao longo do ano seguinte, todas as remunerações do trabalho sofreram uma violenta redução real devido ao fantástico recrudescimento do processo inflacionário, apesar dos benefícios que a nova lei salarial trazia, especialmente às categorias inferiores. ←

-- A redução, sem precedentes, de todas as remunerações reais do trabalho no segundo semestre de 1979, não encontra qualquer justificativa no comportamento dos fatores de mercado, pois apesar do clima de desconfiança empresarial que já apontava, o desempenho global da economia se manteve em torno da média do período. A produção industrial cresceu 6.6% em 1979, de modo que o fenômeno deverá ser atribuído à aceleração inflacionária, independente da nova política salarial, pois a deflagração da escalada dos preços a precede de três a

quatro meses. De todos modos, esta inflação anula, com certeza, os possíveis benefícios da lei sobre os mesmos. No caso dos ordenados, ambos colaboram para sua deterioração.

O aumento de 22% de 1º de novembro de 1979, concedido por lei a todos os empregados cujo reajuste tivesse ocorrido há mais de seis meses, foi insuficiente para manter o valor real das remunerações do trabalho, pois a inflação disparou a partir de setembro quando chegou a 7,7% ao mês, sendo que neste mesmo período atingiu 32,5%. De fato, a política salarial, a reboque dos acontecimentos, foi incapaz de repor o valor real das rendas do trabalho.

No segundo semestre de 1980 os ordenados continuam sofrendo perdas reais, em torno de 7%, enquanto que os salários das várias categorias de operários, dos técnicos e pessoal dos escritórios, aumentam, o que bem pode estar relacionado com a aplicação da nova política salarial, junto com a estabilização, a nível muito elevado certamente, da taxa de variação dos preços, o que teria permitido que os efeitos da primeira se tornassem mais atuantes.

Já os dois levantamentos salariais efetuados em 1981 apresentam resultados surpreendentes para

um ano de séria crise econômica. A elevação de todos os índices de salários e ordenados em termos reais merece algumas explicações: (I) a inversão da tendência inflacionária que atinge o auge entre Fevereiro e Março (II), os reajustes maiores para as remunerações menores, de acordo com a nova lei salarial, cujos efeitos aparecem com maior nitidez no levantamento do segundo semestre quando a inflação era declinante, e (III) como fator mais importante, a intensificação da rotatividade da mão de obra menos qualificada, resultante da ampliação do desemprego industrial que entre Abril e Outubro atingiu em São Paulo, 13% , segundo dados oficiais, embora na realidade, computando o subemprego, seu montante deva ser bem mais elevado.

O desemprego foi a primeira reação das empresas contra a crise. Demitindo os funcionários menos qualificados ou contratados mais recentemente, os que ganham menos, elas reduzem os custos diretos e preservam o essencial da mão-de-obra sem comprometer a capacidade produtiva, e o resultado aparente é a elevação do salário real médio, sem que os vencimentos dos que permanecem empregados se tenha alterado o mais mínimo.

A partir do segundo semestre de 1982 e até o último levantamento no primeiro semestre de 1984, a tendência é uma só, a fantástica queda do poder real -

de salários e ordenados, com maior intensidade do segundo semestre de 1983 em diante, quando ao aprofundamento da crise econômica se juntam os efeitos depressivos dos últimos decretos da política salarial, e a retomada mais uma vez, da elevação dos preços. Neste ano a política econômica se propõe como objetivo explícito a redução de todas as remunerações do trabalho, o que seria implantado de forma direta, através de vários decretos-lei, e indiretamente, por meios tão eficientes para esse fim como a inflação fora de controle e o desemprego aberto. Tanto é assim, que apesar do progressivo abandono do decreto-lei 2065, pois importantes acordos coletivos de trabalho, foram celebrados em condições mais favoráveis das que teriam resultado de sua pura e simples aplicação, as rendas reais de trabalho continuaram em pronunciado declínio, como reflexo imediato da redução do nível de atividade econômica. O ajuste imposto pelo F.M.I. à economia brasileira desde o início de 1983 até o presente, ameaça anular de forma rápida e completa, todos os ganhos das rendas do trabalho obtidos desde a recuperação da economia no final dos anos sessenta, de onde a necessidade imperiosa de reverter o processo, pois além do mais, e como vimos na parte teórica deste trabalho, não é pela simples compressão salarial que se resolvem os problemas estruturais da economia. Trata-se de um custo-social inaudito, explosivo e tristemente desnecessário,

pois nem mesmo tem qualquer efeito visível sobre o des - controle dos preços.

4.3. A remuneração do trabalho. Causas de curto e longo prazos.

De acordo com os resultados obtidos da manipulação dos dados primários da PRIL- Pesquisas em Relações Industriais , durante o período de 1961 a 1984, nos parece oportuno distinguir dois conjuntos de fatores que interagem simultaneamente na determinação das remunerações do trabalho. No curto prazo: a política salarial, o grau de liberdade e organização sindical e o comportamento do nível geral de preços. No longo prazo, os fatores-condicionantes são: o desempenho geral da economia, estimado pela taxa de variação do produto, e que depende do padrão de acumulação, e a estratificação funcional própria da divisão social do trabalho , que responde pela hierarquização do leque de remunerações.

Da análise dos gráficos e tabelas em anexo, se deduz que a trajetória real das remunerações do trabalho consideradas, segue a sequência do ciclo econômico, exceto o salário mínimo, obviamente, por tratar-se de um valor administrado pelo governo e definido por outros critérios, quais sejam, o de mantê-lo constante , em termos reais, e no patamar extremamente baixo, estabe

lecido durante a crise dos anos sessenta. Logo, o salário mínimo não tem maior influência sobre as remunerações do trabalho no setor moderno da economia, e, provavelmente, nem mesmo sobre os salários dos operários menos qualificados.

Como se deduz da análise teórica, o fator mais importante na determinação da renda do trabalho é o desempenho global da economia. Porém ao considerarmos as remunerações das diversas categorias profissionais da amostra, surge a questão do diferencial absoluto entre elas, que se perpetua ampliando-se durante as fases de prosperidade, com o crescimento real de todas as remunerações, e a estreitar-se nos períodos de recessão ou crise. Em princípio, a amplitude do leque "salarial" tem a ver com a distribuição do poder entre os vários segmentos da sociedade que integram as relações de trabalho, e as necessidades técnicas da acumulação. De outro lado, esta distribuição do poder se plasma durante o longo processo de desenvolvimento econômico e social, de modo que as alterações na formação do leque "salarial", dificilmente acontecem no curto prazo, a não ser por ocorrências socialmente traumáticas.

Nas fases de prosperidade, como a que vigorou entre 1968 e 1980, a tendência para a ampliação do leque de remunerações se deveu, em primeiro lugar, ao

maior poder de barganha dos estratos superiores de hierarquia organizacional, sem esquecer, o fato de que a recuperação da economia, na segunda metade dos anos sessenta, se apoiava, como vimos, no processo de concentração da renda, de onde resulta compreensível que os ordenados tenham crescido tão à frente dos salários. Neste mesmo período de prosperidade, e provavelmente, pelas mesmas razões, se amplia o diferencial entre os salários dos técnicos e pessoal dos escritórios e os salários das três categorias de operários considerados em conjunto. Agora, quando consideramos as remunerações do trabalho ao nível desagregado, por categoria profissional, constatamos a mesma tendência. Isto é, na fase de crescimento econômico o leque "salarial" se amplia: os salários dos técnicos crescem relativamente mais do que o dos trabalhadores dos escritórios, e o dos operários qualificados mais do que os dos semi ou não-qualificados. O excepcional desempenho dos ordenados das chefias, à frente dos ordenados dos gerentes, por exemplo, pode ser explicado pelas alterações na composição da amostra, pois no início do período em questão, estes cargos tendiam a ser ocupados pelos operários mais qualificados, ou pelos funcionários mais antigos e experientes. À medida que a industrialização avançou rapidamente, a inovação tecnológica criou novas funções e especialidades, tanto na produção como na administração, que vieram a ser preenchidas por pessoas especialmente treinadas, definindo -

novos critérios de remuneração. Já no decorrer da crise atual todas as remunerações do trabalho perdem valor real, e a queda mais pronunciada das mais elevadas, pode ser o reflexo imediato da política salarial em vigor.

Resumindo: a longo prazo a evolução da massa de "salários" depende do desempenho global da economia, ou o que é o mesmo, dos fatores que afetam este comportamento, vale dizer, aqueles que, segundo Keynes ou Kalecki, condicionam a demanda efetiva, enquanto que o grau de abertura do leque de remunerações tem a ver com a correlação de forças entre os diversos segmentos que disputam a renda do trabalho e, em certo sentido, pode ser considerada como a manifestação da distribuição do poder burocrático na estrutura organizacional das empresas modernas.

No curto prazo, a política salarial, a atuação sindical e a variação dos preços afetam diretamente o que o Kalecki chamava de fatores de distribuição, influenciando os preços relativos do trabalho, das matérias primas e o grau de monopólio. A experiência recente de política salarial parece constituir-se, mais na tentativa oficial de dirimir conflitos contra os interesses da classe trabalhadora, do que arbitrar uma política de rendas socialmente aceitável. De fato esta política foi implementada com mais vigor durante as crises dos anos

sessenta e oitenta, com o objetivo de reduzir os salários, e seu efeito depressivo se adiciona ao que normalmente resulta da crise . Entre 1968 e 1974, estas forças divergiram , pois, enquanto o milagre econômico impulsionava salários e ordenados, a política salarial operava em sentido contrário, como se reflete na "pobre" evolução do salário mínimo e dos salários dos operários menos qualificados , cuja trajetória aparece no quadro nº 1 . Percebe-se que a cada crise o mínimo perde uma parcela de seu valor real, de modo que nos últimos 23 anos ficou reduzido à metade. Da experiência recente cabe concluir que somente se recuperará quando mudar a política oficial. As demais remunerações do trabalho o farão no momento em que a crise atual for superada.

Uma vantagem adicional proporcionada por nossa fonte alternativa de dados, consiste na possibilidade de medir, a cada instante, o nível absoluto da remuneração média de cada categoria profissional e assim constatar a fantástica amplitude entre elas. Observamos que, por exemplo, no levantamento de Maio de 1981, quando esta distância já se tinha estreitado, como o mostra o quadro nº 2, o salário médio mensal dos operários não qualificados era de 2. mínimos. Os semi-qualificados ganhavam em média 4, e os qualificados 7. Ao mesmo tempo , os trabalhadores dos escritórios recebiam em média 6 salários mínimos , os técnicos 11, os chefes 21, os ge -

OBS:

rentes 29 e, finalmente, as cinco modalidades de direção ganhavam em torno de 40 mínimos por mês, além dos "fringe benefits" não computados na folha de pagamentos, mais usufruídos por estas duas últimas categorias. Esta distribuição configura uma péssima distribuição da renda do trabalho que dificilmente poderá ser explicada por fatores exclusivamente técnicos.

ANEXO 1 (referente ao quadro nº 1)

ÍNDICE DE SALÁRIOS E ORDENADOS REAIS POR CATEGORIAS PROFISSIONAIS

. 208

DADOS -PRIL . BASE : 2º SEMESTRE de 1961 = 1.00

ANO		ORDENADOS DIREÇÃO	ORDENADOS GERÊNCIA	ORDENADOS CHEFIA	SALÁRIOS TÉCNICOS	SALÁRIOS TRAB.ESCR.	SALÁRIOS OPER.QUAL.	SALÁRIOS OPER.SEM.Q.	SALÁRIOS OPER.M.
1961	2º sem.	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1962	1º sem.	0,86	0,80	1,36	0,98	1,03	1,07	0,95	0,90
1963	1º sem.	-	-	0,99	1,03	1,10	1,10	1,01	0,95
1964	1º sem.	0,68	0,66	1,05	0,88	1,03	1,06	0,97	1,00
1965	1º sem.	0,74	0,65	1,05	1,04	0,99	0,99	0,99	0,98
1965	2º sem.	-	-	0,92	1,00	0,94	0,98	1,00	0,90
1966	1º sem.	0,93	0,72	1,04	1,07	1,05	1,05	1,00	0,97
1966	2º sem.	-	-	1,02	1,02	1,05	1,04	1,01	0,88
1967	1º sem.	1,01	0,71	1,08	1,11	1,17	1,06	1,02	0,97
1967	2º sem.	-	-	1,00	1,12	1,14	1,05	1,03	0,92
1968	2º sem.	1,20	0,84	1,37	1,19	1,09	1,09	0,99	1,12
1969	1º sem.	1,36	1,04	1,61	1,25	1,16	1,11	1,11	1,12
1969	2º sem.	-	-	-	1,25	1,20	1,21	1,14	1,11
1970	1º sem.	1,57	1,17	1,84	1,35	1,26	1,25	1,14	1,09
1970	2º sem.	-	-	-	1,42	1,25	1,38	1,15	1,08
1971		1,99	1,45	1,01	1,46	1,25	1,29	1,15	1,05
1972		2,30	1,57	2,04	1,57	1,26	1,31	1,15	1,03
1973		2,40	1,61	2,25	1,67	1,30	1,43	1,18	1,03
1974		2,39	1,67	2,23	1,66	1,30	1,42	1,16	1,04
1975		2,60	1,80	2,32	1,67	1,43	1,54	1,23	1,14
1976		2,62	1,84	2,63	1,68	1,56	1,58	1,39	1,21
1977		2,67	1,93	2,44	1,74	1,59	1,64	1,42	1,13
1978		2,75	1,93	2,56	1,82	1,68	1,87	1,57	1,37
1979	1º sem.	2,73	1,93	2,88	1,88	1,74	2,02	1,63	1,52
1979	2º sem.	2,44	1,72	2,71	1,72	1,63	1,79	1,57	1,37
1980	1º sem.	2,28	1,80	2,60	1,72	1,67	1,74	1,53	1,41
1980	2º sem.	2,08	1,68	2,40	1,77	1,68	1,83	1,63	1,40
1981	1º sem.	1,87	1,58	2,50	1,81	1,71	2,01	1,69	1,59
1981	2º sem.	1,95	1,68	2,74	2,04	1,93	2,22	1,90	1,78
1982	1º sem.	1,73	1,54	2,58	1,90	1,91	2,11	1,87	1,74
1982	2º sem.	1,79	1,54	2,48	1,96	1,94	1,97	1,76	1,61
1983	1º sem.	-	1,39	2,17	1,80	1,80	2,12	1,59	1,64
1983	2º sem.	-	1,06	1,95	1,60	1,51	1,80	1,63	1,42
1984	1º sem.	1,60	0,99	1,79	1,39	1,44	1,61	1,51	1,29

FONTE: - Pril - Pesq...

DEFLATOR: I.G.P. (D.I.) - Conjuntura Econômica

ÍNDICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL - PRIL POR GRUPOS DE CATEGORIAS PROFISSIONAIS¹

ANO		ÍNDICE DE ORDENA DOS REAIS DE DI- REÇÃO, GERÊNCIA, E CHEFIA.	ÍNDICE DE SALÁRIOS REAIS DE TÉCNICOS E TRABALHADORES DE DE ESCRITÓRIO	ÍNDICE DE SALÁRIOS REAIS DE OPERÁRIOS QUALIFICADOS; SEMI QUALIFICADOS. E NÃO QUAL.	ÍNDICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL PRIL	
		1961= 1,00	1961 = 1,00	1961 = 1,00	1961=1,00	1973=
1961	2º sem.	1,00	1,00	1,00	1,00	0,71
1962	1º sem.	1,18	1,03	0,97	1,02	0,72
1963	1º sem.	0,98	1,07	1,04	1,04	0,73
1964	1º sem.	0,96	0,97	1,04	1,00	0,71
1965	1º sem.	0,94	1,00	0,98	0,98	0,70
1965	2º sem.	0,90	0,96	0,96	0,95	0,68
1966	1º sem.	1,00	1,02	1,01	1,01	0,72
1966	2º sem.	1,00	1,03	0,99	1,00	0,73
1967	1º sem.	1,01	1,17	1,03	1,07	0,76
1967	2º sem.	1,05	1,16	1,00	1,05	0,76
1968	2º sem.	1,22	1,09	1,06	1,09	0,77
1969	1º sem.	1,47	1,17	1,07	1,15	0,82
1969	2º sem.	-	1,18	1,13	1,25	0,89
1970	1º sem.	1,67	1,24	1,16	1,25	0,89
1970	2º sem.	1,94	1,27	1,15	1,30	0,92
1971		2,10	1,29	1,17	1,30	0,92
1972		2,10	1,34	1,18	1,34	0,93
1973		2,21	1,40	1,24	1,41	1,00
1974		2,23	1,39	1,23	1,41	1,00
1975		2,35	1,47	1,37	1,53	1,00
1976		2,55	1,56	1,42	1,61	1,11
1977		2,44	1,60	1,46	1,64	1,11
1978		2,56	1,68	1,64	1,77	1,21
1979	1º sem.	2,75	1,74	1,75	1,88	1,33
1979	2º sem.	2,54	1,62	1,61	1,73	1,21
1980	1º sem.	2,36	1,64	1,62	1,72	1,21
1980	2º sem.	2,31	1,67	1,66	1,74	1,21
1981	1º sem.	2,30	1,70	1,80	1,83	1,31
1981	2º sem.	2,50	1,97	2,00	2,06	1,41
1982	1º sem.	2,32	1,85	1,94	1,96	1,31
1982	2º sem.	2,26	1,89	1,81	1,89	1,31
1983	1º sem.	2,06	1,72	1,80	1,81	1,21
1983	2º sem.	1,71	1,52	1,64	1,61	1,11
1984	1º sem.	1,57	1,37	1,50	1,47	1,01

1. FONTE - PRIL - Pesquisas de Relações Industriais, Amostra da Indústria de Transformação.

2. MÉDIA PONDERADA : Ordenados de Direção e Gerência , peso 2, Salários de Técnicos e Trab. de Escritório, peso 3 e Salários de Operários, peso 5.

DEFLATOR: I.G.P. (D.I.) - Conjuntura Econômica

ÍNDICE DE SALÁRIO MÍNIMO REAL 1961 a 1984

PERÍODO	SALÁRIO MÍN.NOMINAL PARA SÃO PAULO EM Cr\$.	I.G.P. 1977 = 1,00	SALÁRIO MÍN. REAL .	SALÁRIO MÍN. REAL . 1961 = 1,00
10/1961	13.216	0,84	15.7330	1.00
1962	-	-	-	-
01/1963	21.00	1.50	14.0000	0.90
02/1964	42.00	2,96	14.1892	0.90
03/1965	66.00	5.49	12.0219	0.76
06/1966	84.00	7.98	10.5263	0.67
03/1967	105.00	9.54	11.0063	0.70
08/1968	129.60	13.20	9.8182	0.62
05/1969	156.00	14.89	10.4768	0.67
05/1970	177.20	17.96	10.4232	0.66
05/1971	225.60	21.93	10.2878	0.65
05/1972	268.80	25.81	10.4146	0.66
05/1973	312.00	29.69	10.5096	0.67
05/1974	376.80	38.59	9.7642	0.62
05/1975	532.80	47.65	11.1815	0.71
05/1976	768.00	66.75	11.5056	0.73 +
05/1977	1.106.40	98.14	11.2737	0.72
05/1978	1.560.00	132.36	11.7860	0.75 +
05/1979	2.268.00	192.90	11.7674	0.75 +
11/1979	2.932.80	263.70	11.1217	0.71
05/1980	4.149.60	375.50	11.0509	0.70
11/1980	5.788.80	561.80	10.3040	0.65
05/1981	8.464.80	827.10	10.2343	0.65
11/1981	11.928.00	1.118.80	10.6614	0.68
05/1982	16.608.00	1.581.20	10.5034	0.67
11/1982	23.568.00	2.185.20	10.7853	0.68
05/1983	34.776.00	3.455.70	10.0634	0.64
11/1983	57.120.00	6.706.30	8.5174	0.54
05/1984	97.176.00	11.594.70	8.3811	0.53 -
11/1984	166.560.00			

FONTE: Conjuntura Econômica

DEFLATOR: I.G.P. (DI) - Conjuntura Econômica.

ANEXO 4 (referente ao quadro nº 3)

ÍNDICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL DA ABDIB (Indústria de Base)

ANO	(1) ÍNDICE DE SAL. MÉDIO NOMINAL	(2) I.G.P.-DI 1977= 100	(3): (1) (2) SALÁRIO MÉDIO REAL - ABDIB	(4) ÍNDICE DE S.M.R. ABDIB 1973= 100
1971	100*	24.43*	409.33	0.91
1972	110	26.21	419.69	0.93
1973	136	30.18	450.63 -	1.00
1974	177	38.83	455.83	1.01
1975	251	49.59	506.15	1.12
1976	376	70.10	536.38	1.19
1977	563	100.00	563.00	1.25
1978	820	138.70	591.20	1.31
1979 1º sem.	1.119	183.30	610.47	1.35
1979 2º sem.	1.425	243.77	585.56	1.30
1980 1º sem.	2.006	345.63	580.39	1.29
1980 2º sem.	2.882	509.42	565.74	1.25
1981 1º sem.	4.329	755.02	573.36	1.27
1981 2º sem.	6.573	1.039.58	632.27	1.40
1982 1º sem.	9.705	1.457.68	655.78	1.48
1982 2º sem.	14.482	2.049.80	706.51	1.57
1983 1º sem.	21.563	3.127.25	689.52	1.53
1983 2º sem.	32.664	5.800.35	563.15	1.25
1984 1º sem.	46.204	9.310.32	496.27	1.10

(1) Índice de Salário Médio Nominal da ABDIB (Indústria de Base)

Fonte: Conjuntura Econômica

(2) I.G.P. -DI: Fonte: Conjuntura Econômica - Médias Anuais e semestrais

* o índice 100 corresponde , a rigor, a Janeiro de 1972. Não obstante foi usado para estimar o salário médio de 1971. Ao salário médio de 1972 corresponde o índice 110. Para deflacionar o índice de salário de 1971 usamos o IGP -DI de janeiro de 1972.

** dados de janeiro e abril.

CO 5 (referente ao quadro nº 3)

ICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL - F.I.B.G.E.

. 212

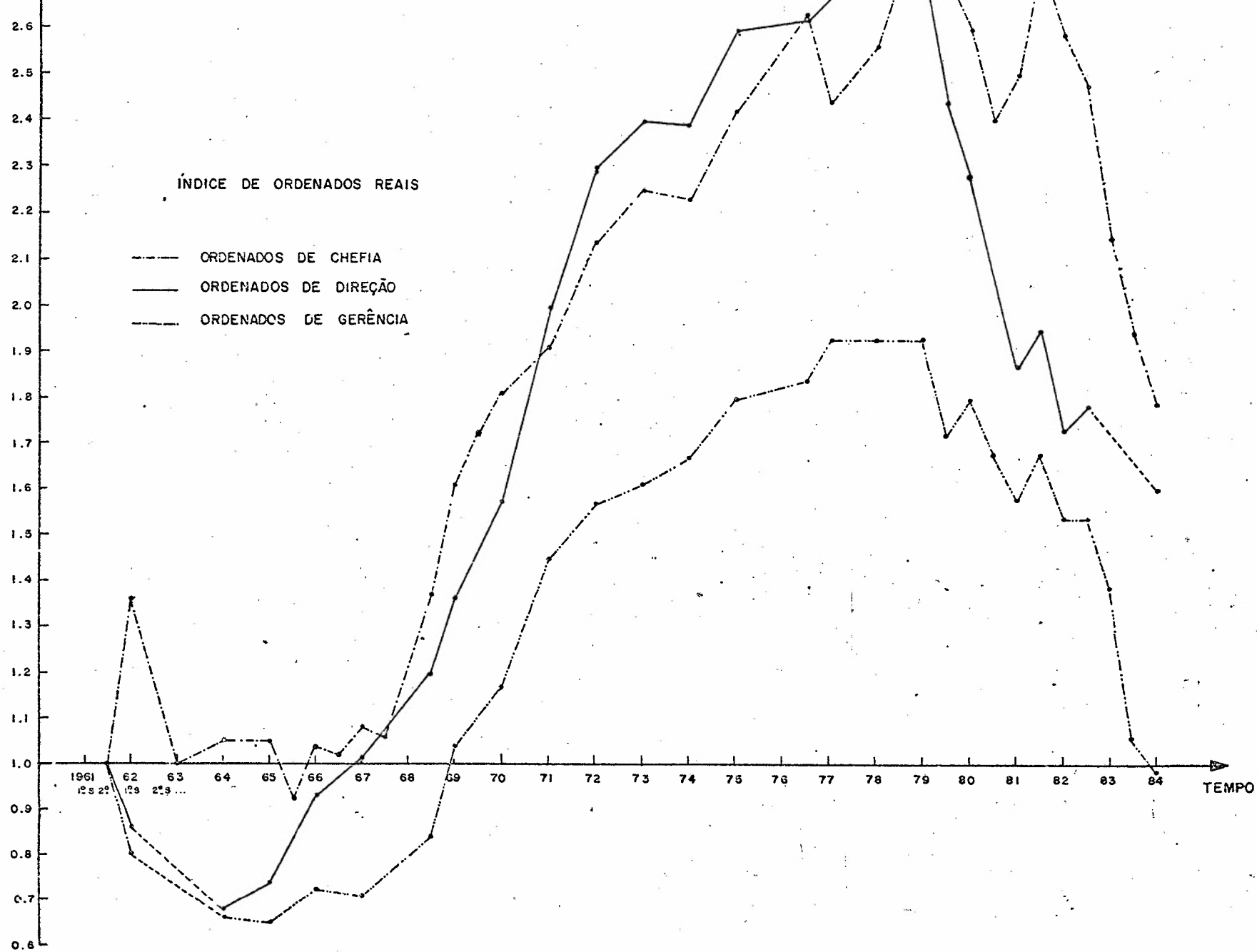
	(1) ÍNDICE DE SAL. MÉDIO NOMINAL BASE FIXA 1976= 100	(2) SALÁRIO NOMINAL MÉDIA MENSAL	(3) I.G.P. - DI 1977= 100	(2) (4) : (3) ÍNDICE DE SAL. MÉDIO REAL 1976= 100	(1) (5) : (3) ÍNDICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL 1976= 100	(3) ÍNDICE DE MÉDIO REAL 1973 = 100
3		45.78	1.96			0.60
4		84.31	3.73			0.58
5		129.18	5.85			0.57
6		180.51	8.07			0.57
7		231.60	10.36			0.57
8		293.45	12.86			0.58
9		407.87	15.53			0.67
0		515.90	18.61			0.71
1		660.81	22.41			0.76
2		954.96	26.21			0.93
3		1.176.56	30.18			1.00
4		1.540.32	38.83			1.02
5		2.182.94	49.59			1.13
6		3.153.52	70.10			1.15
6	100		70.10	142.65		1.15
7	150.16		100.00	150.16		1.21
8	225.91		138.70	162.88		1.32
9 1º sem.	294.53		183.30	160.68		1.30
9 2º sem.	422.20		243.77	173.20		1.40
0 1º sem.	536.49		345.63	155.22		1.26
0 2º sem.	834.51		509.42	163.82		1.32
1 1º sem.	1.137.49		755.02	150.66		1.22
1 2º sem.	1.866.22		1.039.58	179.52		1.45
2 1º sem.	2.466.20		1.457.68	169.18		1.36
2 2º sem.	3.945.08		2.049.80	192.46		1.55
3 1º sem.	5.271.65		3.127.25	168.57		1.36
3 2º sem.	8.794.38		5.800.35	151.62		1.22

1963 a 1976 : Dados da Indústria de Transformação de São Paulo, de 1977 a 1983
dados da Indústria de Transformação do Brasil.

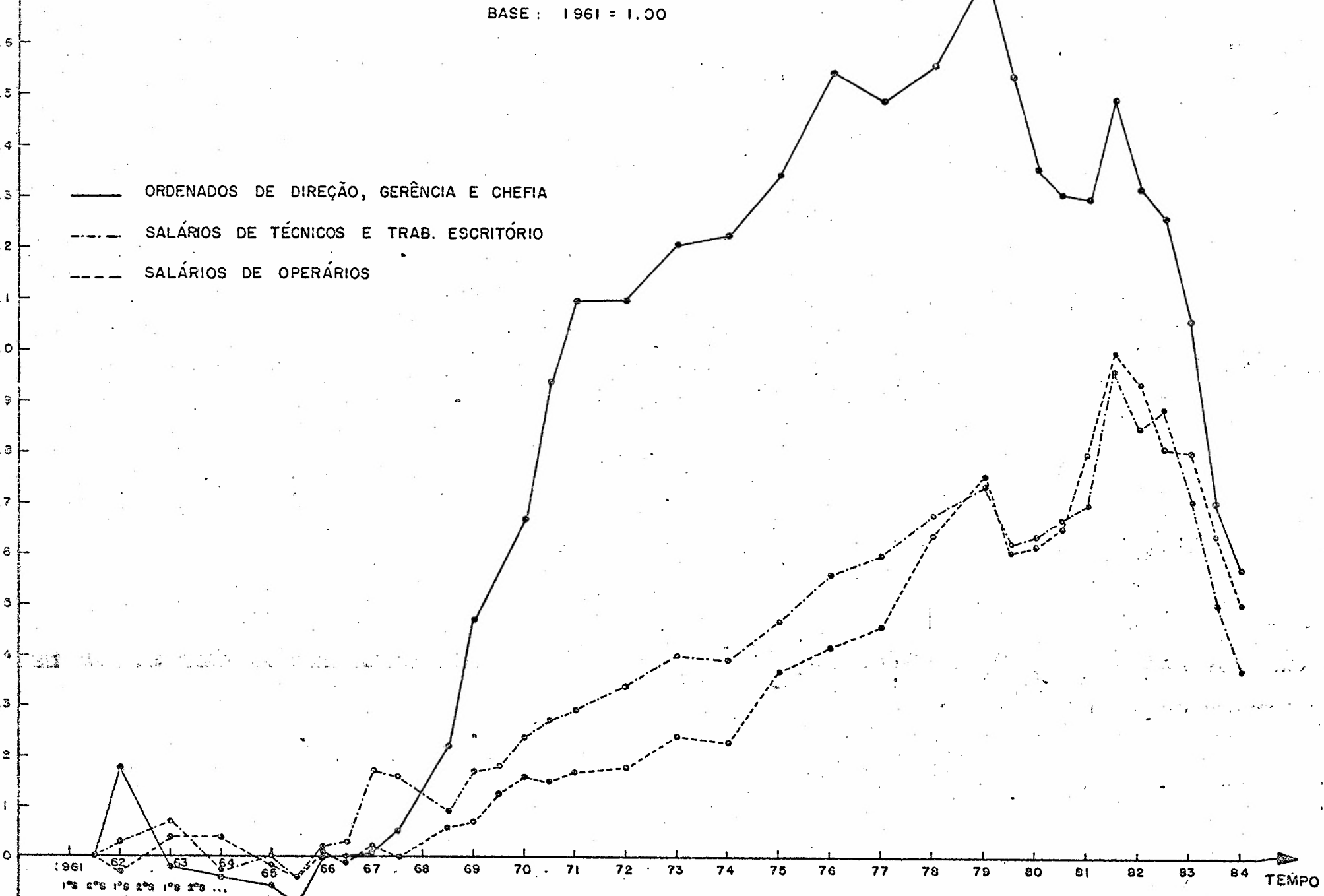
1963 a 1971: Amostra do Censo de 1960

1972 a 1975 : Amostra do Censo de 1970

1976 a 1983 : Amostra do Censo de 1975

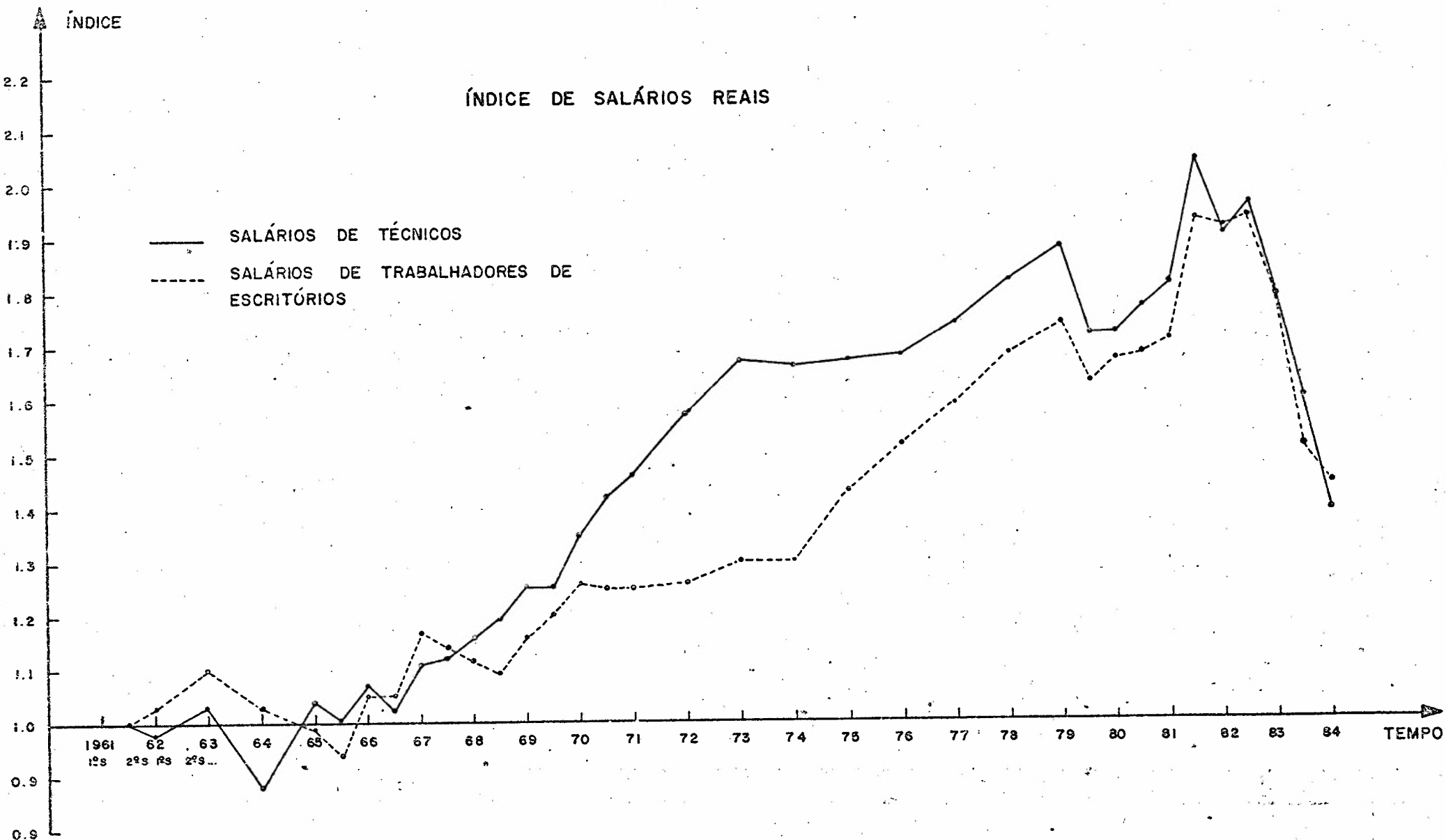


BASE : 1961 = 1.00



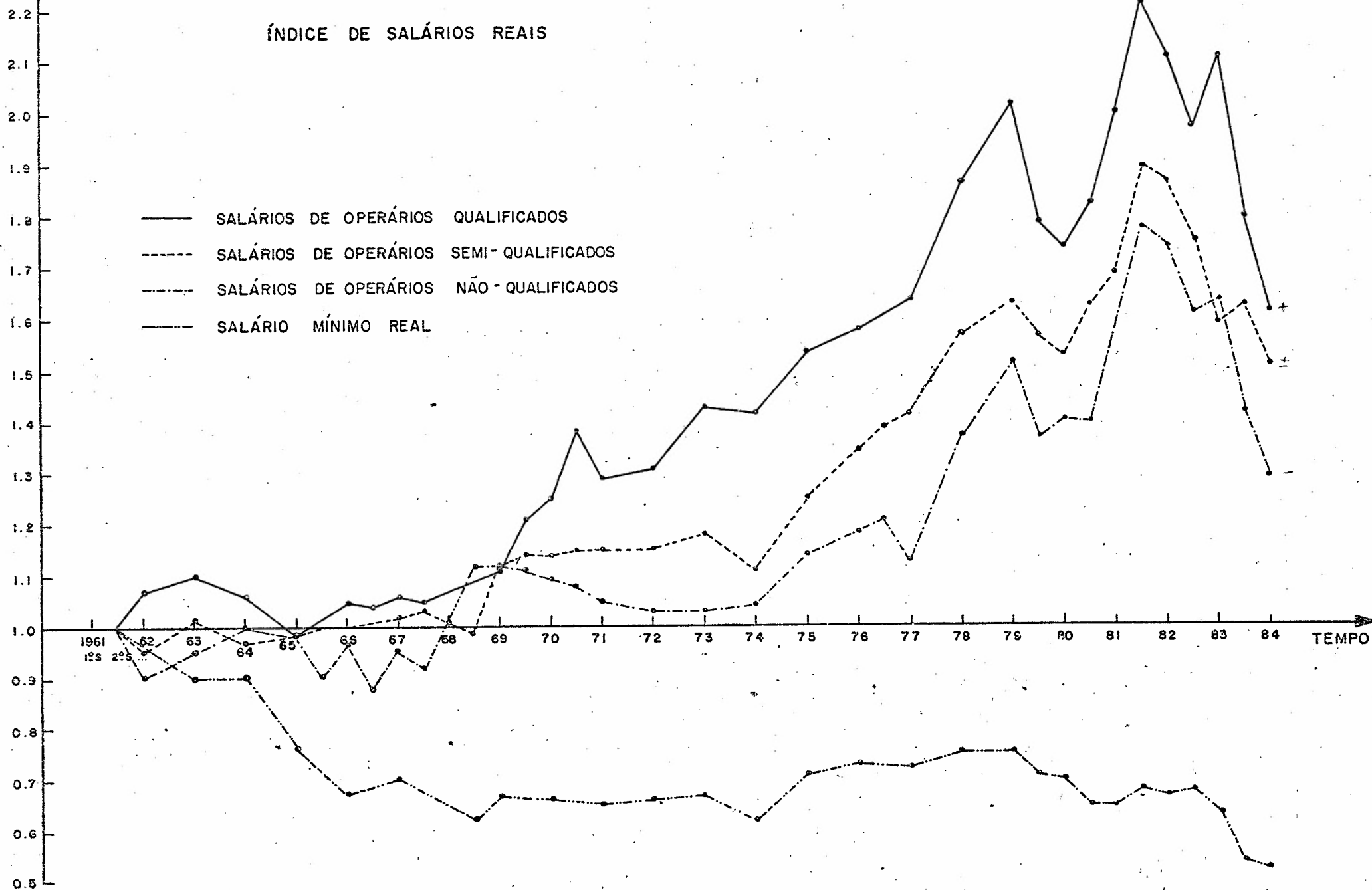
212-B

ÍNDICE DE SALÁRIOS REAIS



ÍNDICE DE SALÁRIOS REAIS

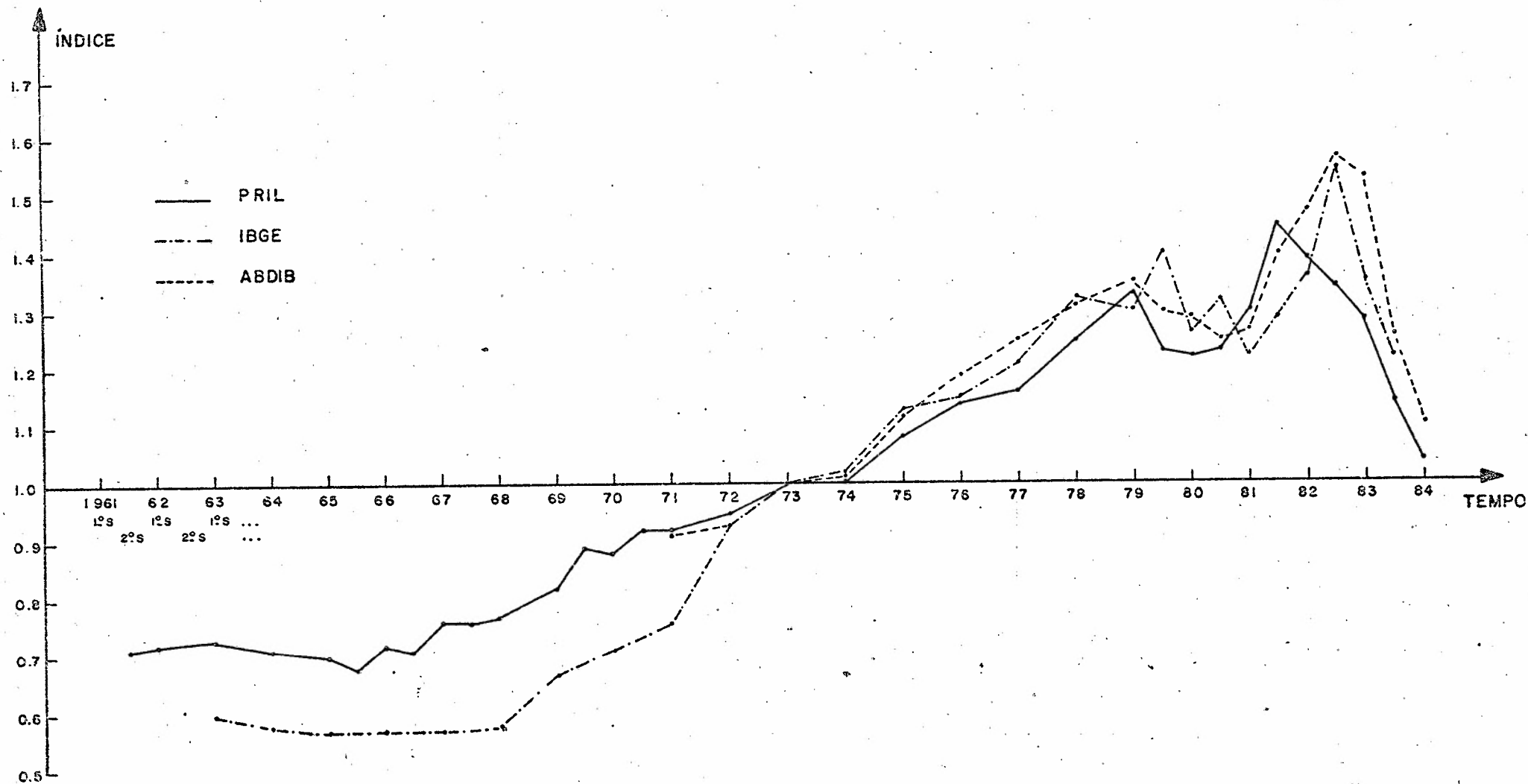
- SALÁRIOS DE OPERÁRIOS QUALIFICADOS
- - - SALÁRIOS DE OPERÁRIOS SEMI-QUALIFICADOS
- . - SALÁRIOS DE OPERÁRIOS NÃO-QUALIFICADOS
- SALÁRIO MÍNIMO REAL



QUADRO Nº 3 : ÍNDICE DE SALÁRIO MÉDIO REAL

BASE 1973 = 1.00

215



5. A TEORIA DOS ORDENADOS: A REMUNERAÇÃO DOS QUADROS BUROCRÁTICOS NO CAPITALISMO MONOPOLISTA.

Até aqui temo-nos referido à remuneração diferenciada dos diversos tipos de trabalho, como salários e ordenados, uma vez que na evolução do capitalismo clássico para o monopolista, surge uma nova função de produção, a coordenação administrativa que controla a complexidade organizacional do sistema, a cargo de uma nova classe social, pois com papel específico nas relações de produção, que denominaremos burocracia empresarial.

Não é nossa pretensão resolver o problema da distribuição, pois estaríamos pretendendo solucionar uma das contradições básicas do sistema, a produção de valores de uso e sua realização plena como valores de troca. Não obstante cabe reconhecer que as formas de distribuição de renda dependem das relações de produção, que por sua vez traduzem ao nível do subsistema econômico o caráter conflitivo da organização da sociedade, cujo "contínuo histórico" parece ser a "dominação do homem pelo homem" (Marcuse, 1973, p.142), sendo que a forma, intensidade e legitimação dessa dominação têm sofrido profundas alterações e constituído modos específicos de produção, a cada um dos quais corresponde uma estruturação de classes com sua respectiva distribuição de ônus e com

pensações, de acordo com a inserção de cada segmento da sociedade nas relações de produção, o que define sua posição de classe, sua situação na escala de poder e dominação e, conseqüentemente, o acesso à participação da renda.

No capitalismo clássico, liberal, o poder de dominação emana da posse efetiva da propriedade privada dos meios de produção, que permite, através dos mecanismos do mercado, a apropriação unilateral do excedente econômico, usando como instrumento de legitimação o princípio da troca (mercantil) justa entre equivalentes em condições de igualdade (concorrência) entre os agentes econômicos. O quadro social de proprietários e não-proprietários origina uma sociedade dual de capitalistas e trabalhadores que apropriam lucros e salários respectivamente. O trabalho direto, produtor de valores de troca, é a fonte de valor (riqueza), dado um "estado das artes".

A experiência histórica nos mostra que a contínua expansão do capital de acordo com suas leis de movimento e a introdução do progresso técnico e científico associado à produção e à administração, o que se traduziu em substancial aumento da produtividade e da mais valia relativa, alteraram as relações de produção tradicionais, pois ao ampliar significativamente o trabalho indireto, intelectual ou coordenativo (Bresser Pereira,

1981a, p.81) ,proporcionaram uma nova inserção de classe-para camadas sociais intermediárias, nem proprietários ,nem proletários, cujas remunerações, sensivelmente superiores aos salários dos trabalhadores diretos, são justificadas em função de sua contribuição superior para a produção (teoria do capital humano), ou pelo desempenho de uma função de produção, a coordenação administrativa-(Chandler, 1977), ou simplesmente pela relativa escassez de administradores e técnicos altamente qualificados.

A partir desta nova realidade se procurou definir uma nova classe média vinculada às relações de produção do capitalismo avançado denominado de: capitalismo monopolista (Poulantzas, 1978), capitalismo tardio (Mandel, 1982) ou capitalismo gerencial (Chandler , 1977), ou o surgimento de camadas sociais privilegiadas-associadas à classe proprietária (Mills, 1975), ou uma nova formação social independente pois detentora do novo fator estratégico de produção, o conhecimento técnico e científico (Galbraith, 1973), ou uma nova classe social-emergente , os tecnoburocratas, no âmbito de um novo modo de produção em formação no ocidente, a tecnoburocracia (Bresser Pereira, 1972).

De nossa parte,propomos que a questão da remuneração dos diversos tipos de trabalho deverá ser abordada no contexto das relações de produção que caracterizam o novo tipo de sociedade, a industrial avançada,

que resultou da contínua expansão do capital mediatizada pela institucionalização do progresso técnico e científico aplicado à produção material e à cultura. Nesta civilização, orientada para a produção de mercadorias em escala gigantesca, como convém à reprodução do capital, a ciência e a técnica moldam as relações de produção do capitalismo avançado, que chamaremos de capitalismo monopolista, fornecendo o caráter racional do sistema, por quanto eficiente na consecução de seus objetivos, a contínua valorização do capital. De outro lado, veremos, que esta racionalidade, no sentido weberiano, que burocratiza tanto a produção como as expressões culturais, obedece a um projeto histórico de dominação social, cujos resultados configuram de fato um alto grau de irracionalidade no aspecto material, pela exacerbação das contradições internas do sistema (Mandel, 1982, p.139), e no cultural, pela limitação da esfera de influência da liberdade individual (Marcuse, 1973).

É neste contexto político que abordaremos: a implantação da razão técnica como forma de dominação racional e princípio dinâmico para a valorização do capital, o crescimento das empresas e sua burocratização através de estruturas organizacionais hierarquizadas e, finalmente, a determinação dos ordenados.

5.1. O Capitalismo Monopolista

Admitindo como essencial o caráter dinâmico do sistema, acreditamos que sua fase atual poderia ser rotulada de monopolista, pois apesar da coexistência de formas ainda competitivas, a tendência dominante pen- de para a concentração do capital, sob a forma de gran- des corporações com poder de monopólio. Mandel (1982) , que identificou o capitalismo monopolista com o imperia- lismo, caracteriza este fenômeno como:

"Fase do desenvolvimento do modo de produção capitalista em que um aumento qualitativo da concentração e centralização do capital leva à eliminação da concorrência dos preços de toda uma série de setores-chave da indústria, em que são feitos acordos monopolistas, nos quais umas poucas empresas dominam completamente um mercado após outro, onde o capital bancário se funde cada vez mais com o capital industrial, formando o capital financeiro, onde uns poucos e grandes grupos financeiros dominam a economia de cada país capitalista; esses monopólios gigantes dividem entre si os mercados mundiais de mercadorias-chave e as potenciais imperialistas dividem o mundo em impérios coloniais ou áreas de influência semi-coloniais. Uma tendência a "regular" (isto é, limitar) os investimentos e a produção nos setores monopolizados vigora a partir daí, a despeito do surgimento dos superlucros monopolistas, de maneira que o excesso de acumulação leva a uma busca frenética de novos mercados para o investimento de capital, e daí o crescimento das exportações de capital."

(Mandel, 1982, p. 412)

O capitalismo monopolista manifesta-se pela presença das grandes corporações, da vertiginosa expansão da tecnologia, e novas formas de competição entre os capitais concentrados, e de forma mais velada, pela ampliação das relações de produção capitalistas a todos os setores da atividade humana, o que provoca a padronização da cultura mediante a massificação dos hábitos de comportamento. Esta fase do sistema corresponde à produção sob o controle das grandes empresas integradas, diversificadas e dotadas de administração complexa sob a forma de um vasto aparato organizacional hierarquizado, que planeja, controla e avalia o desempenho global em prol da eficiência e racionalidade técnicas.

É comumente aceito que a grande empresa é a instituição mais representativa do capitalismo moderno. Grande em relação aos ativos, ao valor da produção e ao número de empregados, e do tamanho extrae o poder econômico para a obtenção de superlucros. Esta opinião é amplamente compartilhada:

"O oligopólio é a maneira mais apropriada para se analisar os mercados industriais dos Estados Unidos."

(Galbraith, 1948, p. 107)

ou

"O oligopólio, portanto, não aparece como um caso técnico particular, mas como a forma de mercado mais frequente, embora apresente figuração variada na moderna realidade econômica."

(Labini, 1980, p. 48)

De outro lado, é forçoso reconhecer que as grandes empresas manipulam um imenso poder real, pois impõem à sociedade a orientação desejada: condicionam as formas de consumo através da propaganda, ditam o ritmo da evolução técnica e determinam, com suas decisões de investimento, o nível de produção, emprego e o padrão de distribuição da riqueza. Neste sentido e referindo-se à economia americana W. Mills afirma:

"Inevitável ou não, o fato é que hoje as grandes empresas americanas parecem mais estados dentro do Estado do que simples companhias particulares."

(Mills, 1979, p. 152)

Para Castoriades, nos EUA, paradigma do capitalismo imperialista, as grandes empresas detêm o poder real:

"Através dos monopólios a economia americana chegou a sua etapa atual de concentração de sua economia e de dominação transcontinental pelo desenvolvimento orgânico do capitalismo. Através dos monopólios a economia americana chegou a sua etapa atual em que uma dezena de super-grupos com um extraordinário poder, e unidos entre eles possuem tudo o que é essencial na produção e controlam no seu conjunto, desde os seus mais pequenos mecanismos até esse instrumento central de coação e coordenação que é o Estado Federal Americano."

(Castoriadis, 1979, p. 105)

Não obstante, o reconhecimento de que o capitalismo moderno se tornou monopolista, pois as grandes empresas detêm um imenso poder, é insuficiente para caracterizar a sociedade industrial avançada, porque diz respeito apenas a sua manifestação externa, deixando intocado o projeto de dominação social que o progresso técnico e científico impõe, através de sua racionalidade operacional, como sendo "a ordem objetiva das coisas" (Marcuse, 1973, p. 142), ordem esta, como veremos mais adiante, mais ideológica do que racional. Ao mesmo tempo, uma análise mais profunda da evolução das relações de produção possibilitará a compreensão da dissociação do capi -

tal e das novas formas da divisão social do trabalho que surgem na fase monopolista.

Segundo Poulantzas o capitalismo monopolista, que denomina de ~~capital financeiro~~, resulta da fusão do capital industrial com o capital bancário, que por sua vez, decorre da concentração do capital industrial produtivo e da centralização do capital bancário, o que determinará no processo de sua valorização, transformações nas relações de produção.

"O capital financeiro não é uma fração do capital da mesma ordem que o capital industrial e bancário; é a figura de suas relações no próprio seio do processo de sua reunião, na sua reprodução."

(Poulantzas, 1978, p. 116).

Agora é importante entender que este processo de concentração e centralização do capital deriva de suas leis de movimento, da dinâmica da acumulação responsável pela tendência para a elevação da composição orgânica, o que resulta no decréscimo da taxa média de lucro. O capital reage a esta contradição interna pelo aumento da produtividade do trabalho e da mais-valia relativa, obtida com o progresso tecnológico, e pelo aproveitamento inter-setorial, e inter-regional dos diferenciais de taxas de lucros (Poulantzas, 1978, p. 119), o que expli-

ca dois aspectos fundamentais do capitalismo monopolista: a subordinação da ciência e da técnica ao capital, e a integração, diversificação e, até, internacionalização, das grandes empresas.

Com relação às transformações das relações de produção sob o capitalismo monopolista, Poulantzas parte da dissociação relativa entre propriedade econômica e propriedade jurídica resultante da fusão de diversos capitais. A propriedade jurídica única engloba, no caso das grandes empresas industriais, comerciais ou financeiras, uma propriedade econômica múltipla e diversificada, composta por acionistas individuais, grupos econômicos ou outras empresas. Contudo, esta transformação da relação de produção não deve ser confundida com alteração da relação de propriedade. A famosa separação entre controle e propriedade da "managerial revolution", corresponde apenas à separação entre duas formas da relação de propriedade, o que não modifica o núcleo constante nas relações de produção que fazem com que o modo de produção permaneça capitalista. Nas palavras de Poulantzas:

"Se a reprodução ampliada do capitalismo produz transformações desse modo apreendidos enquanto estados e fases, existe um núcleo invariante das relações de produção que o caracterizam, e que faz com que essas transformações sejam somente as

'formas transformadas' de 'um modo de produção que permanece capitalista'. As relações de produção capitalistas são caracterizadas pelo fato de que, 'ao mesmo tempo', a relação de 'propriedade econômica' [poder de afetação dos meios de produção e de alocação de recursos e lucros para esta ou aquela utilização] e a relação de 'posse' [direção e domínio relativo de um processo de trabalho determinado] são aqui 'despojados' de tudo, salvo de sua força de trabalho, que também se torna uma mercadoria, o que dá lugar à extração específica do sobretabalho sob a forma de mais valia."

(Poulantzas, 1978, p. 124)

A distinção entre relação de propriedade e relação de posse, no âmbito das transformações das relações de produção permitem compreender as transformações na divisão social do trabalho que se manifestam externamente na estrutura organizacional das grandes empresas. Portanto, segundo Poulantzas, a crescente socialização das relações de trabalho e as mudanças organizacionais que afetam a divisão social do trabalho derivam do processo de concentração e centralização do capital e não de qualquer exigência técnica relativa ao processo de produção. A separação entre o controle efetivo e proprieda

de jurídica, apenas reflete o fenômeno da dissociação da relação de propriedade, característica da fase monopolista.

Consequentemente, estas "formas transformadas" das relações de produção se manifestam também em relação aos agentes que ocupam o lugar do capital diversificando suas categorias ao longo de uma estrutura organizacional complexa que assume a forma de uma burocracia, fenômeno super-valorizado pela corrente institucionalista, e que de fato apenas representa um aspecto secundário e derivado da evolução das relações de produção capitalistas na fase monopolista. (Poulantzas, 1978, p. 139)

A partir deste enfoque sobre as características do capitalismo monopolista procuraremos definir a função da burocracia empresarial, sua inserção de classe e a determinação dos ordenados, o que exige levar em consideração a natureza e morfologia das relações de dominação social que se reproduzem, transmitem e legitimam através da atividade empresarial.

5.1.1. As Relações de Poder e Dominação

Na história das relações sociais a dominação do homem pelo homem é uma constante, apenas muda a forma, a intensidade e a legitimação. Nos modos de pro-

dução pré-capitalistas a forma se revestia de uma conotação autoritária, e a legitimação se apoiava na violência, numa ordem cosmológica ou em relações de dependência pessoal.

O Capitalismo Liberal oculta a dominação através do conceito da troca livre e justa, de acordo com os princípios do direito natural. Os agentes econômicos dispondo de plena liberdade sobre si próprios e sobre o resultado de sua atividade poderiam trocar seus produtos livremente no mercado. Analogamente, o trabalho transformado em mercadoria também deverá ser trocado, no mercado de trabalho, por uma remuneração, e salário, determinado conjunta e equitativamente pelo comprador e vedor. Esta suposta liberdade dos agentes econômicos é o princípio de legitimação da troca mercantil que oculta as relações de dominação, quando transposto da troca simples de bens naturais (os oferecidos espontaneamente pela natureza), para a troca entre bens (mercadorias) que resultam do trabalho humano. Toda análise econômica ortodoxa se baseia neste princípio da troca natural.

A crítica marxista se encarregou de desmistificar este princípio da troca justa, ao mostrar, de um lado, a especificidade da mercadoria trabalho humano e o caráter de dominação social contido nas relações de produção capitalistas, e de outro, ao provar que a continuidade do sistema se apoiava justamente na troca desigual que permite a extração e apropriação unilateral e

ampliada do excedente econômico, que acumulada perpetua o sistema. Os princípios da mais-valia e acumulação res
pectivamente.

No conceito liberal de mercado as pessoas, como agentes econômicos, podiam trocar livremente o resultado de seu trabalho, ou, inclusive, sua própria capacidade de trabalho, escolhendo, entre trabalhar por conta própria ou aceitar fazê-lo para terceiros. Porém, para compreender a relação de dominação que permeia a relação de trabalho, Marx recorre à distinção entre os conceitos de trabalho e força de trabalho, e ao caráter notoriamente compulsório do trabalho assalariado, destruindo de vez o mito da troca justa. Com o primeiro conceito Marx prova que entre o preço de mercado do trabalho, ou salário, e o valor do trabalho contido nas mercadorias produzidas, existe uma diferença de valor que constitui a mais-valia, ou valor excedente, apropriado pelo capitalista. De outro lado, o trabalhador se submete a relações de troca desvantajosas porque, privado dos meios de produção próprios, não lhe resta outra alternativa de subsistência, a não ser a de vender sua capacidade de trabalho, mesmo a preço vil, o que desmascara a suposta liberdade dos agentes econômicos. Na realidade, a liberdade do trabalhador consiste em morrer à mingua ou submeter-se às condições de trabalho que lhe são impostas. Quando ele vende sua força de trabalho no regime de assalariado, se coloca à disposição do empregador abdicando do controle do processo e do produto de seu trabalho, dispo

nibilidade compulsória que configura, inequivocamente, o caráter de dominação contido nas relações de produção capitalistas.

Portanto, para a análise ortodoxa, o sistema capitalista, como forma de organizar a produção, atinge a racionalidade máxima através dos mecanismos de mercado. Já para a crítica marxista, o sistema se apóia na luta de classes, ou intra-classes, e na exploração do trabalho assalariado que permite a acumulação de capital, daí a distinção fundamental entre trabalho e força de trabalho (Gintis, 1976, p. 36), para explicar os conceitos-chave de mais-valia e acumulação. Assim, o significado de trabalho, capital, salário e lucro, deverá ser entendido no âmbito das relações sociais que resultam da organização da produção capitalista, à qual atribuímos o conteúdo político da dominação. Na expressão de H. Gintis:

"Thus labor can be reduced neither to commodity relations nor technology alone, rather it must be accorded a separate status as a social relationship."

mais adiante

"Indeed, Marx argues, the basic categories of profit and wages cannot be understood outside the social relations between

capitalist and worker in the production process itself. The sphere of exchange, which appears to condition all economic activity, actually masks the underlying structural relation embodied in the social relations of production."

(Gintis, 1976, p. 37)

A alocação mercantil, porém autoritária, da força de trabalho caracteriza suficientemente a relação de dominação. A teoria ortodoxa pretende reduzir o trabalho humano a uma simples mercadoria trocada livremente no mercado pelo salário justo. Porém, esta troca é assimétrica, embora não abertamente autoritária. Em geral, os trabalhadores deverão aceitar os termos impostos pelo empregador porque em última instância é do lado do capital que se define o nível de emprego, e numa sociedade industrial e urbana não existe possibilidade de subsistência digna para quem não aceitar o trabalho assalariado. Portanto, o contrato de trabalho como vínculo legal é de fato compulsório. Gintis destaca o caráter passivo do trabalhador nas relações de produção:

"... the essence of the employer-employee relationship lies in the latter's relinquishing complete disposition over his or her activities, subject to a greed-upon limitations. The worker is

then a passive agent who can be treated, from the employer's perspective, no differently from other commodities."

(Gintis, 1976, p. 41)

O autoritarismo e, até, a violência nas relações de trabalho não são perfeitamente transparentes graças à utilização da razão técnica, apresentada como socialmente neutra. A divisão parcelar do trabalho, por exemplo, aparece como uma exigência apenas técnica, porém, contribui decisivamente para desvalorizar o trabalho e aprofundar sua subordinação pela implementação de maiores controles sobre o processo e o produto, o que, inevitavelmente, redundará na progressiva alienação do trabalhador que perde sua autonomia, tanto individual como coletivamente.

Seja pela prática laboral ou pelos termos dos contratos, o empregador tende a deter, de fato, o controle maior sobre as relações de trabalho, pois: é a empresa que fixa e controla os horários, determina as condições materiais da produção, divide as tarefas, impõe uma hierarquia funcional que planeja, controla e avalia o desempenho global, escolhe a técnica e, finalmente, é ela que se apropria do resultado.

Existem, ainda, outras formas de dominação indireta implícitas nas relações de trabalho, como :

o controle do emprego, o aumento do grau de exigência no desempenho profissional, a introdução ou alteração das escalas hierárquicas, o sistema de promoções e demissões, a manipulação da consciência de classe dos trabalhadores mediante a cooptação ou valoração de traços pessoais que indicam afinidade ideológica ou cultural etc..

Neste sentido, a promoção funcional interna ao longo do quadro de carreira significa a existência de um mercado de trabalho interno à empresa que visa cooptar uma parcela dos empregados para seus interesses específicos, em detrimento da consciência de classe dos trabalhadores. Esta prática organizacional será útil para explicar a tendência para a burocratização, não tanto por imperativos da técnica como pela conveniência do aperfeiçoamento dos mecanismos de controle sobre os trabalhadores.

Portanto, uma análise mais profunda dos termos que definem as relações do trabalho assalariado, prova suficientemente a dominação do capital sobre o trabalho e o caráter ideológico dos mecanismos, ditos de mercado, destinados a ocultar e até legitimar o conflito social latente.

Já no capitalismo monopolista moderno as relações de dominação tendem a ser veiculadas pelo conteúdo ideológico da ciência e da técnica, e sua legítima

ção, pela aceitação social dos resultados materiais da produção e distribuição em massa de produtos que subjetivamente parecem corresponder a necessidades reais, por mais irracional que possa ser seu conteúdo ou utilização objetivas.

A tendência da evolução do capital monopolista consiste na expansão da racionalidade técnica a todos os domínios da atividade humana, econômicos e culturais, passíveis de serem manipuladas tecnicamente. Max Weber entende por racionalização o agir racional-com-respeito-a-fins, e considera como tal o comportamento do empresário capitalista. Não obstante, para Marcuse, a razão técnica não é socialmente neutra, como parece supor a interpretação weberiana. Habermas é suficientemente claro a este respeito quando afirma:

"Marcuse está convencido de que, no processo que Max Weber chamou de 'racionalização' dissemina-se não a racionalidade como tal, mas, em seu nome, uma determinada forma inconfessada de dominação política."

(Habermas, 1983, p. 313)

Acreditamos que esta forma de dominação política exercida em nome e através da razão técnica orientada, na atualidade, a evolução do sistema, fornecendo ao

mesmo tempo a valorização do capital e o conteúdo de sua legitimação. Assim, ciência e técnica, incorporadas institucionalmente ao processo de produção, se convertem em instrumento de dominação social exercida por intermédio de instituições burocratizadas, como a grande empresa moderna. Portanto, no capitalismo monopolista, as relações de dominação assumem uma feição eminentemente burocrática; racional, impessoal e inevitável. Habermas conclui:

"Mas só Marcuse faz do 'conteúdo' político da razão técnica o ponto de partida analítico para uma teoria da sociedade capitalista em fase tardia."

(Habermas, 1983, p. 316)

Portanto, a teoria dos ordenados deverá ser abordada no contexto da sociedade industrial moderna, uma sociedade amplamente burocratizada, no sentido weberiano, na qual as grandes empresas representam a racionalização avançada do subsistema econômico e a burocracia organizacional, o agente da racionalização e, conseqüentemente, da dominação, de onde se deduz a importância da organização e a relativa perda de significado do conceito tradicional de propriedade legal dos meios de produção. Será com as categorias desta nova formação social, e não com as emprestadas do capitalismo liberal, que correspondem a outra formação histórica, que pretendemos abordar os conceitos de burocracia e ordenados.

Agora, para definir os elementos constitutivos da sociedade industrial avançada nos parece conveniente esclarecer melhor o papel da ciência e da técnica como fontes de valor e instrumento de dominação.

A medida das mudanças no capitalismo liberal desde o final do século passado pode ser avaliada, segundo Marcuse, pela crescente intervenção do Estado na economia com a finalidade de estabilizar e ordenar o desempenho do sistema, principalmente ao nível da circulação, e pela vinculação cada vez mais estreita entre ciência e técnica, a ponto da tecnologia ter-se convertido na principal fonte de valorização do capital.

No capitalismo avançado a cientifização da técnica se institucionaliza e integra no processo de produção por pressão do próprio desenvolvimento capitalista, o que já está implícito no conceito da mais-valia relativa. Para Habermas:

"Com a pesquisa industrial em grande escala, ciência, técnica e valorização foram inseridas no mesmo sistema ...

Assim, técnica e ciência tornam-se a principal força produtiva."

(Habermas, 1983, p. 330-331)

A tese de Marcuse segundo a qual na sociedade industrial avançada, a ciência e a técnica constituem o fundamento de um projeto social de dominação e legitimação, se complementa com a proposição de Habermas, para quem, ambas, constituem a principal fonte de valor.

Com a teoria da mais-valia, Marx desmascarou a aparente legitimidade do contrato de trabalho mostrando o conteúdo ideológico do princípio liberal da troca e o caráter de dominação embutido nas relações entre o capital e o trabalho. No capitalismo monopolista, estas categorias de valor e troca se tornam mais difusas, aparentemente, menos significativas, pois a valorização do capital se desloca do trabalho direto para a tecnologia, a legitimação, dos mecanismos de mercado para o eficientismo da racionalização, e com relação ao princípio de dominação, a propriedade tradicional, parece ceder lugar ao controle burocrático das instituições.

Marcuse e Habermas mostram que a ciência e a técnica não são socialmente neutras, ao contrário, reproduzem um projeto histórico de sociedade, de acordo com os interesses dominantes, e neste sentido constituem uma ideologia, a ideologia da sociedade industrial que para legitimar-se destrói o "espaço interior" do homem, sua individualidade, tornando-o "unidimensional", e conseguindo, desta forma, apresentar o irracional, como racional pelo simples fato de ser real (Marcuse, 1973, p. 29). Na expressão do autor:

"Em virtude do modo pelo qual organizou sua base tecnológica, a sociedade industrial contemporânea tende a tornar-se totalitária. Pois totalitária não é apenas uma coordenação política-terrorista da sociedade, mas também uma coordenação técnico-econômica não-terrorista que opera através da manipulação das necessidades por interesses adquiridos. Impede, assim, o surgimento de uma oposição eficaz ao todo. Não apenas uma forma específica de governo ou direção partidária constitui totalitarismo, mas também um sistema específico de produção e distribuição que bem pode ser compatível com o 'pluralismo' dos partidos, jornais, 'poderes contrabalançados' etc..

Atualmente, o poder político se afirma através de seus poderes sobre o processo mecânico e sobre a organização técnica do aparato. O governo de sociedades industriais desenvolvidas e em fase de desenvolvimento só se pode manter e garantir quando mobiliza, organiza e explora com êxito a produtividade técnica, científica e mecânica a disposição da civilização industrial."

(Marcuse, 1973, p. 24)

Portanto, na nova sociedade industrial a racionalização do aparelho produtivo, resulta da forma pela qual é introduzido o progresso tecnológico, racionalização que se operacionaliza pela intermediação de instituições burocratizadas e hierarquizadas como a complexa estrutura administrativa das grandes empresas.

Resumindo - A tendência global de racionalização provoca a burocratização da sociedade, e concretamente, do subsistema econômico, sob o imperativo do avanço do progresso técnico e científico, não por sua própria dinâmica e de forma abstrata, como parece deduzir-se da interpretação weberiana do termo, o que implicaria em atribuir à ciência e à técnica um caráter social neutro, porém, e de acordo com Marcuse, esta tendência ocorre em função de um projeto de sociedade condicionado pelos interesses sociais dominantes, que usam a ciência e a técnica como instrumento de dominação e legitimação. Logo, a burocratização das empresas representativas do capitalismo monopolista deverá ser entendida no contexto geral da burocratização de todo o sistema social, da produção à cultura.

Com relação à legitimação. A cada forma de dominação tem correspondido um tipo de legitimação; à autoritária ou despótica, uma visão mística ou cosmológica do universo; à capitalista tradicional fundamentada na propriedade privada dos meios de produção, o princípio da

troca mercantil entre equivalentes, troca justa dentro dos cânones do direito natural. Já no capitalismo monopolista, o tipo de dominação burocrática se legitima pelos resultados materiais da racionalidade econômica, a produção e distribuição em massa de utilidades reais ou irreais, isso pouco importa.

Nesta perspectiva compreende-se porque na sociedade capitalista avançada, a propriedade dos meios de produção não é mais a única, nem talvez a melhor forma de fundamentar o exercício da dominação social, o que diminui a importância normalmente atribuída à separação entre controle e propriedade nas grandes empresas. Nestas, as instâncias burocráticas passaram a exercer de forma imediata a relação de dominação. Este é o ponto falho da "managerial revolution", o significado da ciência e da técnica enquanto ideológica, pois seus cultores parecem raciocinar no esquema ortodoxo de fatores de produção socialmente neutros, e por isso não atinam com a posição da burocracia empresarial na estrutura das classes sociais.

O que Habermas chama de "a variável singular do sistema, a saber, o crescimento econômico", que na análise marxista é explicado pelo conceito de acumulação, aparece mais transparente, quando se considera a ciência e a técnica como fonte de valorização do capital. Isto é: A teoria econômica de Keynes e, mais especifica

mente a elaboração de Kalecki, atribuem à variável investimento a determinação do crescimento econômico, cuja motivação é, obviamente, o lucro. Porém, a motivação mais imediata das decisões pessoais e racionais dos capitalistas é esclarecida, quando consideramos que o progresso tecnológico é, por sua vez, o elemento decisivo que condiciona mais diretamente os novos investimentos, convertendo-se, provavelmente, na variável independente do sistema. Mas, como ciência e técnica não são objetivos finais por si mesmos, e nem possuem a espontaneidade das forças da natureza, resulta compreensível que sua dinâmica deva corresponder à opção política dos interesses sociais dominantes. Esta proposição parece contar com base empírica; pois como explicar, então, a desutilidade social de parcela considerável do avanço tecnológico e da superposição, dentro da estrutura econômica, de subsistemas totalmente desvinculados de objetivos racionais? Que dizer da obsolescência programada prematuramente?. A prova insofismável do que afirmamos está na presença da corrida armamentista e espacial, ou simplesmente na criação de falsas necessidades pelos meios de comunicação de massa, que formam a opinião pública, apresentando o real e irracional como racional. Nos termos de Marcuse:

"Defrontamos novamente com um dos aspectos mais perturbadores da civilização industrial desenvolvida: o caráter racional de sua irracionalidade."

(Marcuse, 1973, p. 29)

Resumindo - No capitalismo monopolista , o progresso técnico e científico determina o padrão de acumulação e, por consequência, a organização da produção de acordo com um projeto social preestabelecido pelos interesses dominantes, que gravitam em torno das grandes corporações, enquanto que o duplo caráter da tecnologia, como força produtiva e instrumento de dominação transforma as instituições básicas do sistema, as formas de dominação e legitimação, e o padrão de distribuição dos ônus e compensações dentro do qual deverá ser definido o conceito de "ordenado".

A continuação abordaremos os conceitos de acumulação de capital e empresa, local onde se realiza a acumulação, com o intuito de explicitar: as leis da dinâmica do sistema capitalista, a gênese e função de sua unidade básica que na fase monopolista atual é a grande empresa, cuja complexidade produtiva e organizacional resulta da concentração do capital e da extrema racionalização das forças produtivas sob a égide do progresso tecnológico. A grande empresa moderna é o paradigma da racionalidade técnica aplicada ao subsistema econômico e, impessoal e burocratizada, constitui o marco representativo da civilização industrial avançada.

5.1.2. A Dinâmica da Acumulação

Entendemos por acumulação o processo complexo de valorização do capital enquanto relação social de produção que contém, explícita e executa relações sociais de dominação. Capital não é apenas capacidade física de produção medida em valores monetários, é antes a capacidade de controlar trabalho, ou em sentido mais amplo, poder de manipular fatores de produção, e assim criar valor, reproduzi-lo e apropriá-lo unilateralmente, e dessa forma exercer poder ou dominação social. Na definição de K. Barr:

"But capital is more than money, commodities, productive capacities, and account books. It is more than its forms - money -, commodity -, productive -, and accumulated-capital. Capital is also a social relation between capitalists nad laborens, and among capitalists and among laborens. Operationally, them, the enterprise is a unit of action."

(Barr, 1981, p. 63)

Nesta perspectiva a organização e manutençã das relações sociais da produção capitalista exigem a ampliação indefinida do capital, o que constitui o pro

cesso de acumulação, cuja institucionalização se realiza através da empresa, unidade básica do sistema, que passará a ser definida como unidade de capital.

A acumulação constitui o processo pelo qual a mais-valia ou valor excedente, que surge na produção de mercadorias, se transforma em capital através das três fases da atividade econômica descritas por Marx como as etapas da metamorfose do capital. Partindo do modelo marxista, Barr introduz uma quarta fase ou ciclo do capital, a acumulação, que corresponde a uma quarta caracterização do capital. Neste esquema o processo de acumulação ou atividade econômica inclui a alocação de fatores, a produção, a realização e a acumulação (Barr, 1981, p. 62). A mais-valia gerada na produção e realizada na circulação é, finalmente, acumulada pelos capitalistas sob a forma de capital valorizando-o. Este processo é o elemento dinâmico do sistema, a finalidade imediata da empresa, que, portanto, deverá ser definida como unidade de capital ou unidade produtiva de valor. Esta é a base real do sistema apesar das transformações institucionais que resultam do novo conteúdo da ciência e da técnica aplicadas à produção.

Resumindo - A acumulação; lei fundamental do sistema; objetivo último que garante à classe capitalista a manutenção de seus benefícios presentes e ampliação de seu poder futuro, consiste no plano material,

na extração, apropriação e re-inversão do excedente destinado a valorizar o capital como relação social.

A forma histórica que assume o processo de acumulação implica em profundas transformações no caráter das instituições sociais. Assim, da propriedade privada dos meios de produção deriva a generalização do trabalho assalariado, a apropriação mercantil do excedente, etc., e mais recentemente, do uso intensivo e progressivo de capital através da introdução da ciência e da técnica como fatores de produção, a burocratização da sociedade, uma nova estruturação das classes sociais e uma nova forma de integração internacional, à medida que superadas as barreiras físicas e políticas dos espaços nacionais a valorização do capital se realiza ao nível supranacional.

Do lado da legitimação do processo, a acumulação capitalista se constitui historicamente na fonte transparente do progresso material, ao que se adiciona o caráter impessoal e racional dos instrumentos de dominação, como a moderna organização empresarial e as instituições políticas, culturais, educacionais burocratizadas em função da racionalidade que o uso da ciência e da técnica conseguiram imprimir ao sistema produtivo. Em suma, a legitimidade capitalista reside em sua proverbial capacidade de produzir mercadorias e ao mesmo tempo apresentá-las como necessárias através da manipulação da

consciência coletiva pelos meios de comunicação, enquanto reproduz, em primeira instância, o capital como relação política. Fenômeno totalmente eclipsado na teoria econômica convencional incapaz de explicar a acumulação, a concentração do capital e o papel político do progresso tecnológico.

A acumulação é inviável sem o excedente, isto é, sem o que em termos contábeis ou financeiros poderíamos denominar de lucro extraordinário, o que, por sua vez, exige, e esta é a questão crucial, a distribuição assimétrica do poder de mercado e o abandono da ideologia da concorrência perfeita. De onde se deduz que a concentração do capital, como concentrar e exercer este poder, é inerente ao processo de acumulação, como base do sistema, tendência que colocará em cheque a teoria ortodoxa da empresa e do livre mercado.

A ideologia da concorrência perfeita que derivou do princípio da troca justa, imprimia ao sistema racionalidade, eficiência e, conseqüentemente, legitimidade ao garantir automaticamente o exercício da liberdade individual em harmonia com o interesse coletivo, eliminando, para felicidade de todos, o conflito social. Trata-se de uma teoria a-histórica e, na hipótese mais condescendente, ingênua, segundo a qual o sistema, pelas opções pessoais dos consumidores, tinha no mecanismo dos preços relativos a chave da distribuição justa dos rendi

mentos; preços que no longo prazo deveriam corresponder ao custo de produção ou reposição do capital, o que com certa aproximação corresponde à reprodução simples do capital.

A experiência histórica mostra outra realidade, a saber, a expansão contínua do capital ou acumulação ampliada incompatível com o princípio de concorrência perfeita. Assim, a formulação do ótimo paretiano configura, apenas, um ato voluntarista, ou uma bela fachada ideológica com a finalidade de legitimar o sistema econômico socialmente antagônico. Por isso que as várias teorias acerca do equilíbrio da firma, do equilíbrio macroeconômico, da integração do micro e macroeconomia, da determinação dos preços para todo o conjunto da economia e da própria expansão do capital, só podem ser consistentes, à luz da teoria da acumulação e da abordagem da empresa como unidade de capital, e inconsistentes no marco da teoria econômica mais ortodoxa, em que normalmente são apresentadas.

Sylos Labini (1980), entre outros, já provou que concorrência perfeita e acumulação são intrinsecamente incompatíveis, pois sem lucros extraordinários não há reprodução ampliada do capital e o sistema perderia o dinamismo que o caracteriza, pois em última instância, o investimento depende do lucro que o motiva, financia, além de ser um fim em si mesmo. Para Hilfending:

"El fin de la producción capitalista es el beneficio. La obtención del mayor beneficio posible es el móvil para todo capitalista individual se convierte en la máxima de su proceder económico, que nace, necesariamente, de las condiciones de la lucha de competencia capitalista. Pues el capitalista individual solo puede afirmar-se quando aspira constantemente a mantenerse no solo igual a sus competidores, sino tambien superior á ellos. Y esto solo puede hacerlo quando consigue aumentar sus beneficios sobre el promedio, esto es, abtener un superbeneficio."

(Hilferding, 1963, p. 201)

Hilferding refere-se ao lucro extraordinário como a parte do excedente destinado a ampliar o valor do capital. Portanto, a acumulação depende da possibilidade de sua obtenção, o que explica a tendência para a concorrência imperfeita através da concentração do capital e o padrão de inovação tecnológica.

A teoria econômica ortodoxa não tem dedicado suficiente atenção à análise da concorrência imperfeita, e tem pretendido explicar a concentração do capital como consequência de imperativos técnicos, restrições

legais, o espírito de iniciativa ou mesmo do carisma dos grandes líderes de empresas facilmente identificáveis no passado (Chandler, 1962). Sem negar a veracidade que ocasionalmente estes argumentos possam ter, nos parece inevitável reconhecer que a acumulação capitalista transcende as opções pessoais, a visão imediatista e neutra da técnica ou as imposições legais. Acreditamos que se trata de algo mais estrutural, isto é, da lei básica do sistema, tanto a nível de cada empresa como de todo seu conjunto. A acumulação é uma necessidade compulsória da forma organizacional do sistema. Na expressão de K. Barr:

"But in every capitalist enterprise the accumulation and subsequent reinvestment of capital is its lifeblood. In a word, the accumulation phase is the regulator of the circular process of the enterprise's business activities."

ou ainda

"It is necessary for a given enterprise to accumulate in order to maintain its existence as a unit of business activity vis-à-vis similar units."

(Barr, 1981, p. 66)

Neste sentido, e partindo da teorização de Sraffa e Kaldor, Labini propõe que o que normalmente foi e é considerado como mercado competitivo não passa, na realidade, de mercados de concorrência limitada, mercados particulares dentro do mercado geral, onde cada empresa consegue determinar seus preços unilateralmente. Desta forma, a concorrência imperfeita como a forma de mercado característica do capitalismo, constitui a base de sustentação da acumulação, que por um processo contínuo e cumulativo, impele as empresas para a concentração do capital especialmente nos setores mais propícios à inovação tecnológica, determinando a formação de grandes unidades de capital geridas por organizações burocratizadas de acordo com padrões racionais de eficiência em relação a seus fins.

5.1.3. A Moderna Empresa Capitalista

A análise ortodoxa da empresa está contida na teoria microeconômica convencional dos economistas neoclássicos. Seu ponto falho consiste em estabelecerem conceito de troca de mercadorias análogo ao dos bens oferecidos graciosamente pela natureza, cuja utilidade e preço guarda relação direta com sua escassez relativa. Neste caso, a relação de troca depende inteiramente das decisões pessoais de consumidores e produtores de acordo com as preferências subjetivas de cada um deles, e este

conceito de troca equivocado estabelece o sistema de preços relativos, pelo qual a empresa orienta a alocação de recursos com a finalidade declarada de maximizar a utilidade. A firma define-se como a unidade básica produtora de utilidades. Nina Shapiro resume este enfoque:

"The project of the neoclassical theory of the firm is to construct the process of commodity production in a manner that is consistent with this conception of exchange."

(N. Shapiro, 1976, p. 18)

É como se a atividade econômica das empresas fosse guiada pela espontaneidade dos impulsos individuais dos diversos agentes de mercado, absolutamente à margem das relações sociais da produção capitalista.

Admitindo que: "The price of a commodity is thus a immediate expression of the degree of its scarcity" (N. Shapiro, 1976, p. 19), o que subentende a troca entre valores equivalentes, é impossível concluir uma teoria da empresa, e da formação de preços, consistente com a experiência histórica da acumulação de capital.

Na visão marxista, ao contrário, o conceito de troca reflete o caráter conflitivo das relações sociais da produção capitalista, como esclarece N. Shapiro:

"Exchange becomes the process which realizes the funds (profits) needed for accumulation rather than the process which allocates scarce resources among competing individual needs."

(N. Shapiro, 1976, p. 27)

Este novo conceito da troca mercantil concebe a empresa como unidade de capital, produtora de valor, orientada para a acumulação e cenário das relações de produção capitalistas (Barr, 1981, pp. 66 e 67). E.J. Nell resume a natureza da empresa desde a perspectiva marxista:

"The firm is the institutional form a particular capital takes. Its permanent existence is not as a set of capital goods, but as a fund of capital, embodied from time to time in capital goods, such as plant, equipment, and inventories ... activity of a firm is making a profit in the turnover of its capital. Marx captured the essence of the process in a simple formulation encompassing what he called the circuits of productive, commodity, and money capital."

(Nell, 1980, p. 495)

Do ponto de vista da teoria neoclássica, não há explicação plausível para a formação das grandes empresas, pois em condições de concorrência perfeita as firmas oferecem seus produtos pelo valor do custo de produção, que no equilíbrio de longo prazo é o mínimo. Como o capital é considerado um mero fator de produção, sua remuneração corresponderá também a seu custo de reposição. Em geral, cada fator incorpora à produção o valor correspondente a seus custos de produção, o que, por sua vez, determina seu preço. Desta forma, incorre-se num raciocínio circular entre os conceitos de valor e preço.

Como explicar então o sobre-valor? Como remuneração do risco?, da capacidade gerencial?. A ambiguidade de tais propostas não condiz com o rigor analítico desta escola. A teoria marginalista parece ignorar a apropriação unilateral do excedente e o princípio da acumulação, o que se choca com a experiência histórica, situando-a fora da realidade, porque se nega a admitir, por princípio, o caráter de dominação contido nas relações de produção capitalistas.

De outro lado, uma teoria alternativa deverá situar-se no sistema de produtores interdependentes, cuja atividade se orienta para a reprodução do capital da empresa, definida, não como unidade técnica de produção, e sim como unidade de valor, ou reprodutora de valor (Nina Shapiro, 1976, p. 26).

Este enfoque é, sem dúvida, o mais coerente com a experiência histórica da formação das grandes empresas modernas que, pela própria expansão, incorporação, ou integração com outros capitais, conseguiram reunir, sob a mesma unidade de capital e planejamento estratégico, uma complexa gama de atividades, diversificadas setorial e geograficamente, e impor práticas de monopólio, para melhor valorizar o capital, que se explicitam na concorrência interoligopolista; determinação de preços do lado da oferta; acelerada inovação tecnológica ; administração racional e científica, e, num sentido mais amplo, na tendência para a racionalização integral do sistema, tanto no âmbito da produção como da cultura.

Chandler resume a imagem talvez mais difundida da grande empresa, aquela da teoria das organizações, baseada na evolução técnica e no carisma dos administradores:

"The modern, centrally controlled operating enterprise differed from its traditional forebears in that, first, it was almost always a corporation rather than a partnership, and second, it controlled a number of factories, offices, transportation lines, mines, or other operating units, rather than just one or two. Corporate executives coordinated and monitored these units and allocated

resources among them. Direct lines of authority and responsibility ran from the highest-level managers in the central office to middle managers in departmental headquarters and to the executives in charge of each of the operating units."

(Chandler, 1980, p. 4)

Na literatura econômica, o crescimento das empresas é frequentemente explicado por razões técnicas como: a obtenção de economias de escala, a incorporação de tecnologias avançadas mais eficientes, a elevação da produtividade do trabalho, a diversificação espacial e setorial das operações como estratégia mercadológica etc. Não obstante, todos estes motivos são insuficientes para explicar o gigantismo das corporações modernas, apesar de sua inegável validade. John K. Galbraith se plantea esta questão desde um ponto de vista heterodoxo; o institucional.

"Será que a grande dimensão é essencial à obtenção de economias de escala que se atingem com a produção em massa?, ou, mais insidiosamente, será que o objetivo da grande empresa é o poder de monopólio?. O nosso estudo dá razão parcial a ambas as partes. A empresa tem de ser suficientemente grande para realizar os investimen

tos exigidos pela tecnologia moderna. Também tem de ser bastante grande para controlar os mercados."

(Galbraith, 1973, p. 104)

Parece que a razão técnica e a necessidade de controlar os mercados, são fatores fundamentais na formação das grandes empresas, porém a ênfase recai costumeiramente no primeiro, enquanto se procura ocultar o segundo. Embora devamos aceitar que as tecnologias modernas exigem, na maioria dos casos, escalas mínimas significativamente grandes, isso não significa uma relação intrínseca entre progresso tecnológico e contínuo crescimento das empresas. Alguns dos mais notáveis progressos da ciência, concretamente na eletrônica e na informática, surgem em empresas menores e abrem campo para outras também de tamanho até reduzido. Ao mesmo tempo, não está claro que as empresas muito grandes sejam necessariamente as mais eficientes. W. Mills, por exemplo, considera o progresso tecnológico como apenas um instrumento que possibilita a obtenção de graus mais elevados de concentração de capital, porque facilita o fluxo de informações e a tomada de decisões.

"Na verdade, a relação entre tamanho da empresa e a eficiência é desconhecido ; além disso, a escala da empresa moderna habitualmente é consequência mais de fu-

sões financeiras e administrativas do que da eficiência técnica."

(W. Mills, 1975, p. 152)

A questão do tamanho ótimo não é a razão de ser básica das gigantescas corporações atuais, mesmo porque o principal elo de ligação entre as múltiplas unidades dos grandes conglomerados são as finanças e o planejamento estratégico centralizado, enquanto que a função imediata do contínuo progresso técnico é, primordialmente, a de viabilizar a acumulação abrindo novos campos ao investimento. Portanto, a tendência para a concentração do capital, em unidades para as quais a expansão física parece não ter limite à vista, reside na necessidade de controlar os mercados e assim garantir, no longo prazo, a reprodução contínua e segura do capital.

Resumindo - o fato mais marcante do capitalismo monopolista é o ritmo em que ocorre a concentração do capital, que não é uma exigência técnica objetiva, pois a evolução técnica está subordinada historicamente às necessidades da acumulação, mas um imperativo social. O poder de monopólio é o objetivo da concentração do capital, pois é a única forma de garantir a obtenção dos lucros extraordinários, que reinvestidos sustentam indefinidamente a valorização do capital das empresas, e, conseqüentemente, os interesses sociais dominantes.

Para Galbraith, um dos mais notáveis representantes da escola gerencialista, o crescimento sem limite das grandes empresas, tem sua explicação no interesse corporativo do "planejamento", "tecnocracia" ou "tecnoestrutura":

"A dimensão da General Motors não está a serviço do monopólio nem das economias de escala, mas sim do planejamento. E para o planejamento-controle da oferta, controle da procura, provisão do capital, minimização do risco - não existe um limite à dimensão desejável. Pode ser que quanto maior melhor."

(Galbraith, 1973, p. 104)

A originalidade do autor está em vincular o processo de concentração do capital ao crescimento da organização administrativa através da qual os tecnocratas controlam a empresa e ampliam seu poder como classe social. Já que o poder se exerce por intermédio das organizações, estas deverão ser o mais amplas possíveis. Esta argumentação supõe, em última instância, a separação radical entre controle e propriedade, no contexto de um novo modo de produção. Veremos mais adiante que esta separação não é nem tão radical e nem tão significativa, quanto pretendem os apologistas da "managerial revolution".

Obviamente, à medida que a empresa se torna maior, e suas relações internas e externas, mais complexas, a eficiência exigirá uma administração racional e burocrática, de modo que uma visão superficial ficará com a impressão de que o poder de fato passou dos proprietários para os administradores. O esclarecimento desta questão passa pela compreensão do papel que a propriedade legal e a organização burocrática desempenham nas relações de produção do capitalismo monopolista. Este tema será desenvolvido mais adiante.

De outro lado, acreditamos que não existe contradição alguma em atribuir o crescimento ilimitado da empresa ao interesse corporativo dos tecnocratas e ao interesse simultâneo dos proprietários. Não são posições conflitivas, pois ampliar o poder da empresa equivale a ampliar, ao mesmo tempo, o poder da organização e de seus agentes, os tecnocratas, enquanto se amplia o poder de monopólio que certamente garantirá a valorização do capital dos proprietários.

Portanto, o poder de monopólio e o crescimento da empresa são dois momentos de um mesmo fenômeno; a dinâmica da acumulação capitalista, que responde aos interesses dominantes, tradicionalmente os dos proprietários significantes e, sob o capitalismo monopolista, os da burocracia empresarial.

Os que associam a concentração do capital ao progresso tecnológico estão sendo vítimas da ideologia tecnicista (Habermas, 1983), pois não percebem o conteúdo ideológico da ciência e da técnica, enquanto instrumentos de dominação, incrustados no padrão de acumulação. A grande empresa moderna representa um estágio avançado na organização das forças produtivas, que desenha novas relações de produção, como as desempenhadas pela burocracia empresarial, cuja função básica é promover a legitimação tecnicista e racional do sistema.

Sob o capitalismo monopolista, e devido ao progresso da ciência e da técnica incorporadas à produção como principais forças produtivas, a burguesia teve de incorporar a prática e a ideologia tecnicistas como elemento de operação e legitimação, junto com as novas camadas de privilegiados que compõem os estratos superiores das diversas burocracias, com as quais comportem o poder e os privilégios. Juntos compõem a classe dominante.

5.2. A Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional da moderna empresa capitalista se confunde com sua administração, hierarquizada e racional, o que a identifica com o paradigma burocrático de Weber.

Para a análise "institucionalista" a estrutura organizacional das empresas depende da complexidade das operações, de modo que as diversas instâncias de autoridade e responsabilidade se ordenam de forma contínua segundo o critério de qualificação técnico-profissional. A divisão do trabalho entre manual e intelectual estabelece uma primeira classificação técnica com o objetivo de racionalizar o processo de produção. Ao trabalho intelectual caberiam as operações mais complexas de planejamento, coordenação e avaliação; ao trabalho manual, as da produção direta, de acordo com as diretrizes previamente estabelecidos, também em função de parâmetros técnicos. Dentro desta primeira divisão do trabalho, as subdivisões em operações parceladas, tanto para o trabalho manual como para o intelectual, obedecem a critérios de eficiência, a fim de imprimir ao sistema a máxima racionalidade. De outro lado, quanto maior a complexidade operacional e o grau de divisão do trabalho, maior será o volume de informações da base da organização para o topo, e de instruções em sentido contrário, o que exige o estabelecimento de canais de comunicação e linhas de au-

toridade e responsabilidade adequadas ao volume informações. Não obstante, esta análise tem um embasamento teórico conservador, pois atribui aos mecanismos tradicionais de mercado a capacidade de alocação dos recursos produtivos; concebe o papel da ciência e da técnica como fundamentalmente neutros; considera a empresa como uma "instituição social", cuja organização brota de sua função de produtora de utilidades.

De nossa parte, vincularemos o fenômeno real da organização administrativa, racional e complexa, à dinâmica da acumulação capitalista condicionada pelo padrão tecnológico em vigor, orientado para a valorização do capital. Logo a estrutura organizacional da empresa moderna surge da socialização dos processos de produção decorrentes da concentração do capital, e representa uma instância intermediária entre o capital monopolista e o trabalho.

A experiência mostra que a administração moderna tem sua razão de ser na expansão das empresas e na crescente complexidade de suas operações. Isto é um fato empírico. Para tratar a questão, abordaremos inicialmente a formação da estrutura organizacional a partir da obra de Alfred Chandler e, a seguir, sua crítica desde um ponto de vista radical focalizando as implicações da organização nas relações de produção capitalistas.

A estrutura administrativa das grandes empresas tende a ser considerada uma organização burocrática, no sentido weberiano, porque se orienta por um conjunto de normas previamente estabelecidas de acordo com fins objetivos. Para sua análise contamos com dois enfoques básicos. Um ortodoxo, atrelado a uma concepção socialmente neutra da ciência e da técnica, e outra de cunho radical, vinculada à tese da necessidade da contínua reprodução do capital, que vê no fator tecnológico, ao contrário, o instrumento mais eficiente para a valorização do capital.

5.2.1. O Surgimento da grande Empresa e da Estrutura Organizacional do ponto de vista Institucional

Segundo A. Chandler o surgimento das grandes empresas modernas pela fusão, combinação de outras menores, ou integração de diversos capitais, corresponde a um imperativo técnico para a solução mais eficiente dos problemas resultantes da produção e distribuição em grande escala. Fenômeno que irrompe com notável intensidade nos Estados Unidos, berço do "managerial capitalism" (Chandler, 1977, p. 493), a partir das últimas décadas do século passado. Este novo tipo de empresa, concebida como uma instituição social independente, traz a necessidade de uma nova função produtiva, a coordenação administrati

va, a cargo de administradores profissionais que passam a constituir, segundo o autor, uma nova classe social a "new managerial class" (1977, p. 499).

Assim, a grande empresa moderna representa a solução técnica para o impasse do sistema tradicional, incapaz de gerir eficientemente a produção e distribuição de mercadorias em grande escala para mercados complexos, diversificados e distantes. A empresa familiar, administrada por seus donos, se mostrou inadequada para atender às demandas crescentes decorrentes do processo de urbanização e expansão dos mercados após o desenvolvimento dos transportes e comunicações. Para atender às novas e amplas solicitações dos novos mercados cria-se este novo tipo de empresa, consolidada, combinada ou federada, administrada por profissionais especializados e orientada para a produção e distribuição em grande escala. Portanto, desde este ponto de vista, a empresa moderna tem sua razão de ser; na expansão dos mercados, na generosa disponibilidade de recursos, e no significativo progresso da ciência e da técnica, verificado desde a segunda metade do século passado. Na expressão do autor:

"The modern industrial enterprise began when manufactures built their own sales and distribution networks, and then their own extensive purchasing organizations. By integrating mass production with

massa distribution, they came to coordinate administratively the flow of a high volume of goods from the suppliers of the raw materials through the processes of production and distribution to the retailer or ultimate consumer.

In all these new enterprises - the railroads, the telegraph, the mass marketers, and the mass producers - a managerial hierarchy had to be created to supervise several operating units and to coordinate and monitor their activities."

(Chandler, 1977, p. 486)

Esta administração profissional estrutura da por intermédio de uma organização hierarquizada, embora criada por razões técnicas acaba consolidando-se e legitimando-se pelo sucesso financeiro das novas empresas, até assumir o poder e controle sobre o sistema, poder de fato que tende a expandir através da ampliação contínua de suas atribuições para todos os campos possíveis de racionalização administrativa, o que, por sua vez, contribui para impulsionar ainda mais o crescimento das empresas onde se instala. Esta é a base empírica de Chandler para definir seu "managerial capitalism" como sistema de produção sob o controle da administração empresarial. Assim:

"Once such hierarchy had successfully taken over the function of coordinating flows, the desire of managers to assume the success of their enterprise as a profit-making institution created strong pressures for its continuing growth."

(Chandler, 1977, p. 486)

Resumindo - As grandes empresas modernas surgem nos setores onde a produção e distribuição em massa é mais eficiente do que a proporcionada pelas peque-nas empresas, tipicamente sob controle familiar. Fica, então, patente o imperativo técnico quando se faz refe-
rência à maior eficiência da coordenação administrativa e à contribuição para a racionalização dos processos forneçida pelo progresso tecnológico. Porém, a organização burocrática, uma vez instalada, consolidada operacionalmente e legitimada pelo sucesso financeiro, deverá assumir a estratêgia expansivamente através de novos investimentos produtivos, como a forma mais eficaz de garantir no longo prazo o retorno do capital, o que exige o contínuo desenvolvimento tecnológico e expansão dos mercados a fim de manter elevada a eficiência operacional . Portanto, os administradores profissionais, pela própria racionalidade institucional orientada para o lucro, passam a incorporar, necessariamente, os mesmos objetivos da classe capitalista proprietária, a valorização do capi-
tal, o que constitui, como veremos, um excelente princí-

pio de determinação de classe. Este objetivo supremo diferencia a moderna empresa capitalista das organizações tipicamente burocráticas no sentido weberiano, pois o lucro financeiro é um padrão de avaliação sempre presente que contribui para dinamizar e manter acesa a criatividade da organização administrativa, evitando as disfunções burocráticas.

Esta tendência para a contínua expansão das atividades responde a dois princípios que em absoluto não se contrapõem; de um lado, fortalece a posição oligopolista das corporações modernas (Chandler, 1977, p. 439), garantindo a valorização do capital, como corresponde aos interesses dos proprietários, e de outro, reforça o poder da organização burocrática, pois quanto maior o nível de atividades, maiores serão as atribuições e o poder da administração. Não obstante Chandler parece atribuir ao aspecto técnico a responsabilidade maior pela formação das grandes empresas burocratizadas. Vejamos:

"In those industries where administrative coordination of mass production and mass distribution was profitable, a few large vertically integrated firms quickly dominated. Concentration and oligopoly appeared as a consequence of the need for and the profitability of administrative coordination. Where markets and

technology did not give the manufacturing or processing enterprises a competitive advantage, large mass retailers came increasingly to coordinate flows."

(Chandler, 1977, p. 489)

Segundo o autor a formação das grandes corporações modernas ocorreu em quatro fases. De início se dá o processo de combinação, integração ou fusão de várias empresas menores com o intuito de atender melhor às solicitações dos mercados em expansão. Esta é a fase da expansão ou acumulação de recursos produtivos. A seguir se processa a racionalização administrativa das novas empresas pela implantação de uma estrutura organizacional centralizada com departamentos funcionais dotados de autonomia operacional. A terceira fase corresponde a uma nova estratégia de crescimento, agora dirigida para a plena utilização da capacidade administrativa e produtiva instalada mediante a diversificação horizontal e vertical das atividades, e finalmente, na quarta fase, ocorre o desenvolvimento da estrutura multidivisional correspondente à diversificação das linhas de produtos e das áreas de influência. A nova administração centraliza no "General office" o planejamento estratégico e a avaliação global, enquanto que descentraliza as decisões operacionais a cargo das divisões autônomas.

Chandler prova que a "estrutura" organizacional complexa, hierárquica, racional e, portanto, burocrática, deriva da "estratégia" expansionista das empresas, tendência que se explica por fatores técnicos e mercadológicos. Assim, ao tipo de empresa que resultou das primeiras fusões, combinações e incorporações corresponde a organização administrativa centralizada; a "Centralized, functionally departmentalized structure" onde cabe ao "Central Office" o planejamento estratégico na alocação dos recursos, a coordenação e integração da produção dos vários departamentos, a avaliação global do desempenho e a execução de serviços auxiliares complexos de apoio aos departamentos, enquanto que o planejamento, coordenação e avaliação operacionais correm por conta da administração departamental. O resultado é uma complexa rede de canais de informação e decisão com vários níveis de autoridade e responsabilidade, resultando num conjunto altamente racional (Chandler, 1962, p. 38). Este era o paradigma da empresa moderna até o início da década de 1920.

Com as sucessivas mudanças na estratégia das grandes empresas, esta estrutura se revelou excessivamente centralizada, e os administradores do "Central Office" passaram a encontrar dificuldades para gerir atividades extremamente diversificadas, e para compreender as questões mais abrangentes relacionadas com a totalidade da empresa. Esta inadequação era mais profunda nos setores de maior evolução tecnológica, de modo que a adminis

tração centralizada dificultava a adaptação das empresas às rápidas mudanças tecnológicas e mercadológicas.

Como a "estratégia" molda a "estrutura", te se básica de Chandler, a estruturação de empresa por divisões autônomas resultou numa estrutura descentralizada mais eficiente cujo paradigma foi a General Motors sob a direção de A. Sloan. O órgão central desta administração, o "General Office", passou a ser composto por "generalistas", como correspondia a sua função de estabelecer as diretrizes gerais para um conjunto de atividades altamente diversificadas. Chandler resume assim o impasse técnico solucionado pela descentralização administrativa:

"But when further expansion into new functions, into new geographical areas, or into new product lines greatly increased all types of administrative decisions, then the executives in the central office became overworked and their administrative performance less efficient. The increasing pressures, in turn, created the need for the building or adoption of the multidivisional structure with its general office and autonomous operating divisions."

(Chandler, 1962, p. 297)

5.2.2. A Organização desde um ponto de vista Radical, e suas Implicações nas Relações de Produção

Das teses de Chandler parece deduzir-se ' que as transformações na ciência e na técnica, aparentemente exógenas ao subsistema econômico, são as causas primeiras das alterações na "estratégia" de crescimento das empresas e, conseqüentemente, da estrutura organizacional. O fato de considerar o fator tecnológico como socialmente neutro e conceder-lhe tal privilégio, representa com nitidez o caráter conservador que fundamenta a teorização do "managerial capitalism" ou da "managerial revolution". Em hipótese alguma a tecnologia é exógena ao caráter político das relações de produção.

A importância atribuída ao fator tecnológico na estratégia de crescimento por diversificação parece encontrar sustentação empírica quando se considera que esta forma de expansão foi mais intensa justamente ' nos setores mais novos como o elétrico, automobilístico, químico e eletrônico, ou nos mais antigos, porém sob forte pressão inovadora, como ocorria após 1920 na indústria da borracha, petróleo, implementos agrícolas etc.. (Chandler, 1962, p. 42).

A análise de Chandler baseia-se na experiência histórica de empresas representativas do moderno capitalismo norte-americano e parece justificar suficientemente que a estratégia expansionista explica suficientemente as mudanças na organização administrativa responsáveis por transformações institucionais mais amplas nas relações de produção, que, em última instância, caracterizariam um novo modo de produção, o atual "managerial capitalism".

Apesar das conclusões aparentemente inovadoras, o ponto de partida desta argumentação é perfeitamente ortodoxo. A estratégia de crescimento seria a resposta bem sucedida que os lendários líderes empresariais deram às novas possibilidades de investimentos produtivos oferecidos pela farta disponibilidade de recursos, ampliação dos mercados e revolucionárias inovações tecnológicas. O aspecto superficial desta argumentação está, justamente, na justificativa para a "estratégia" expansionista, a saber: as novas possibilidades mercadológicas proporcionadas pelo progresso tecnológico considerado como socialmente neutro e de forma exógena, e o suposto comportamento racional dos agentes econômicos, o que equivale a assumir os pressupostos teóricos do neoclassicismo.

Os fundamentos do "managerial capitalism" são claros: a estratégia do crescimento das empresas

promove, por exigências de ordem técnica, a implantação da administração profissional dando origem a uma nova função, a coordenação administrativa, que por razões meramente operacionais, acaba assumindo o controle e o poder real sobre o aparelho produtivo, embora não possua a propriedade legal, e assim, as funções que no capitalismo liberal cabiam ao proprietário-diretor são desempenhadas nas grandes corporações modernas por administradores profissionais.

"The general executive of the large corporation is then as crucial and identifiable a figure in mid-twentieth century economy as Adam Smith's capitalist was in the late eighteenth century, and Jean Baptiste Say's entrepreneurs in the early nineteenth."

(Chandler, 1962, p. 314)

Em nossa crítica ao "managerial capitalism", abordaremos o mesmo fenômeno histórico do crescimento das empresas a partir do que já foi exposto sobre a teoria da acumulação, o que implica em outra conceituação de "capital" e de "empresa", além de levar em consideração o caráter ideológico da ciência e da técnica. Discutiremos, também, a relação entre "estratégia" e "estrutura" ressaltando o caráter político da "coordenação administrativa" no contexto modificado da relação de propriedade do capitalismo monopolista.

A categoria analítica básica de nossa argumentação será a dinâmica da acumulação que resulta do conceito de capital, como relação social de produção, que se manifesta através das relações políticas de dominação e subordinação, reproduzidas na divisão social do trabalho e materializadas na empresa, não como instituição autônoma, e sim como mera unidade de valor.

A formação das grandes empresas que caracterizam a fase monopolista do capitalismo e sua correspondente organização complexa, resultam do longo processo de concentração e centralização do capital, que transcende, obviamente, como experiência histórica, a representatividade dos líderes construtores de impérios industriais. Seria ingênuo associar a dinâmica do sistema às características individuais de certos personagens lendários. O fato de o processo de acumulação revelar-se mais ou menos intenso nos diversos períodos, depende das possibilidades do investimento produtivo, o que está diretamente relacionado com o progresso tecnológico, já que como subordinados ao capital, ciência e técnica, estão constantemente à procura de novas oportunidades para sua valorização.

A nova estruturação do aparato administrativo burocratizado, que se destina a racionalizar operacionalmente o processo de trabalho socializado sob a égide do grande capital, mantém inalteradas no substancial a relação capitalista fundamental, que é a relação social permanente de dominação do capital sobre o trabalho, o que constitui a própria

identidade do capital. É coerente admitir que a "estrutura" deriva da "estratégia", porém é necessário entender o caráter da segunda, a acumulação de capital, para poder definir a essência da primeira, a organização, no contexto de relações sociais determinadas, basicamente, a relação de dominação do capital sobre o trabalho, que se materializa no âmbito da empresa capitalista, onde o poder e a autoridade não derivam da natureza intrínseca da instituição, e sim da relação social que esta representa. Assim, a mudanças dos agentes da dominação, que ocorre pela transformação da estrutura organizacional das grandes empresas, não altera o essencial do modo de produção. A coordenação administrativa substitui, e com vantagem, o despotismo da fábrica, porém a relação de expropriação do capital sobre o trabalho não se altera.

A desmistificação da "managerial revolution" deverá partir da prova da manutenção da relação de dominação do capital sobre o trabalho, relação que se manifesta no aprofundamento da divisão trabalho manual/trabalho intelectual, na subordinação do primeiro ao segundo, na parcelização crescente de ambos, e na escassa mobilidade social, isto é, na reprodução dos lugares que os diversos agentes do processo de produção ocupam na divisão social do trabalho.

Está provado que o avanço da tecnologia moderna tende a desvalorizar o trabalho direto mais qualificado, tornando cada vez mais simples e repetitivas suas

operações, o que aprofunda o fosso que separa a classe operária do resto da sociedade. Na esfera do trabalho intelectual percebe-se, igualmente, a tendência para a contínua parcelização das operações, de modo que cada agente tende a ser responsável por uma parcela cada vez mais específica, cujo controle, domínio e saber se convertem num segredo pessoal ou do grupo, importante para sua localização na escala hierárquica da organização. Esta tendência vá claramente contra o caráter cooperativo que se atribui ao trabalho socializado, e configura nitidamente a intensificação das divisões social do trabalho. De outro lado, o acesso aos níveis superiores dos quadros de carreira segue critérios meritocráticos pautados por normas de discriminação social como: comportamentos específicos, afinidades ideológicas, relações pessoais; em suma, o capital humano a que se refere Bordieu (1967), cuja manutenção e reprodução corre a cargo do aparelho educacional, que de instrumento de mobilidade social se converte em lugar de reprodução da estrutura de classes.

Se a estratégia da acumulação capitalista, na fase monopolista atual, reproduz as relações sociais antagônicas que lhe são próprias, é de se esperar que a nova estrutura administrativa que lhe dá suporte também as incorpore, como de fato o prova suficientemente o conteúdo político da racionalização ao aprofundar a divisões social do trabalho em vez da cooperação e integração social. Não há evidência de que as relações de produção se te-

nham tornado mais democráticas e igualitárias, por força das mudanças no aparelho produtivo.

Os defensores do "managerial capitalism" apoiados na visão institucionalista da "teoria das organizações", incorrem no erro grave de acreditar que a estrutura da própria organização, define o caráter das relações de produção que se estabelecem na empresa, devido à função social que desempenha como unidade produtora de utilidades. Segundo eles as mudanças na organização decorrentes da separação entre propriedade e controle, se seguiriam alterações nas relações de produção suficientemente profundas para dar origem a um novo modo de produção. Imaginam que o poder e a autoridade emanam da organização da empresa, que sua expansão obedece aos interesses do corpo administrativo que de fato a controla, sem perceber que, na fase atual do capitalismo monopolista, a propriedade legal deixou de ser o único, ou pelo menos o principal instrumento para o exercício das relações sociais de dominação, o que esvazia os argumentos apoiados na famosa separação entre propriedade e controle. A classe capitalista, proprietária significativa, passou a prescindir do controle imediato dos meios de produção, papel que a burocracia empresarial, especialmente cooptada para tal função, desempenha através da "coordenação administrativa", travestida de racional, a fim de conferir-lhe legitimidade. A camada dirigente desta burocracia ocupa o lugar do capital e pertence à burguesia.

5.3. A Burocratização das Empresas no Capitalismo Monopolista

Embora pareça evidente a teoria econômica não costuma levar em consideração o fato de que a moderna empresa capitalista é uma instituição burocratizada . Nossa principal preocupação consistirá em demonstrar que a tendência burocratizante que se desenvolve por força do processo de racionalização administrativa associado à concentração e centralização do capital, não altera o conteúdo das relações de produção capitalistas, e nem transforma a empresa numa autêntica burocracia. Para tanto, estabeleceremos uma distinção entre burocracia, tendência burocratizante, e espaços burocratizados, entre o significado do termo quando aplicado a instituições como o Estado, partidos políticos, sindicatos, igrejas etc... e quando se refere à grande empresa capitalista. Como são várias as realidades sociais rotuladas de burocracia, cabe concluir que há também vários tipos de burocracia , com traços comuns, porém com identidades sociais distintas.

Propomos que a empresa capitalista está sob o efeito de uma tendência burocratizante que amplia dentro de sua organização os espaços burocratizados, porém, em conjunto não pode ser considerada uma genuína burocracia, ou simplesmente uma organização burocrática. Para tanto, abordaremos alguns dos enfoques que a sociolo-

gia nos oferece segundo a interpretação de C. Lefort (1974).

A análise de Marx sobre o tema desenvolve-se a partir da crítica à teoria do Estado de Hegel, para quem a burocracia do Estado encarnava o absoluto, o interesse coletivo, tese veementemente rejeitada pelo pensamento marxista profundamente influenciado pela luta de classes. Segundo Lefort a propósito da crítica de Marx a Hegel:

"La burocracia atribuye al Estado sus propios objetivos: mantener la división social para confirmar y justificar su estatuto propio de cuerpo particular y privilegiado en la sociedad."

(Lefort, 1974, p. 230)

Para Marx, e seus seguidores, a burocracia de Estado é basicamente uma camada parasitária a serviços da classe dominante, e as análises posteriores que se inspiram nesta fonte tendem a salientar as famosas disfunções burocráticas como: o excesso de formalismo, o culto do segredo, a institucionalização da impunidade da incompetência, as deficiências na comunicação e informação entre os diversos níveis hierárquicos, a usurpação do poder, a rigidez ideológica, o imobilismo, dogmatismo etc. Burocracia tem, neste contexto, um significado pejorati-

vo e o fenômeno empírico tende a ser suportado como um mal necessário, próprio das sociedades modernas.

Lefort debita as notórias limitações da análise marxista à falta de interesse pelo tema (Lefort, 1974, p. 233), e embora esta concepção seja parcial e in completa, sua atualidade e relevância não é desprezível. As disfunções da burocracia são um fato sociológico importante na compreensão do fenômeno.

Para avançar na discussão ultrapassando as lacunas da análise marxista, Lefort propõe uma sugestão extremamente perspicaz: o enfoque do fenômeno burocrático no contexto sociológico da dinâmica capitalista.

"Pero, ¿no podríamos decir entonces que hay una dialectica de la dominacion en la sociedad moderna en función de la qual crece una capa social¹ destinada a reajustar y perfeccionar las condiciones de la dominacion, a medida que el trabajo industrial invade todos los sectores de la vida social y que la vida de las masas pasa a estarle subordinada? No podríamos decir, em definitivo, que el processo de burocratización, tan visible en el marco del Estado, se efectua al mismo tiempo fuera de ese marco, em el

1 No original "couche sociale" que deveria ser traduzido pelo termo sociológico de "camada social".

*corazón de lo que Marx llamaba la
sociedad civil?"*

(Lefort, 1974, p. 233)

E será nesta perspectiva, na da burocratização progressiva das instituições da sociedade e, concretamente, das empresas que preferiremos abordar a burocracia com o intuito de definir as funções dos burocratas na administração das grandes empresas, sua posição na estrutura das classes sociais e sua remuneração específica.

Uma segunda e clássica abordagem é a oferecida por Max Weber, para quem a burocracia em toda sua diversidade é um tipo de organização social. Weber se preocupou especialmente com a caracterização formal deste fenômeno sociológico e é amplamente conhecida sua descrição dos traços comuns aos vários tipos de burocracias, assim como a apologia que faz da eficiência técnica das organizações burocráticas. Para o autor de *Economia e Sociedade*.

*"La bureaucratie moderne fonctionne de la
façon spécifique suivante:*

- I - *D'abord, le principe des competences
de l'autorité, ordonné généralement
par des règles fixes, c'est-à-dire*

par des lois et règlements
administratifs.

- II - Les principes de la hiérarchie des fonctions et des différents niveaux d'autorité impliquent un système bien ordonné de domination et de subordination dans lequel s'exerce un contrôle des grades inférieurs par les supérieurs. Un tel système permet aux sujets d'en appeler éventuellement contre une décision d'une autorité inférieure auprès de son autorité hiérarchique selon une procédure définitivement établie.
- III - La gestion de l'organisation moderne repose sur des documents écrits [dossiers ou archives] qui sont conservés en leur forme originale.
- IV - La fonction administrative, ou du moins toute fonction administrative spécialisée [ce qui est spécifiquement moderne], présuppose normalement une formation professionnelle poussée.

V - Quand l'administration est pleinement développée, cette activité exige des fonctionnaires le plein emploi de leur force de travail, en dépit du fait que leurs heures de présence au bureau peuvent être étroitement délimitées.

VI - Le fonctionnement d'une administration obéit à des règles générales qui sont plus ou moins stables, plus ou moins complètes, et que peuvent être apprises. La connaissance de ces règles représente un apprentissage technique spécialisé [comportant l'étude de la jurisprudence de la gestion administrative ou privée]."

(Max Weber, 1976, p. 45-49)

Certamente estas características também são comuns ao tipo de organização que assumem as empresas no capitalismo moderno, o que levou o autor a considerar a burocratização que decorre da racionalização técnica do processo produtivo, como o paradigma do modelo burocrático. Ainda, desde o ponto de vista formal Weber enumera as virtudes que definem a superioridade técnica deste tipo de organização. Porém, de sua análise formal da orga

nização não se deduz qualquer tendência para alterações estruturais nas relações de produção. Ele está mais preocupado em caracterizar o fenômeno burocrático do que em analisar suas causas geradoras, de modo que, desde seu ponto de vista a burocracia é, basicamente, uma instância intermediária entre a classe dominante e as dominadas (Lefort, 1974, p. 236), sem dinamismo ou autonomia própria.

Finalmente, Lefort aponta para um terceiro enfoque sociológico oposto ao de Weber. É aquele que considera a burocracia como o instrumento de ruptura das relações sociais baseadas na propriedade privada, e que serve de ponto de partida para as conhecidas análises tecnocráticas ou gerencialistas, que atribuem à burocracia uma dinâmica e finalidade próprias, uma identidade e autonomia responsáveis por transformações estruturais da sociedade (Lefort, 1974, p. 229).

As análises derivadas da visão institucional-funcionalista das organizações parecem concluir que a grande empresa moderna é uma organização burocrática, porque gera e administra poder, tratando-se de uma forma específica de dominação em cujo interior se definem e se institucionalizam novas relações de produção e novas formas de dominação. Neste contexto, a empresa teria se transformado numa autêntica burocracia, enquanto sistema de poder, dominada por seus agentes e a serviço exclusivo de seus interesses corporativos. Esta análise inade-

quada para estudar a realidade da empresa moderna é, muito provavelmente, aplicável no caso de partidos políticos, governos totalitários etc..

Lefort assinala o erro fácil de identificar a "organização burocrática" com a "organização racional da empresa" que resulta dos imperativos técnicos da produção, equivocação que resulta da descrição apenas formal do fenômeno burocrático. De nossa parte, propomos que a empresa moderna como instituição não é uma burocracia no sentido hegeliano, obviamente, e nem mesmo no weberiano, pois sua forma organizacional provém diretamente da divisão social do trabalho capitalista, que por sua vez, decorre da interação entre a evolução técnica das forças produtivas e o conflito de classes. Logo, para Lefort, as condições técnicas da produção criam uma "ordem social determinada" na qual a burocracia tende a desenvolver-se criando sua própria ordem, ampliando a esfera da burocratização. Nos termos do autor:

"Cuanto mas acusada es la fragmentación de las actividades y mayor es la diversidad, la especialización y el caracter estanco de los servicios, cuanto mas numerosos son los pisos del edificio, y las delegaciones de autoridad en cada piso, mayor es la multiplicación, debido justamente a esa dispersión, de las

*instancias de coodinaci3n y de control, y
m3s prospera es la burocracia."*

(Lefort, 1974, p. 245)

Portanto, o aprofundamento da divis3o social e t3cnica do trabalho que se manifesta na crescente racionaliza3o do processo de produ3o amplia a burocratiza3o das empresas, pois multiplica as inst3ncia intermedi3rias ocupadas pela "coordena3o administrativa", o que define o espaço, os setores e o papel dos agentes burocratizados no interior da empresa.

Outra quest3o que nos parece importante , para o prop3sito deste trabalho, consiste em identificar o erro freqüente nas análises institucional-funcionalistas quando aplicadas à empresa, a saber; o de estabelecer uma analogia no tratamento de institui3es vinculadas diretamente ao exerc3cio do poder, como o Estado , partidos pol3ticos ou sindicatos, e as empresas capitalistas modernas.

Um "sistema administrativo" tende a converter-se num "sistema de poder", quando se localiza em institui3es cuja base de sustentaa3o depende do exerc3cio do poder, e a legitima3o de fatores ideol3gicos; tradi3o, cultura, legisla3o etc.. J3 no caso da moderna empresa capitalista, a administra3o exerce o poder em nome da burguesia. A quest3o da burocratiza3o das em -

presas enquanto instituições do subsistema econômico não é análoga à burocratização de outros tipos de instituições pertencentes à esfera da representação ideológica, porque a empresa capitalista deve necessariamente reproduzir o capital, e este capital pertence à burguesia. Se a empresa burocratiza-se no sentido weberiano, trata-se, no mínimo, de outro tipo de burocracia, ou de outra forma de organização burocrática. Por sua vez, o Estado, partidos políticos, sindicatos, confissões religiosas, etc.. podem ser orientados, em seus objetivos e meios, pelos interesses imediatos dos grupos que os controlam. Isto é: o aparelho administrativo - "L'appareil" -, dado que toda organização gera poder pelo fato de organizar, passa a ser manipulado, nas organizações com autonomia própria, em função dos interesses imediatos da camada dirigente que se sobrepõem ao interesse coletivo, excessivamente difuso, abstrato e impessoal, nas instituições que administram setores da ideologia. Porém, esse não é o caso das empresas capitalistas, cujos objetivos, a valorização do capital e a manutenção de relações sociais definidas, são absolutamente concretos, e cuja fonte de poder e legitimação, a propriedade privada dos meios de produção, constitui uma instituição extremamente sólida, pois fundamentada na tradição. Estas características intrínsecas da empresa limitam a autonomia e o poder da burocracia empresarial, que é, por seu conteúdo, diferente de outros tipos de burocracia. A empresa burocratiza-se à medida que tende a racionalizar os processos de produ-

ção e gestão em decorrência da expansão do capital, porém não se transforma numa genuína burocracia, isto é, numa fonte de poder institucional autônomo com movimento dialético próprio.

Resumindo - No capitalismo monopolista as transformações organizacionais nas empresas, correm por conta da racionalização técnica, orientada pelo processo de acumulação, que imprime maior eficiência à coordenação administrativa. O poder sobre a instituição, não deriva de sua organização, mas do capital, embora o contínuo crescimento do aparato administrativo possa transmitir a impressão contrária, pois apesar de sua vigorosa expansão, a burocracia empresarial não conta com estrutura de legitimação suficiente que lhe garanta uma perfeita identidade e completa autonomia. Fundamentalmente, ela está a serviço do capital, de sua legitimação e da manutenção das relações sociais básicas que definem o sistema.

Acreditamos que a burocracia como fenômeno sociológico não deve ser tratada de forma unidimensional, pois a cada tipo deverá corresponder sua caracterização particular. Não é possível negar identidade e autonomia à burocracia político-partidária que na Rússia czarista se apoderou do aparelho de Estado e acabou transformando relações de produção, em boa medida pré-capitalistas, numa formação social radicalmente nova. Porém, este paradigma burocrático não pode ser generalizado.

No caso das empresas, o desenvolvimento orgânico da burocratização deriva da progressiva racionalização da produção, que nada mais é do que o contínuo aprofundamento da divisão social do trabalho. Agora, qual a causa desta tendência? A evolução do padrão tecnológico, ad hoc, para permitir a maior eficiência na valorização do capital (extração de mais-valia relativa). De onde cabe concluir que a atual burocratização do sistema econômico é consequência direta do padrão de acumulação, e não do tipo de organização interna da empresa, enquanto instituição independente das relações de produção capitalistas. Reconhecemos que a organização é fonte de poder e que a prática operacional de suas funções engendra poder, porém, neste caso, existe uma instância anterior determinante, que é a identidade do capital, qualquer que seja a forma que assume a propriedade dos meios de produção. Esta identidade é a relação social permanente de dominação sobre o trabalho, sobre a classe trabalhadora. Portanto, consideramos que a burocracia empresarial é uma instância intermediária no processo de produção com identidade própria, na perspectiva de Lefort: "una formación social, sistema de conductas significativas, y no solo sistema de organização formal", porém subordinada ao capital, e esta posição determina sua inserção nas relações de produção e sua determinação de classe.

5.3.1. Capitalismo Monopolista e Classes Sociais

As classes sociais como grupos sociais autônomos e coesos, com posicionamentos políticos e ideológicos aproximados, o que lhes confere identidade própria, se estruturam e definem pela inserção de seus agentes nas relações de produção. No capitalismo clássico as duas classes fundamentais são a burguesia proprietária que exerce relações de dominação e o proletariado na posição de classe dominada. No capitalismo monopolista a burocracia empresarial, e por extensão às burocracias das demais instituições que contribuem para a reprodução das relações de produção, podem ser consideradas como uma nova classe social, porém não tão homogênea quanto as duas anteriores. As indefinições desta classe social decorrem de sua posição intermediária na divisão social do trabalho, e de contar, ela própria, com camadas de polarização operária (baixa burocracia), e outras de polarização burguesa (alta burocracia), dado que as primeiras tendem a ocupar o lugar do trabalho (posição dominada), e as segundas o lugar do capital (posição dominante).

Poulantzas (1978, p. 243) aborda a questão da determinação de classe das camadas burocráticas a partir de sua posição econômica na divisão social do trabalho e da afinidade política-ideológicas de seus agentes como elementos constitutivos do pertencimento de classe social, tese que Lefort parece endossar quando escreve:

"La naturaleza social de la burocracia no puede deduzir-se simplemente de su función econômica; para conocerla, el único medio es observarla..... tanto en la URSS como en los países occidentales, hay mas de una clase frente al proletariado industrial y agrícola. La burocracia no agrupa, ni al conjunto de los elementos que se distinguen de la clase obrera, ni simplemente a algunos milhares o decenas de milhares de dirigentes apoyados por la policía política: sólo podemos definirla poniendo en evidencia la solidaridad que une a sus miembros y les cristaliza en una función de dominación."

(Lefort, 1974, p. 253)

Com tudo, o elemento base para a determinação da estrutura de classes sociais é a divisão social do trabalho. A divisão entre produtivo/não-produtivo , trabalho intelectual/trabalho manual.

A primeira e fundamental divisão social é a que se estabelece entre o capital e o trabalho. Os agentes do capital, a burguesia, representam a classe dominante, enquanto que os do trabalho, o proletariado, a classe dominada. Agora, com a burocratização do sistema,

surgem na atual fase monopolista do capitalismo, as diversas camadas burocráticas encarregadas da coordenação administrativa, com identidade própria e inserção de classe média.

Na tradição marxista o trabalho produtivo é aquele que produz a mais-valia diretamente e é trocado pelo capital (variável) e classe operária o grupo social que o executa, porém, na fase atual do sistema há trabalhos produtivos que não são executados por operários. Analogamente, o trabalho não produtivo é aquele que não produz mais-valia, e que, por sua vez, é trocado pela renda e não pelo capital. Seus agentes não são, necessariamente, classe operária e não estão compulsoriamente submetidos ao capital, é o caso, por exemplo, da pequena burguesia tradicional e dos grupos sociais vinculados à circulação das mercadorias. Contudo, esta classificação é excessivamente limitada porque se restringe apenas à determinação econômica das classes, sem levar em consideração os aspectos político-ideológicos da dominação social implícita na relação de capital.

Com a evolução das forças produtivas e a intensificação da divisão do trabalho, aparecem novas funções que são produtivas porque contribuem para a ampliação da mais-valia relativa, como o trabalho técnico, científico e administrativo, cujos agentes, se de um lado estão submetidos ao capital, do outro exercem, eles mesmos,

relações de dominação sobre a classe operária, e, portanto, dela se diferenciam.

À medida que a valorização do capital tende a ser realizada pela extração da mais-valia relativa, esta primeira divisão entre trabalho produtivo e improdutivo, perde relevância para a análise da inserção dos diversos grupos sociais nas relações de produção do capitalismo monopolista. Ao mesmo tempo, com a crescente importância que assume o progresso tecnológico, a divisão entre trabalho manual e trabalho intelectual passa a ser fundamental na definição das funções operacionais, tanto da produção como da administração, que irão definir as escalas hierárquicas da organização empresarial moderna.

A divisão trabalho manual/trabalho intelectual supera a classificação trabalho produtivo/trabalho improdutivo, na medida em que nem todo trabalho manual é produtivo, no sentido de produtor de mais-valia, e nem todo trabalho intelectual é improdutivo, pois será produtivo na medida em que contribua para aumentar a mais-valia relativa. Esta divisão é de fundamental importância no capitalismo monopolista, onde a ciência e a técnica passaram a ser a principal fonte de valor, e dela depende a estrutura organizacional das grandes empresas com suas escalas hierárquicas, a determinação das classes sociais e, finalmente, as formas de distribuição da renda.

Poulantzas resume o enfoque marxista a propósito desta divisão básica do trabalho que surge com o processo de socialização da produção:

"Sobre esse assunto, a constante das análises de Marx é a seguinte:

- 1. é a socialização [cooperação ampliada] dos processos de trabalho sob o capitalismo que faz emergir o trabalhador coletivo produtivo;*
- 2. é essa mesma socialização que, 'ao mesmo tempo' aprofunda a divisão do trabalho intelectual trabalho manual.*

Trata-se sempre em Marx da 'socialização capitalista' do trabalho."

(Poulantzas, 1978, p. 252)

Assim, na socialização do processo de trabalho, decorrente da concentração do capital, o trabalho intelectual tende a fazer parte do trabalho produtivo, e seus agentes, os técnicos em geral, ocupados com os processos da produção direta e, inclusive, os vinculados ao aparato administrativo, que desempenham as funções de coordenação e supervisão, fazem parte também do trabalhador coletivo produtivo, porém este tipo de trabalhador

abstrato segundo Poulantzas: "se separa em uma contradição antagônica do trabalho manual" (Poulantzas, 1978, p. 253); contradição que depende da forma política da dominação, para cuja compreensão deve-se levar em conta o caráter político das relações de produção capitalistas, de modo que a delimitação do espaço das classes sociais deve ultrapassar a esfera econômica para incluir, na sua determinação estrutural, os aspectos ideológicos e políticos contidos na divisão social do trabalho.

Para Poulantzas a sociedade se ordena segundo a determinação estrutural das classes sociais. A determinação de classe do que chama de engenheiros e técnicos, de acordo com o corte trabalho manual/trabalho intelectual, e que acreditamos poder extrapolar para todos os agentes encarregados das funções de direção, coordenação e suposição, além dos vinculados ao desenvolvimento da ciência, da técnica e a sua aplicação direta na produção ou no âmbito da cultura, depende do conteúdo ideológico que a ciência e a técnica adquirem sob as relações de produção capitalistas. Os agentes que realizam estas "aplicações tecnológicas" tanto na produção como na legitimação do sistema desempenham um trabalho intelectual subordinado ao capital, pelo fato da ciência e da técnica serem apropriações capitalistas, de modo que eles mesmos também estão submetidos ao capital; porém, por contribuírem para a reprodução e legitimação do sistema, estão, de outro lado, associados aos interesses da classe dominante, de onde deriva sua determinação econômica de classe relativamente privilegiada. No nível ideológico e polí-

seu tipo de trabalho, intelectual, tende a fazê-los assumir posições próximas às da burguesia. Logo o conjunto configura uma posição de classe intermediária entre os operários e a burguesia, com maior ou menor polarização para classe dominada ou dominante, de acordo com a colocação de cada agente ou grupo na escala da divisão social do trabalho, o que nos possibilita um enfoque diferente do oferecido pela escola institucional-funcionalista para questões como: o poder, a hierarquia e a organização, em instituições, como as empresas modernas, onde o trabalho se realiza necessariamente num processo socialmente combinado de complexidade crescente.

Nas palavras de Poulantzas, a propósito dos técnicos e engenheiros, o que acreditamos ser também válido para todos os agentes que participam da mesma relação ideológico-político fundamental, a exploração, ou a dominação do capital sobre o trabalho:

"Seu trabalho de aplicação da ciência encontra-se situado sob o selo da ideologia dominante que eles materializam em seu próprio trabalho científico; eles são assim os portadores da reprodução das relações ideológicas no próprio seio do processo de produção material. Seu papel nessa reprodução, através da via indireta das aplicações tecnológicas da

ciência, toma precisamente a configuração 'capitalista' de uma divisão entre trabalho intelectual e trabalho manual, que manifesta as condições ideológicas do processo de produção capitalista."

(Poulantzas, 1978, p. 256-257)

O papel de relevância que a ciência e a técnica desempenham no capitalismo tem suscitado outras análises como a tecnocrática de Galbraith (1973), para quem o conhecimento técnico e científico passou a ser o novo fator estratégico da produção, o que possibilitaria a seus detentores, os tecnocratas, ou tecnoburocratas (Bresser Pereira, 1981), o exercício de uma nova relação de dominação e a pose do poder autônomo correspondente. Sem extrapolar os limites do modo de produção capitalista, é forçoso reconhecer que os grupos que ocupam as instâncias técnicas ou burocráticas nas empresas modernas, se situam na divisão social do trabalho, como detentores do conhecimento técnico e científico, do lado do trabalho intelectual, nitidamente separados e, até em oposição, ao trabalho manual, o que pode ser facilmente deduzido do padrão de evolução da tecnologia, e de sua administração, que em conjunto tendem a impedir o acesso a ela dos trabalhadores diretos, impedimento que se manifesta pela extrema parcelização das funções, desqualificação do trabalho, apropriação individual do conhecimen-

to etc., o que demonstra cabalmente até que ponto a divisão técnica do trabalho está subordinada à divisão social do mesmo.

Portanto, a função política e econômica da burocracia empresarial, à qual atribuímos no âmbito das empresas, o desempenho das funções técnicas e administrativas, depende na fase monopolista do capitalismo, do conteúdo ideológico da ciência e da técnica como fontes do valor, de modo que a relação trabalho manual / trabalho intelectual está subordinada à divisão social do trabalho e não aos imperativos técnicos da produção (teorias de inspiração tecnocrática), ou organizacionais (teorias institucional-funcionalistas). Apesar de seu trabalho ser, na maioria das vezes, produtivo, os agentes que realizam as "aplicações tecnológicas" à produção e os que se ocupam da "coordenação administrativa" da mesma, não pertencem à classe operária devido à posição que o trabalho intelectual ocupa na divisão social do trabalho, posição que mediatiza as relações de dominação do capital sobre o trabalho (Poulantzas, 1978, p. 262).

Resumindo - A estrutura organizacional hierarquizada, cujo desenvolvimento orgânico está associado ao movimento de concentração do capital e de socialização dos processos do trabalho combinado, e que pode ser identificada com a burocracia que habita as grandes empresas, reproduz com intensidade sempre renovada o ca-

râter socialmente antagônico da produção capitalista através do aprofundamento da divisão social do trabalho, tendência que se materializa na multiplicidade dos níveis hierárquicos na administração das grandes empresas de acordo com a diversificação de instâncias funcionais de suposta justificativa técnica, isto é, relacionadas com a complexidade das operações. Desde este ponto de vista as leis de movimento do capital reproduzem claramente e até aprofundam o conflito de classes.

Desta forma, o exercício da autoridade que a burocracia empresarial exerce segundo seus níveis hierárquicos não se justifica pelo poder que emana de seu caráter institucional, e sim da posição que ocupa na divisão social do trabalho, pois, e este é o cerne da questão, o saber técnico, científico e organizacional que ela desenvolve e implementa, pertence ao capital. Portanto, independentemente da função coordenativa ser produtiva ou não, no contexto capitalista normalmente o será, por sua posição nas relações de dominação-subordinação capitalistas, a determinação estrutural de classe de seus agentes terá uma "polarização" de classe dominante, cujo grau de intensidade dependerá da posição de cada agente na hierarquia da organização.

5.3.2. Tecnocracia ou Tecnoburocracia

Alguns autores, como Bresser Pereira (1981), parecem apoiar suas teorias, em torno das transformações sociais do capitalismo, numa concepção exôgena do conhecimento técnico e científico, como se este fosse independente das leis de movimento do capital e socialmente neutro. Segundo eles este conhecimento técnico, científico e administrativo tende a converter-se no fator estratégico de produção e seus detentores, os técnicos e burocratas, ou simplesmente, os tecnoburocratas, na classe dominante, à medida em que o novo fator de produção fosse substituindo o capital, e originando um novo modo de produção, que Bresser Pereira denomina de modo de produção tecnoburocrático. A burocracia ou tecnoburocracia como classe dominante controlaria tanto o sistema econômico como o aparelho de Estado, daí porque o autor, numa clara analogia com a experiência soviética atual, conclui que a tecnoburocracia (tecnoburocratismo) é, também, um modo de produção estatal.

Esta concepção do fator estratégico de produção nos parece excessivamente determinista e limitada, pois parece fundamentar-se na sua relativa escassez física, o que conferiria a seus eventuais detentores o poder que decorre de sua pose. Ora, a materialização física do capital é secundária. O conceito de capital não diz respeito apenas, ou fundamentalmente, à pose legal

dos meios materiais da produção, como máquinas, estoques de matérias-primas ou dinheiro, ao contrário, capital é, em primeira instância, uma relação social de produção que se exerce através do controle sobre o processo e o produto do trabalho. É a capacidade de alocar trabalho, sob determinadas circunstâncias, e apropriar-se do resultado, de onde decorre o caráter da dominação, e a partir desta relação é que se define a forma de propriedade e não o contrário.

A justificativa para a substituição do capital, como fator estratégico de produção, pelo conhecimento técnico, científico e organizacional, reside em que aquele estaria se tornando abundante e este último relativamente escasso, proposta que na nossa opinião não tem a mínima fundamentação pois:

- I - o capital não pode ser conceituado apenas em termos físicos;
- II - não leva em consideração que esta aparente abundância deriva das conhecidas contradições do sistema na esfera da realização, especialmente graves no capitalismo avançado (Mandel, 1972);
- III - supõe que o conhecimento técnico e científico é relativamente escasso, pois se fosse abundante deixaria de ser o fator estratégico do novo modo de produção, e a fonte de poder para seus detentores como classe dominante.

Portanto, cabe concluir que em qualquer modo de produção, que seja ao mesmo tempo um sistema de dominação, o fator estratégico de produção não poderá ser socialmente neutro, ou independente de condições sociais pré-estabelecidas, o que conflita com a descrição que Bresser Pereira faz a seu respeito:

"O homem desenvolveu a técnica, criou seu pequeno monstro; este cresceu tornou-se independente e acabou engolindo seu próprio criador. Inicialmente, a técnica, embora não chegasse a ser um elemento acidental, era um elemento secundário que modificava o trabalho e o capital. O desenvolvimento tecnológico, porém, foi de tal monta, a técnica difundiu-se de forma tão abrangente, a técnica ganhou tal poder sobre os homens e o desenvolvimento tecnológico ganhou tal autonomia em relação aos próprios homens, que ocorreu o salto qualitativo. A técnica assumiu realidade em si mesma. Tornou-se um fator de produção independente, como o trabalho ou o capital. Ou melhor, tornou-se o fator mais importante, relativamente mais escasso, tornou-se o fator estratégico de produção do nosso tempo. Mais ainda do que isso, a

técnica tornou-se o elemento principal a configurar a infra-estrutura econômica e a superestrutura cultural das sociedades industriais modernas."

(Bresser Pereira, 1981, p. 49)

Assim como capital e trabalho não tem sentido fora das relações de produção capitalistas, o grau de evolução da ciência e da técnica modernas somente pode ser compreendido na medida em que contribuem para a valorização do capital e para legitimação social do sistema que as acolhe, portanto não são nem neutras nem independentes.

Que o capital em termos físicos seja claramente limitado pelas possibilidades técnicas ou sociais da acumulação é compreensível. Agora, que é o que limita a difusão ou generalização do conhecimento técnico, científico ou administrativo?; As limitações do sistema educacional?; isto não parece convincente. Será que os técnicos são escassos porque sua reprodução é cara e leva tempo? Também não é explicação. Se os técnicos são escassos e o conhecimento técnico limitado é porque assim deverá sê-lo em função de uma estrutura de poder determinada, de forma que não há como fugir à concepção da ciência e da técnica como instrumentos de dominação a serviço dos interesses dominantes, seja a burguesia do capitalismo monopolista, ou qualquer forma de totalitarismo burocrático.

Acreditamos que o ponto crítico das teorias tecnocráticas da sociedade está na concepção errônea acerca do conhecimento técnico e científico, tanto no seu desenvolvimento como na aplicação aos processos de produção e administração, isto é, no papel equivocado que atribuem à ciência e à técnica nas relações de produção. Em síntese, a falta de uma perspectiva histórica mais profunda sobre a natureza e o conteúdo social deste fator, cada vez mais relevante, constitui o calcanhar de Aquiles destas teorias.

A burocratização de uma sociedade não depende do estágio da ciência e da técnica, senão do conteúdo político de ambas, isto é, da sua utilização em relação à pose ou exercício do poder em cada sociedade. Não é a evolução do progresso tecnológico que torna necessariamente uma sociedade burocratizada, padronizada e regida por um cânon de normas-fixas que o escravizam, ou democrática, onde há espaço real e acolhida para a livre manifestação da individualidade, e sim o uso político que se faz do progresso técnico e científico, o que obviamente depende do tipo de organização social. Por exemplo, a burocratização da sociedade soviética é estruturalmente diferente da burocratização das sociedades capitalistas do ocidente. A sociedade russa se transformou por um processo revolucionário que deu origem a um novo modo de produção e a novas formas de poder. Neste caso, a ascensão da burocracia à condição de classe dominante se fez

por intermédio do poder político (revolucionário) do partido, e a burocracia do partido tomou o lugar da burguesia capitalista substituindo-a completamente na economia e na política. É indiscutível que na URSS, a burocracia de Estado é a classe dirigente e dominante, e que para manter e legitimar a sua hegemonia se apóia abertamente no poder totalitário.⁽¹⁾ Já no ocidente, o processo de burocratização corresponde basicamente, ao movimento de racionalização das relações de produção capitalistas, que permanecem inalteradas no essencial, de onde se deduz o caráter intermediário das instâncias burocráticas que se desenvolvem no aparelho produtivo do Estado e que exercem a autoridade correspondente a um poder delegado pelo capital ou pela sociedade.

Com relação ao poder que a ciência e a técnica exercem sobre a sociedade, Marcuse (1973) já indicava sua influência sobre a superestrutura social, explicitando claramente seu papel a serviço dos interesses dominantes, ao contrário do proposto pela análise tecnocrática ou tecnoburocrática para quem a ciência e a técnica possuem autonomia e dinamismos próprios, pois seu desenvolvimento ocorre necessariamente sob condições capitalistas: financiado pelo capital, e com o objetivo imediato de valorizá-lo. Portanto, o progresso tecnológico-

1. Para uma abordagem mais ampla sobre a burocratização da União Soviética consultar: L.C. Bresser Pereira - (1972, 1977 e 1981). C. Castoriadis (1973).

gerado em circunstâncias perfeitamente definidas, deverá ter seu conteúdo operacional e político igualmente condicionado, voltado para a reprodução e legitimação das relações de produção capitalistas, nas sociedades capitalistas e para a reprodução e legitimação de qualquer outro tipo de dominação, como a burocrática, nas sociedades totalitárias. De onde o caráter subordinado e instrumental do conhecimento técnico, científico e administrativo, o que impede que possa ser considerado como o fator estratégico de um novo modo de produção.

Na tentativa de explicar o surgimento de um novo fator estratégico de produção e de um novo modo de produção que substitua o capitalismo, os defensores da corrente tecnocrática, tecnoburocrática ou gerencialista, investem contra o conceito de propriedade, a propriedade dos meios de produção ou capital. Estes autores, na diversidade de seus enfoques, que vão da fantástica ingenuidade de Berle e Means, até o pessimismo de James Burnham, passando pela aberta apologia de Alfred Chandler ou a sutil desconfiança de John K. Galbraith, partem todos eles de um fato empírico: a separação no capitalismo monopolista, entre o controle e a propriedade como um imperativo técnico do capital concentrado nas grandes empresas. A propriedade legal se socializa e o controle efetivo, a propriedade de posse, passa para os administradores profissionais, que tenderiam a impor seus interesses corporativos aos interesses específicos dos acionistas,

que no dizer de Bresser Pereira passariam à condição de meros rentistas.

A separação entre controle e propriedade significa para estes autores que a propriedade perde o caráter de fator estratégico, pois o poder de controle sobre o sistema teria se deslocado para o conhecimento técnico, científico e organizacional, o que inevitavelmente implicaria na alteração do modo de produção. Assim, Bresser Pereira, a propósito deste novo modo de produção, procura caracterizar um novo tipo de propriedade, a propriedade organizacional (1981 a., p. 1), como sendo a posse deste novo fator estratégico de produção, que permite a seus detentores o exercício de uma nova forma de dominação, conferindo-lhes o status de classe dominante.

Esta argumentação esbarra em dois pontos críticos. Primeiro, o apego a uma conceituação meramente formal ou legal da propriedade, onde se perde o significado maior das relações de produção capitalistas, que consiste na relação social de dominação implementada sob condições materiais, políticas e culturais determinadas, e são estas condições que mudam de um modo de produção para outro, já que admitimos que a dominação do homem pelo homem é uma constante histórica. O segundo, a necessidade de atribuir autonomia à ciência e à técnica, como realidades exógenas e até independentes da produção capitalista, o que nos parece ser absolutamente contra a expe-

riência dos fatos, pois ciência e técnica fazem parte da dinâmica do capital, presentes no processo de acumulação. O suposto de sua independência é necessário para evitar o raciocínio circular, pois se o fator estratégico condiciona o modo de produção, este não pode determinar aquele, e é justamente o caráter autônomo, apolítico e a-histórico que Bresser Pereira atribui ao conhecimento técnico e científico, que nos parece a qualquer título indefensável. Agora, considerando que a ciência e a técnica estão subordinadas ao capital, seus agentes; cientistas, técnicos e administradores, ou tecnoburocratas em geral, também o estarão, pouco importando a forma exata que assume a propriedade dos meios de produção, desde que as relações de dominação do capital sobre o trabalho se mantenham inalteradas. O que define o modo de produção e a estrutura de classes correspondente não é a forma da propriedade clássica como exposta pela ortodoxia marxista, e sim a configuração das relações sociais de dominação-subordinação através das relações de trabalho que em absoluto não se alteram sob o capitalismo monopolista, apesar da socialização do capital e dos processos de trabalho, decorrentes da própria dinâmica do sistema. O apego à forma de propriedade individual do capitalismo clássico não tem o menor sentido na concepção dinâmica do sistema. A propriedade e as relações de trabalho capitalistas tendem necessariamente para a socialização progressiva em virtude da lei da acumulação, como o demonstra a passagem da manufatura para a fábrica, desta para a gran

de indústria e finalmente para a moderna corporação, e este processo se desenvolve pela evolução das forças produtivas, isto é, pelo progresso técnico, científico e organizacional.

5.4. Os Ordenados: remuneração dos quadros burocráticos da moderna empresa capitalista

A moderna empresa capitalista se converteu numa instituição social burocratizada em função da concentração do capital e do progresso tecnológico associado. Sua administração racional e objetiva é desempenhada por técnicos e administradores, ou simplesmente por tecnocratas, que dada sua posição na divisão social do trabalho recebem um tipo de remuneração específica e diferenciada dos salários da classe operária.

Estes quadros burocráticos têm funções, remuneração e posições de classe diferenciadas dos proprietários e dos operários, e os ocupantes dos escalões mais elevados possuem o poder efetivo de controle sobre a organização, exercendo funções antes exclusivas do capital e que agora lhes são próprias.

Nosso objetivo é demonstrar que os parâmetros que orientam a remuneração dos burocratas das empresas, dependem basicamente, da função que ocupam nas relações de produção do capitalismo monopolista, a saber: a execução das múltiplas atividades da coordenação admi-

nistrativa, uma função de produção socialmente ambivalente, em seus traços gerais, pois engloba relações de dominação sobre a classe operária, enquanto que ela mesma se subordina ao capital.

Para melhor esclarecimento das relações básicas que nos propomos abordar, definiremos desde já os conceitos de Salário e Ordenado.⁽¹⁾ Entendemos por SALÁRIO a remuneração do trabalho, diretamente produtivo ou não, da classe operária que nas relações de produção capitalistas ocupa sempre posição subordinada, associada ao trabalho essencialmente de caráter manual, que depende da capacidade física para executar operações manuais, repetitivas, extremamente parcelizadas, relativamente simples e que, em geral, não exigem maior discernimento intelectual ou decisões pessoais. Desta forma esperamos superar classificações do trabalho meramente formais, como as que se baseiam na cor do colarinho, condições de higiene ou mera localização do lugar do trabalho. Por ORDENADO: a remuneração dos quadros administrativos que compõem a burocracia empresarial, ou a remuneração dos agentes que integram a estrutura organizacional das empresas, aqueles que desempenham a coordenação administrativa, uma nova função de produção que exige trabalho intelectual, produtivo ou não.

Fica claro, portanto, a importância decisiva do corte trabalho/manual/trabalho intelectual que re-

(1) Neste trabalho, usamos o mesmo termo "ordenado" proposto inicialmente pelo Prof. Luiz Carlos B. Pereira em suas obras sobre o modo de produção tecnoburocrático (1972, 1977 e 1981), para indicar aqui, a remuneração da burocracia empresarial, concebida como classe intermediária entre o capital e o trabalho, na evolução do capitalismo clássico para as formas oligopólicas ou monopólicas atuais.

produz as relações de dominação-subordinação que decorrem da divisão social do trabalho, que, por sua vez, se fundamentam na posse e no uso dos meios de produção.

5.4.1. Os Burocratas do Nível Superior

A burocracia empresarial ocupa, em sentido amplo, uma posição intermediária entre o capital e o trabalho, própria de classe média, porém a polarização social de cada camada dependerá de sua colocação na hierarquia da organização. Assim, o mais alto escalão desta burocracia, onde se situam os cargos de direção, pertence à burguesia ou classe dominante por sua determinação econômica e estrutural de classe. A primeira inclui ocupar o lugar do capital e participar, em graus diferentes, também da propriedade, e a segunda, assumir posições ideológicas de classe dominante.

Ocupar o "lugar do Capital", consiste em deter a posse efetiva dos meios de produção, que se traduz pelo poder de controle sobre o processo de trabalho. Poulantzas define este conceito interpretando o pensamento marxista:

"Marx nos dirá que a direção do processo de trabalho tende a se tornar 'função do capital', e que o capital a submete inteiramente."

(Poulantzas, 1978, p. 246)

A este respeito a posição de Bacha também é a de identificar as camadas mais altas da burocracia empresarial com a burguesia:

"Para nossos propósitos, basta salientar que, na empresa capitalista a autoridade delegada encontra seu fundamento último na propriedade privada; assim, a burocracia industrial, que exerce essa autoridade delegada, é, por virtude de sua posição, parte da classe dirigente, no sentido de que é de seu interesse de classe a manutenção do 'status quo' pela conservação das relações de autoridade existentes."

(Bacha, 1975, p. 128-129)

A alta burocracia participa também da propriedade significativa, pois possui patrimônio relevante e parte de sua renda provém da remuneração do capital, sob a forma de dividendos, bonificações, participações nos lucros, juros etc.. A maior parte dos executivos de topo provém da classe proprietária de algum tipo de bens patrimoniais onde podemos incluir também o capital social

(Bordieu e Passeron, 1967), de modo que os altos burocratas integram a classe dominante por sua origem social, participação na propriedade significativa, relações sociais e afinidade cultural. W. Mills ressalta esta afinidade:

"Os altos executivos e os muito ricos não são duas classes distintas e claramente separadas. Estão muitíssimo misturados no mundo das empresas e privilégios, e para compreendê-los devemos compreender também os níveis superiores do seu mundo das corporações."

(W. Mills, 1975, p. 145)

Esta seletíssima comunidade de interesses que manipula as economias modernas através das grandes corporações sob seu controle é uma camada fechada e solidária no essencial, cujos vínculos operacionais se manifestam na interpenetração dos grandes capitais, nas diretorias entrelaçadas, nos conselhos consultivos comuns e na manutenção de canais informais de informação e decisão. Medidas que visam o poder econômico das grandes empresas e o poder político da elite dominante, a "Camada número Um" que inclui os muito ricos e os principais executivos (W. Mills, 1975, p. 164).

É definitivamente errôneo considerar os altos executivos como empregados altamente qualificados que ascenderam ao cargo por sua excepcional capacidade profissional, como propõe a ideologia tecnicista que embasa a teoria do capital humano, ou que foram escolhidas "democraticamente" pela assembléia geral dos acionistas de entre os funcionários mais competentes, ao gosto da ideologia carismática. O topo da organização está reservado, via de regra, aos "herdeiros" da classe dominante, pois o acesso aos cargos de direção depende de fatores de condicionamento social, como a posse de capital ou relações sociais, capital humano.

De outro lado, o conhecimento técnico não poderia ser o fator determinante para a ascensão à cúpula da organização por várias razões: os altos executivos decidem sob recomendações técnicas de suas assessorias. As decisões importantes tendem a ser colegiadas. A complexidade da administração das grandes empresas exige dos executivos de nível superior mais equilíbrio e senso comum, visão de futuro e variedade de informações sobre as tendências de seu universo, do que conhecimentos extremamente profundos sobre objetivos muito concretos, e finalmente, a responsabilidade imediata das operações cabe ao segundo escalão, que se encarrega das administrações diretas onde o conhecimento técnico específico é indispensável.

Na realidade, a elite dominante monopoliza o controle e a propriedade, o controle das organizações através dos aparelhos burocráticos, e a propriedade mediante o artifício da composição do capital por ações, o que lhe permite estender seu domínio sobre um volume de capital muito maior, o dos acionistas minoritários, que juridicamente não lhes pertence, mas que utilizam como se fosse próprio.

Portanto, a remuneração dos burocratas do nível superior sob a forma de um valor fixo mensal, ao que se adicionarão outras quantias correspondentes aos "fringe benefits", participações nos lucros, comissões etc... pode corresponder a um tipo específico de ordenado mais estreitamente vinculado ao comportamento dos lucros, o que o diferencia dos ordenados propriamente ditos do restante da burocracia empresarial. Neste caso apenas concordamos com a tese de Bacha, o que ele chama de "salários gerenciais" (Bacha, 1975, p. 131) pode corresponder ao que consideramos ser os ordenados dos altos executivos, e não de toda a linha burocrática.

5.4.2. Os Níveis Inferiores da Burocracia

Nos níveis inferiores desta mesma burocracia se situam os "operários da função coordenativa", ou os "operários da administração"; os trabalhadores dos

escritórios, do comércio ou dos serviços, que realizam o perações tão despersonalizadas, rotineiras e padroniza - das, quanto às dos operários da produção direta, e inclu sive menos especializadas do que as dos operários quali ficados. As funções corriqueiras dos escritórios moder nos possuem um caráter mecânico, instrumental, muito pró ximo do trabalho manual, de modo que, na divisão social do trabalho, os agentes que desempenham as tarefas com pletamente passivas da coordenação administrativa, tem uma nítida polarização de classe operária, embora não se considerem como tal, pois seu trabalho tem a fisionomia do trabalho intelectual. Braverman nota a progressiva ' desqualificação de grande parte do trabalho dos escritó rios:

"No princípio, o escritório era o local do trabalho mental, e a oficina o lugar do trabalho manual... Mas uma vez que o próprio escritório sujeitou-se à ra cionalização, o contraste perdeu força. As funções de pensamento e planejamento tornam-se concentradas em grupos cada vez menores dentro do escritório, ao pas so que para a massa dos demais emprega dos o escritório passou a ser o lugar do trabalho manual exatamente como no piso da fábrica."

(Braverman, 1977, p. 267-268)

Assim, os escalões inferiores da burocracia empresarial, pela posição que ocupam na divisão social do trabalho, tem uma polarização de classe operária, e sua remuneração se pauta pelos mesmos critérios que regem os salários.

Neste sentido, Lefort (1974, p. 224), também distingue vários níveis sociais com posições de classe diferenciadas, dentro do que ele chama de: universo da burocracia, aos quais deverão corresponder diferentes tipos de remuneração. De modo que o extremo inferior da burocracia empresarial tende a confundir-se, tanto na função social como na remuneração, com a classe operária, e o extremo superior, pelas mesmas razões, com a burguesia. Isto não significa, em absoluto, o "continuum social" a que se referem alguns sociólogos americanos (Bacha, 1975, p. 127), apenas reflete os posicionamentos relativamente estanques de cada grupo na divisão social do trabalho a partir do uso dos meios de produção.

Uma vez definidas a posição de classe e a remuneração dos extremos da burocracia empresarial, procuraremos caracterizar a determinação dos ordenados propriamente ditos.

5.4.3. Alguns Enfoques da Questão

Uma das abordagens mais conhecidas é a da teoria do capital humano. De evidente inspiração neoclássica ela parte do pressuposto de que a remuneração de cada fator de produção, depende diretamente de sua produtividade marginal. No caso do trabalho, quanto maior o grau de qualificação e capacitação profissional, maior será a produtividade de cada agente e, portanto, sua remuneração. De outro lado, esta teoria só admite uma visão dicotômica da sociedade, entre capitalistas e trabalhadores, e uma concepção linear do mercado de trabalho.

A crítica à teoria do capital humano pode ser dirigida em duas frentes, ao nível teórico e empírico. Com relação ao primeiro; quando utilizada para explicar a determinação da remuneração dos quadros administrativos não consegue ultrapassar os limites estreitos da qualificação técnica, ficando aquém do alcance das formulações mais elementares das teorias da segmentação do mercado de trabalho. Esta teoria que se fixa fundamentalmente no custo de produção de cada tipo específico de mão-de-obra, apresenta as inconsistências teóricas da análise neoclássica no que se refere ao mercado de trabalho. Partindo da suposição de que o trabalho é uma mercadoria, cujo preço deverá ser determinado pelo seu custo de produção, conclui-se facilmente que quanto maiores as despesas em educação e treinamento, maior deverá ser a remuneração sob a forma de salário. Nesta perspectiva é possível

vel explicar os diferenciais de salários em função dos diferentes graus de educação formal ou treinamento.

A teoria do capital humano tende a considerar o trabalho como um fator de produção homogêneo, embora apresente qualidades e produtividades diferentes. Não admite a luta de classes, a divisão social do trabalho e as relações de dominação correspondentes. De modo que a partir deste referencial teórico, é impossível a caracterização de uma nova função de produção, e de qualquer outra espécie de remuneração do trabalho além dos salários.

Já do ponto de vista prático cabe reconhecer que num modo de produção onde os processos de trabalho se tornaram amplamente socializados, é absolutamente impossível calcular a produtividade marginal de cada agente, e mais, nestas circunstâncias o próprio conceito perdeu seu significado.

Outro enfoque diferente para a questão da remuneração dos quadros administrativos, é o do professor L.C. Bresser Pereira. Situando-se no contexto de uma formação social mista, nem completamente capitalista e nem inteiramente burocrática (Estatal), nos apresenta o conceito de ORDENADO, como a remuneração dos tecnoburocratas, os quadros técnicos e administrativos das empresas, que juntamente com os lucros dos capitalistas, participam do excedente econômico.

"A taxa de ordenados depende basicamente do volume total de ordenados e do número de tecnoburocratas. O volume total de ordenados , por sua vez, depende do excedente total e da forma pela qual ele é apropriado e repartido" (Bresser Pereira, 1981, p.147).

As dificuldades desta interpretação, corajosa e controvertida, começam na dificuldade de caracterização do que seja esta formação social mista, predominantemente capitalista, porém crescentemente burocrática, e na utilização do conceito de excedente, uma categoria supostamente independente e determinada *ex post* (Lima e Belluzzo, 1981, p.192), o que contraria proposições importantes como as de M.Kalecki (1978, p.86), segundo a qual, são justamente os gastos dos capitalistas em consumo de luxo e investimentos, os que determinam o montante de lucros (excedente) e não o contrário.

A teoria da distribuição proposta por Bresser Pereira para este tipo de sistema econômico de transição, nos parece indeterminada por várias razões : primeira, admite que, dado um volume de produção ou renda, em função do desenvolvimento das forças produtivas, o

valor do excedente, parece depender da taxa de salários - (1977, p. 221), normalmente equivalente ao custo de reprodução da mão-de-obra, o valor do trabalho, no capitalismo puro, ou definida politicamente pelo planejamento, no tecnoburocratismo (1981, p. 141). Em ambos os casos, dado o nível de renda, a taxa de salários condiciona o excedente, e este a taxa de acumulação, quando de fato a ordem real nos parece ser a oposta. Como já vimos no início deste trabalho, o padrão de acumulação é que determina os salários, enquanto que o excedente é o resultado do processo' de distribuição (Lima e Belluzzo, 1981, p. 195); segunda, supõe a existência de um certo número de tecnocratas, com um determinado poder político, que depende do grau de desenvolvimento das organizações que eles controlam, que em conjunto deverão repartir "burocraticamente" a parte que lhes cabe do excedente. Agora, neste estágio da transição, a extensão, relevância e poder dos quadros da administração burocrática se apresenta de forma indefinida - (Bresser Pereira, 1981, p. 148). O autor nos diz apenas ' que estão em expansão. E, finalmente, não estão claros ' os critérios da repartição do excedente entre lucro e ordenados. Parece que, dada a taxa de lucro necessária para manter o padrão de acumulação e a expansão do próprio excedente, a parcela restante do mesmo caberia aos tecnoburocratas sob a forma de ordenado. Portanto, a taxa de ordena -

dos parece resultar da subtração da taxa de salários e lucros.

Concluindo: o esquema distributivo apresentado por Bresser Pereira parece ser independente do processo de acumulação, e dependente, apenas, da correlação de forças dos diversos grupos sociais que disputam a posse da renda, de cujo resultado derivam as possibilidades da acumulação de capital.

5.4.4. A Determinação dos Ordenados

Abordar a distribuição de renda de uma forma ex-post supõe admitir que o nível da "realização da mercadoria" é independente, autônomo, e tem poder de influencia sobre "o nível de produção". A análise ex-post da teoria da distribuição tem sua razão de ser no princípio dogmático do livre funcionamento dos mercados, através dos quais é o consumidor que, com a renda já distribuída, condiciona com suas decisões de consumo a esfera

da produção. Isto é, a utilização da renda, distribuída de alguma forma, determina a produção, ou seja, dado um tipo de distribuição da renda, cabe à estrutura de produção adaptar-se a ela resolvendo desta forma o problema da "realização". As inadequações que por ventura possam ocorrer, serão devidas a desajustes transitórios nos mercados de bens e/ou de trabalho, que eles mesmos se encarregarão de sanar por intermédio de seus mecanismos de ajuste.

Esta abordagem da teoria da distribuição é indeterminada, pois supõe algo parecido com: dado um volume de produção e renda a ser distribuída, fica estabelecida, a partir daí, a lei do mais forte. É uma teoria selvagem da distribuição, segundo a qual os trabalhadores conseguem apenas o suficiente para sobreviver, ou algo mais se o seu poder de barganha aumenta, enquanto que o restante cabe aos capitalistas sob a forma de lucro, ou a capitalistas e burocratas que podem dividir o excedente em função de seus interesses e afinidades.

Na tradição econômica a teoria da distribuição parece ter uma grande vocação para o enfoque expost, pois nada mais natural, lógico e racional do que dividir algo que já existe e está sobre a mesa. Pois bem, nesta questão, o raciocínio deverá ser o inverso. A distribuição já vem determinada desde o primeiro instante da produção permitindo apenas, pequenas variações de todo insignificantes quanto ao resultado global. A lógica deste postulado, aparentemente in-

vertido, está em que o fenômeno da distribuição (da renda e conseqüentemente do produto, ambos são obviamente inseparáveis), está indissoluvelmente atrelado à produção, pois um padrão de distribuição inadequado à estrutura de produção, predeterminada pelas decisões de investimento que são anteriores, é insustentável no longo prazo, pela simples razão de inviabilizar a realização das mercadorias. O que vale dizer, a produção condiciona a priori a distribuição, e daí a inconsistência das teorias da distribuição convencionais.

Resumindo - O padrão de distribuição da renda deverá ser tal, que possa absorver toda a produção, de forma a permitir o equilíbrio dinâmico que reproduz o capital, o objetivo do sistema. Portanto, dado o padrão de consumo que a classe dominante se auto atribui, a projeção da taxa de acumulação desejada determina, em condições técnicas definidas, a relação lucro/salário, da mesma forma que a produção de dado montante de bens de capital estabelece desde já o volume de lucros, sempre que o equilíbrio dinâmico seja mantido. Acreditamos que este é o significado profundo da teoria de M. Kalecki.

Portanto, se a produção determina a distribuição, os problemas da realização decorrerão fundamentalmente dos desajustes e contradições da própria produção capitalista, contradições que segundo Mandel (1982), se agravam na fase monopolista. Mais uma vez o arcabou-

ção teórico inadequado impossibilita a compreensão dos grandes problemas, como o desemprego, as crises, a inflação etc..

A questão dos ordenados deverá ser abordada na perspectiva de que são as decisões da classe dominante, composta no presente pela burguesia capitalista e as altas camadas da burocracia, as que determinam o padrão de acumulação e, conseqüentemente, o tipo de produção e as formas de distribuição; e de forma mais imediata, a variável básica e decisiva no sistema consiste nas decisões de investimento das grandes empresas que comandam o processo de acumulação de capital, o que demonstra suficientemente, que a produção e a distribuição são determinadas do lado da oferta.

Assim, as questões que incluem a distribuição da renda sob a forma de lucros, ordenados e salários (rendas do capital e do trabalho), somente podem ser abordadas pela ótica do padrão de acumulação, que é definido, politicamente, em função dos interesses da classe dominante, dentro das condições técnicas e sociais existentes. Definida, em primeira instância, a taxa de acumulação que irá determinar o valor da produção subsequente, a taxa de ordenados corresponderá a uma participação no valor decorrente da posição que a burocracia ocupa na divisão social do trabalho e, finalmente, a taxa de salários terá a ver com o padrão mínimo de vida exigido

pela sociedade, sendo que o clássico conceito de subsistência, nas diversas acepções do termo, limita seu nível inferior. Portanto, há uma reciprocidade entre o padrão de acumulação e distribuição, cabendo ao primeiro a primacia, pois é em seus domínios onde ocorrem as decisões iniciais do processo que visa reproduzir indefinidamente o instável equilíbrio do sistema.

A mudança de orientação no padrão de acumulação pode ser motivada por algum fator exógeno ao sistema, ou mais frequentemente, por decisões autônomas da classe dominante sobre a escolha entre várias alternativas com características técnicas e sociais diferentes, ou sob a pressão do inconformismo das classes dominadas. Em sociedades com elevado grau de liberdade, o sistema de poder precisa cuidar de sua base de legitimação, a fim de manter a estabilidade econômica, política e social adequada, o que inclui a garantia de um nível de bem-estar social mínimo que, a nosso ver, é o que determina a taxa de salários. Dado este parâmetro básico, a estrutura salarial pode ser definida pelas características do mercado de trabalho; como a composição da oferta de mão-de-obra e a segmentação do mercado, que dependem de fatores sociais; a composição da demanda segundo os diversos graus de qualificações exigidos, e a intensidade da divisão do trabalho, vinculados a fatores tecnológicos; o nível de emprego decorrente do comportamento do processo de acumulação etc.. De um modo geral, a estruturação dos níveis

salariais tem mais a ver com a segmentação do mercado de trabalho, em função da divisão social do mesmo, do que com critérios do tipo produtividade marginal ou custo de reprodução de um determinado tipo de mão-de-obra, critérios dificilmente aferíveis, além de pouco representativos para as empresas da fase do capital concentrado e do trabalho cooperativo. Os pontos decisivos da questão salarial são: a fixação da taxa de salários e o montante dos mesmos, em função do padrão de acumulação previamente estabelecido, pois uma variação nestes parâmetros exigiria uma correspondente alteração no padrão de acumulação. É claro que a evolução dos salários não poderá exceder a produtividade, a não ser esporadicamente, porém a problemática dos salários não se esgota dentro dos estreitos limites do conceito de produtividade.

Transposta a barreira da classe operária, onde os níveis salariais mantêm certa proximidade, o que serve para constatar o grau de homogeneidade desta classe social, observa-se que o leque das remunerações se abre sobre os variados níveis da hierarquia administrativa, o que denota outro padrão de remuneração, diferente do da classe operária, e cuja razão de ser não é de fundo tecnicista ou meritocrático (teoria do capital humano), e sim burocrático. Cabe, então, explicar os critérios burocráticos que ordenam a hierarquia administrativa desde a perspectiva da singular posição que ela ocupa na divisão social do trabalho no âmbito do capitalismo

nopolista. Em outras palavras, se trata de especificar os critérios pelos quais se pauta a distribuição do sobre-valor (Bacha, 1975, p. 132), que deriva da posição de dominação sobre o trabalho, que a burocracia empresarial ocupa nas relações de produção capitalistas. Porém, estes critérios, eminentemente burocráticos, não têm caráter autônomo, como corresponderia a uma visão institucional-funcionalista da questão, mas obedecem ao próprio padrão de acumulação, pois se desenvolvem no interior de organizações capitalistas como a empresa. Permitir-nos-emos repetir uma vez mais que a burocracia empresarial é tã subordinada ao capital, e a burocratização do sistema obedece às necessidades estratégicas da acumulação.

Desde um ponto de vista meramente burocrático ou organizacional é possível estabelecer linhas de autoridade de acordo com a complexidade operacional ou a responsabilidade que se atribui a cada cargo, o que coresponderia a um critério de ordenação hierárquica. Definido este critério e a taxa de ordenados, estaria esboçado o padrão de remuneração da burocracia empresarial. As condições específicas do mercado de trabalho poderiam, obviamente, introduzir alterações. Estas condições podem referir-se a variações na demanda ou na oferta de um determinado tipo de profissionais, técnicos ou administradores, porém é importante considerar que o mercado de trabalho significativo dos quadros técnicos e administrativos é o mercado interno das empresas e não o mercado ex-

terno como acontece com a mão-de-obra operária. Os efetivos da administração podem ser considerados fixos, e os ordenados custos fixos, ao passo que os operários têm um vínculo mais provisório, maior instabilidade no emprego, e seus salários fazem parte dos custos variáveis. De onde se deduz que o padrão de ordenados deve ser menos sensível às variações conjunturais do que o salarial, te se aparentemente confirmada pela nossa pesquisa empírica. Os critérios que configuram o mercado interno de trabalho das grandes empresas, são de ordem burocrática, administrativa, e como tal devem ser estudados.

Acreditamos que não é possível determinar, a cada instantes, o valor do salário de uma determinada função, ou o ordenado de um cargo específico, ou inclusive, o lucro de um capital particular, por critérios objetivos e exclusivos de tal função, cargo ou capital. O que existe é uma inter-relação entre a taxa de acumulação planejada ou, simplesmente, desejada ou efetiva, e as taxas de lucro, ordenados e salários condizentes com o equilíbrio macroeconômico mais ou menos estável. De outra forma, numa economia moderna, capital-monopolista, o planejamento econômico, empresarial-estatal, no sentido de que o aparelho de Estado tende a subordinar-se aos interesses econômicos dominantes, por mais vago ou informal que possa ser, estabelece a priori o padrão de acumulação desejado e considerado tecnicamente viável, e é a partir destas decisões que se determina o padrão de lucros, ordenados e salários.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao nível mais elevado de abstração, consideramos que a determinação do valor do trabalho, ou o preço do trabalho em geral, deve ser entendido no contexto da teoria dos preços e, em particular, do preço de uma mercadoria muito especial, como é o trabalho humano. Daí que nos pareça ilusório tentar definir seu montante, a partir de algumas poucas variáveis independentes e cientificamente quantificáveis, válidas em quaisquer circunstâncias. Este cientificismo é irreal.

De outro lado, a determinação das diversas remunerações do trabalho, não é apenas uma questão salarial, no sentido tradicional do termo. Os ordenados fazem parte dela e se guiam por leis que derivam da natureza das organizações burocráticas que se desenvolvem no interior das empresas modernas que caracterizam a fase monopolista do capitalismo. Logo, não se pode abordar a questão da remuneração do trabalho apenas com o quadro técnico proposto pela teoria econômica convencional. Propomos, portanto, a introdução dos princípios da teoria das organizações e da sociologia da burocracia, pois a unidade básica do sistema, que é a empresa, mudou radicalmente sua estrutura organizacional, sua atuação e a forma prática de materialização de seu fim último, que é a acumulação de capital.

A determinação exógena dos salários (incluindo os ordenados) no mercado de trabalho, a curto prazo, segundo a versão vulgar da teoria clássica, é apenas um fenômeno aparente. Isto é: pode dar a impressão de que a oferta e a procura de mão-de-obra fixam o salário e o emprego, porém apenas o valor da produção e suas condições técnicas é que definem o nível de emprego, enquanto que o salário (remuneração do trabalho) depende, dadas estas duas variáveis, das necessidades de acumulação, de fatores institucionais e das relações inter-setoriais que influenciam o sistema de preços relativos.

O fato da remuneração do trabalho (salários e ordenados), ter natureza endógena significa que ambos dependem do padrão de acumulação, isto é, da forma como ocorre a reprodução do capital, o que está diretamente vinculado com as decisões de gasto dos capitalistas e seus associados, a burocracia empresarial, que juntos determinam o comportamento dos setores dinâmicos da economia, o DI e DII.

Está claro, na análise de Kalecki, ($P_3 = W_1 + W_2$), que o setor tradicional, produtor de bens de salário, o DIII, é internamente dependente do DI e DII, por isso considerados dinâmicos. Agora, o montante total de salários W , não poderá superar a produção do DIII, CW , de modo que no equilíbrio macroeconômico $W = CW$, portanto, os salários só poderão aumentar quando

através da aplicação de capital no DIII, for expandida a produção de bens de salário, porém como a taxa de lucro é mais elevada nos outros dois departamentos onde ocorrem as principais aplicações tecnológicas, resulta claro o caráter dependente do setor produtor de bens de consumo corrente, e a vinculação do padrão salarial ao padrão de acumulação (que inclui o volume e a forma da aplicação do capital adicional) determinado nos setores produtores de Bens de Capital e Consumo de luxo. Neste sentido o preço do trabalho, o salário, estará mais ou menos próximo de seu valor, ou custo de reprodução da mão-de-obra, socialmente definido, na medida em que a classe dominante, e seu associado, a classe burocrática intermediária, decida politicamente sobre a configuração do padrão de acumulação, que a rigor, independe da remuneração do trabalho - pois pode coexistir com várias modalidades de taxa de salário. O que verificamos no caso brasileiro, ao longo do processo de industrialização moderna, é o relativo abandono dos setores produtores de bens de consumo corrente, de forma que os baixos salários e sua fraca capitalização - formam um exemplo notável de círculo vicioso de perpetuação da miséria, sem que a elite dominante tenha-se empenhado em supurar o desequilíbrio, pois dadas as características do mercado de trabalho nacional e a formação histórica da economia dependente, tem sido possível manter em ritmo satisfatório a reprodução do capital, sem a necessidade de elevar a produtividade nos setores de bens-de salário, e esta é a razão pela qual a taxa de salários

equivale, entre nós , ao valor de trabalho.

Nas economias capitalistas - desenvolvidas a inovação tecnológica eleva a produtividade, cujos ganhos também são repassados aos trabalhadores - sob a forma de elevação real de salários que ao aumentar a demanda efetiva por bens de consumo, promovem a capitalização do DIII. A generalização do progresso tecnológico garante a reprodução do capital em sucessivos e mais elevados níveis de equilíbrio macroeconômico.

Já no caso brasileiro tal não ocorre , devido aos desequilíbrios inter-setoriais que são a própria essência de nossa industrialização retardada - ria e dependente. Aqui a baixa capitalização de DIII , impõe de fato, um limite aos salários dos setores dinâmicos, que se for ultrapassado, aflorará sob a forma inflacionária, e é neste sentido estrutural, intra-setorial , que se deve entender o tipo de influência que a remuneração do trabalho dos setores tradicionais e informais - da nossa economia exercem sobre a taxa de salários, e é a este tipo de relações que nos referimos quando afirmamos que a remuneração de trabalho depende do padrão de acumulação historicamente definida. A remuneração do trabalho (salários e ordenados) tem natureza endôgena.

Com relação aos ordenados , especifica - mente, procuramos mostrar que, desde a perspectiva dinâmica da acumulação não dependem do excedente, um valor residual, resultante do processo de distribuição do "valor" , num contexto considerado estático, para efeitos da análise estrutural do sistema. Os ordenados ao contrário , representam um preço administrado em condições oligopólicas; um valor planejado ex-ante, um custo fixo, conhecido e embutido no preço. Seu montante e distribuição dependem, de novo, do padrão de acumulação, e das características das organizações burocráticas das empresas, ambas vinculadas, como vimos, ao papel que a ciência e a técnica , que a burocracia administra, jogam no estágio atual da acumulação de capital . Os ordenados são, em definitivo, a remuneração da burocracia empresarial, que tem sua razão de ser na necessidade de criação de estruturas burocráticas na medida em que, pela própria expansão do capital, as empresas como organizações, se tornam , em suas relações internas e externas cada vez mais complexas.

Concretamente, no caso brasileiro, há que reconhecer que, inequivocamente, a taxa de salários é extremamente baixa, insuficiente para permitir o acesso da classe trabalhadora ao "consumo de massa". Entre as causas do fenômeno podemos aventar algumas de caráter estrutural como: a baixa produtividade dos setores tradicionais, ou ainda não modernizados, a amplitude do setor informal, a superoferta de mão-de-obra, e o próprio modelo de desenvolvimento econômico, historicamente concentrador de renda, pois mesmo na fase recente da industrialização moderna, o padrão de acumulação não depende da ampliação do mercado de bens de consumo corrente, ao contrário, se apoia no crescimento do setor de bens de capital e bens de consumo de luxo. Consequentemente, o padrão tecnológico incorporado nesta industrialização tende para a baixa absorção do emprego. Do ponto de vista conjuntural, a política salarial, entre repressiva e paternalista, e a tradicional falta de liberdade para a organização do movimento sindical, contribuem poderosamente para solapar o clima reivindicatório em que necessariamente se desenvolvem as relações de trabalho.

Os apologistas do modelo oficial de desenvolvimento sustentaram que o fato evidente e comprovado da concentração de renda, era o resultado, de curto prazo, da tendência natural do processo de modernização industrial, em função das alterações técnicas na composição do mercado de trabalho e nas relações inter e intra-setoriais, de modo que a piora imediata é inevitável na distribuição pessoal da renda, seria apenas aparente, temporária e auto corrigível na fase imediatamente posterior de expansão econômica. Os fatos se encarregaram de desmentir a visão meramente tecnicista de uma questão fundamentalmente política.

A experiência recente mostra, de forma suficientemente clara, que a política salarial do governo não orienta e nem determina a taxa de salários, apenas a influência, como um fator a mais, em algum grau variável e dificilmente quantificável. De fato o governo atua com mais vigor sobre as remunerações do trabalho, pela via indireta, quando altera a política econômica ou age sobre o nível geral de preços. O salário mínimo não é importante na fixação da taxa de salários, definida endógenamente no setor moderno da economia e vinculada ao padrão de acumulação, que de forma geral segue a evolução do ciclo econômico. O salário mínimo é antes um valor manipulado politicamente com objetivos de curto prazo como, por exemplo, o de manter o emprego no setor in-

formal, permitir a sobrevivência dos setores de baixa produtividade, além de forçar, de certa forma, a redução do patamar de salários nos períodos de crise quando sua significação tende a ser maior. Na fase de auge da economia, a taxa de salários sobe, distanciando-se do mínimo que, então, perde representatividade.

A política salarial oficial se apresenta, no período aqui analisado, como um apêndice da política-econômica global, sem maior autonomia, porém especialmente atuante durante as crises, como elemento de ajuste, orientada para limitar, reprimir ou mesmo substituir as forças sociais que, por sua natureza, deveriam dirimir as pendências nas relações do trabalho. Neste sentido, ela tem atuado contra os interesses da classe operária, exceto durante o breve período da vigência da Lei 6.708. Também não é muito claro que a lei, ao estabelecer o piso mínimo dos reajustes esteja, pelo menos, protegendo os trabalhadores não vinculados aos grandes sindicatos, pois a facilidade das dispensas sem justa causa torna a rotatividade praticamente livre.

Da análise teórica apresentada, como dos resultados da pesquisa que realizamos, é possível deduzir a clara dependência que existe entre a evolução das remunerações do trabalho e o desempenho do ciclo econômico. Salários e ordenados se elevam nas fases de prosperi-

dade e declinam durante as crises de modo que o principal determinante da remuneração do trabalho é, obviamente, a taxa de crescimento econômico. Assim, definida esta variável, a questão mais relevante passa a ser a da barganha pelas participações relativas na renda, durante o período de prosperidade, ou pela defesa das posições já conquistadas, nas crises, e nesta disputa os fatores institucionais, como a política salarial, a ação sindical e as transformações organizacionais, jogam seu destino.

Finalmente, não poderíamos deixar de considerar o rumo presente das remunerações do trabalho. Os últimos levantamentos de salários e ordenados mostram que no decorrer da crise atual, a perda de valor real das remunerações de todas as categorias profissionais é tão formidável que o Índice de Salário Médio Real-PRIL, do primeiro semestre de 1984 está a apenas 4 pontos acima do de 1973, e se continuar decrescente no mesmo ritmo, em aproximadamente três semestres, terá atingido o de 1968, anulando completamente os ganhos obtidos ao longo da fase do milagre e de toda a década de setenta.

(?)

M. S. 10.
- 5.000.000

Portanto, encaminhada uma alternativa para a crise atual, o problema da distribuição da renda exigirá soluções inovadoras e radicais por razões, ao mesmo tempo, econômicas, sociais e políticas, pois a

situação atual conflita frontalmente com o projeto de civilização humanista que decorrerá da vontade política da maioria. Situação esta que é, inclusive, tecnicamente insustentável, pois não é verossímil que uma sociedade urbana, industrial e moderna, não possua um amplo mercado de consumo de massas. O desequilíbrio que resulta da instalação de uma ampla estrutura industrial relativamente avançada, coexistindo com uma sociedade cuja parcela mais significativa é extremamente pobre, não poderá constituir, sob qualquer hipótese, uma estrutura social-estável. Portanto, a reformulação imediata e profunda da política econômica, em geral, e da de rendas, em particular, é uma necessidade absolutamente premente. Porém, resulta claro, tanto ao nível teórico quanto empírico, que sem uma efetiva participação da classe trabalhadora nas decisões estratégicas da produção, que definem o padrão-de acumulação, não haverá garantia suficiente de que venha a ocorrer uma mais justa e equitativa distribuição da renda do trabalho.

7. FONTES DE DADOS

Os dados de salários e ordenados de nossa amostra foram extraídos dos relatórios de pesquisas de "salários" elaborados pela PRIL-Pesquisas em Relações Industriais entre 1961 e 1984.

Esta amostra se refere aos salários (no sentido geral de remuneração do trabalho) efetivamente pagos na Indústria de Transformação no período, sendo que os relatórios de 1961 até 1974 e, novamente, o de 1984, incluem empresas dos vários setores da Indústria, enquanto que os de 1975 a 1983, se referem prioritariamente, embora não exclusivamente, ao setor metalúrgico, mecânico, material elétrico e de transporte. As empresas dos demais setores passaram a integrar relatórios separados.

Embora a localização da maioria das empresas clientes da PRIL se localize na região centro-sul do país, com maior concentração na área da Grande São Paulo, o fato dos relatórios conterem informações de remunerações de outras regiões, nos levou a optar pelo I.G.P. (DI) como deflator, em lugar de um índice de custo de vida exclusivamente local.

De todos os cargos pesquisados pela PRIL,

escolhemos aqueles cujas atribuições não foram alteradas no decorrer do período, ou seja, não sofreram reclassificações . A maior dificuldade foi encontrada, como já indicamos , na categoria dos chefes e supervisores onde parece terem ocorrido alterações nas atribuições dos cargos e nas exigências em relação aos que os ocupam. De outro lado, os relatórios da PRIL também não possuem uma abrangência uniforme, são mais simples no começo e muito mais amplos a partir do início dos anos setenta, tanto em número de empresas como no de cargos levantados. Assim para o nível de direção dispomos de 5 cargos, para o de gerência de 35, para as chefias de 54, no caso dos técnicos 36, a categoria dos trabalhadores dos escritórios contam com 46 cargos, os operários qualificados 42, os semi-qualificados 45 e os não-qualificados 23. Estes montantes mostram a abrangência da amostra extraída dos relatórios de 1973, o ano padrão para a definição de sua composição.

A remuneração atribuída a cada cargo e que aparece nos relatórios da PRIL, corresponde à mediana dos valores que as empresas pesquisadas estão pagando aos vários ocupantes desse cargo. Até 1978 os relatórios são anuais. O de Abril/Maio (1º semestre) diz respeito às remunerações das ocupações manuais, de escritório e correlatas, isto é, contém os salários dos operários, trabalhadores dos escritórios e técnicos. O levantamento do

segundo semestre , Novembro/Dezembro, se ocupa das remunerações dos cargos de direção, gerência e chefia, que correspondem aos ordenados.

O número de empresas clientes da PRIL e que compõem a amostra, fornecendo as informações contidas nos relatórios, não é uniforme e varia a cada ano. Por exemplo, em 1973 foi ligeiramente superior a uma centena. Nos anos anteriores tinha sido menor, porém nunca inferior a várias dezenas. De um modo geral, consideramos que a amostra da PRIL representa o universo da Indústria de Transformação , e a quantidade e a qualidade dos cargos considerados, o das remunerações do trabalho.

B I B L I O G R A F I A

01. ALTHOUSSER, Louis

1970 - Ideologia e aparelhos ideológicos do Estado
(Lisboa, Editorial Presença, 1980, tradução
de Ideologie et appareils ideologiques
d'etat.

02. BACHA, Edmar Lisboa

1973 - "Hierarquia e remuneração gerencial" in
Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli (or-
ganizadores) A controvérsia sobre distribui
ção de renda e desenvolvimento (Rio de Ja -
neiro, Zahar editores, 1975).

03. BARR, Kennet

1981 - "On the Capital Enterprise", in The Review
of Radical Political Economics, vol.12, nº
4, Winter, 1981.

04. BORDIEU, Pierre & PASSERON, J.C.

1967 - Los Estudiantes y la Cultura, (Barcelona ,
Ediciones Labor, Tradução de Les
Heritieres).

05. BRAVERMANN, Harry

- 1974 - Trabalho e Capital Monopolista. A Degradação do Trabalho no Século XX, (Rio de Janeiro, Zahar Editores, Tradução de Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century).

06. BRESSER PEREIRA, Luis Carlos

- 1968 - Desenvolvimento e Crise no Brasil (São Paulo, Editora Brasiliense, 1972).
- 1970 - "A distribuição de Renda e a Recuperação da Economia Brasileira", Visão, novembro.
- 1972 - Tecnoburocracia e Contestação (Petrópolis, Editora Vozes, 1972)
- 1977 - Estado e Subdesenvolvimento Industrializado (São Paulo, Editora Brasiliense, 1977).
- 1978 - O Colapso de Uma Aliança de Classes (São Paulo, Editora Brasiliense, 1974).
- 1981 - A Sociedade Estatal e a Tecnoburocracia. (São Paulo, Editora Brasiliense, 1981).

1981a - Classes Sociais e Tecnoburocracia no Capitalismo Monopolista , (mimeo).

1984 - Development and Crisis in Brasil, 1930-1983 (Westview Press/Boulder and London 1984).

(07). CAMARGO, José Márcio

1980 - "A Nova Política Salarial", Distribuição de Rendas e Inflação", Pesquisa e Planejamento Econômico".10(3), Dezembro.

08. CARDOSO, Fernando Henrique & FALETTTO, Enzo

1970 - Dependência e desenvolvimento na América Latina (Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1977).

⑨. CARVALHO, Lívio de

1981 - "A nova Política Salarial, distribuição de rendas e inflação: Um comentário", Pesquisa e Planejamento Econômico 11(3), Dezembro.

⑩. CASTORIADIS, Cornelius

1973 - A Sociedade Burocrática 1 (Porto, Afronta - mento, tradução de La Societè Bureaucratique).

11. CHANDLER, Alfred

1962 - Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, (The MIT Press).

1977 - The Visible Hand, the Managerial Revolution in American Business, (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press).

1980 - Managerial Hierarchies, (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press).

⑫. CONSIDERA, Cláudio M. e outros

1982 - "Política salarial, inflação e emprego" in Maria da Conceição Tavares e Maurício Dias Davi (organizadores), A Economia Política da Crise (Rio de Janeiro, Editora Vozes - Achiamé, 1982).

13. CUTLER, Antony, Barry Hindess, Paul Hirst e Athar Hussain.

1977 - O Capital de Marx e o Capitalismo de Hoje.
(Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1980, tradução de Marx'Capital and Capitalism Today).

(14) DIEESE

1975 - Dez anos de Política Salarial (São Paulo ,
mimeo-Dieese, 1975).

15. DOBB, Maurice

1928 - Os Salários (São Paulo, Editora Cultrix ,
1977, tradução de Wages).

(16) FISHLOW, Albert

1972 - "Distribuição de renda no Brasil" in Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli (organizadores), A Controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento (Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975).

17. FURTADO, Celso

1966 - Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina (Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira, 1966).

1969 - Um Projeto para o Brasil (Rio de Janeiro, Editora Saga, 1969).

→ 1973 - Análise do Modelo Brasileiro (Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira, 1973).

18. GALBRAITH, John K.

1967 - O Novo Estado Industrial, (Lisboa, Publicações Don Quixote, tradução de The New Industrial State).

1980 - Monopoly and Concentration of Economic Power, (Philadelphia, 1948, citado em P.S. Labini).

19. GINTIS, Herbert

1976 - "The Nature of Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production", in the Review of Radical Political Economics, vol.8, nº 2, Summer).

20. HABERMAS, Jurgen

1983 - "Técnica e Ciência enquanto Ideologia", in Benjamin, Habermas, Horkheimer, Adorno, Coleção Os Pensadores, São Paulo, Editora Abril, tradução de Technik und Wissenschaft als "ideologie".

21. HICKS, John

1932 - La Teoria de los salários (Barcelona, Biblioteca Universitária Labor, 1973, tradução de The Theory of Wages).

22. HILFERDING, Rudolf

1963 - El Capital Financeiro, (Buenos Aires, Editorial Periferia, tradução de Das Finanzkapital).

23. HOFFMANN, Rodolfo

1972 - "Tendências da distribuição de Renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico" in Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli (organizadores) A Controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. (Rio de Janeiro, Zahar editores, 1975).

24. KALECKI, Michal

1954 - Crescimento e ciclo das economias capitalistas (São Paulo, Editora Hucitec, 1977, tradução de Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy e Theory of Economic Dynamics).

1954 - "Teoria da Dinâmica Econômica" em Keynes - Kalecki, Coleção os Pensadores (São Paulo), Editora Abril, 1978, tradução de Theory of Economic Dynamics.

25. KEYNES, John M.

1936 - A Teoria Geral do Emprego do Juro e do Dinheiro (Rio de Janeiro, Editora Fundo de Cultura, 1970 tradução de The General Theory of Employment, Interest and Money).

(26) LABINI, Paolo Sylos

1980 - Oligopólio e Progresso Técnico (São Paulo, Forense Universitária, Editora da Universidade de São Paulo, 1980, tradução de Oligopólio e Progresso Técnico).

(27) LANGONI, Carlos Geraldo

1973 - Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil, (Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973).

28. LEFORT, Claude

1974 - Que es la burocracia ?, (Ruedo Ibérico, tradução de Qu'est-ce que la bureaucratie ? Arguments, 1960).

(29) LESSA, Carlos

1983 - 15 anos de Política Econômica. (São Paulo ,
Editora Brasiliense, 1983).

30. LIMA, Luiz A.Oliveira & BELLUZZO, L.G. Mello

1981 - "O Capitalismo e os Limites da Burocracia"
in L.C. Bresser Pereira, A Sociedade Esta -
tal e a Tecnoburocracia. (São Paulo, Edito-
ra Brasiliense, 1981).

(31) MACEDO, Roberto B.M.

1980 - A Política Salarial pós-1964: Retrospecto e
perspectiva (São Paulo, mimeo-USP, Junho ,
1980).

(32) MACEDO, Roberto e Manuel E.Garcia

1980 - "Salário mínimo e taxa de Salários no Bra -
sil -comentário", Pesquisa e Planejamento E
conômico, 10(3) Dezembro.

33. MALAN, Pedro e John Wells

1973 - "Distribuição de renda e desenvolvimento e-
conômico do Brasil" in Ricardo Tolipan e
Arthur Tinelli (organizadores), A Controvêr
sia sobre distribuição de renda (Rio de Ja-
neiro, Zahar Editores, 1975).

34. MANDEL, Ernest

1982 - O Capitalismo Tardio, Coleção Os Economis -
tas (São Paulo, Editora Abril, 1982, tradu-
ção de Der Spaetkapitalismus: Versuch
einer marxistischen erkalaerung).

35. MARCUSE, Herbert

1973 - A Ideologia da Sociedade Industrial. O Ho -
mem Unidimensional , (Rio de Janeiro, Zahar
Editores, 1973, tradução de One-Dimensional
Man, Studies in the Ideology of Advanced
Industrial Society).

36. MARSHALL, Alfred

1952 - Principles of Economics (New York, The
McMillan Company , 1952).

37. MARX, Karl

1898 - Salário, Preço e Lucro (São Paulo, Editora
Abril 1974, Coleção Os Pensadores, vol .
XXXV, tradução de Value, Price and Profit).

1867 - O Capital (Rio de Janeiro, Editora Civili -
zação Brasileira, 1975, tradução de Das
Kapital, 18).

1849 - Trabalho Assalariado e Capital (São Paulo ,
Global Editora, 1980).

38. MIGLIOLI, Jorge

1981 - Acumulação de Capital e Demanda Efetiva
(São Paulo, Editora T.A. Queiroz, 1981).

39. MILLS, Wright

1975 - A Elite no Poder (Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975, tradução de The Power Elite).

40. NELL, E.J.

1980 - "Capital and the Firm in Neoclassical Theory" in Journal of Post-Keynesian Economics, vol.4, Summer, 1980).

41. OLIVEIRA, Francisco de

1977 - A Economia da dependência imperfeita (Rio de Janeiro, Editora Graal, 1977).

(42) POULANTZAS, Nicos

1978 - As Classes Sociais no Capitalismo de Hoje,
(Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1978, tradução de Les Classes Sociales dans le Capitalisme aujourd'hui).

43. RANGEL, Inácio

1963 - A Inflação Brasileira (São Paulo, Editora Brasiliense, 1978)

44. RICARDO, Davi

1951 - Princípios de Economia Política e Tributação (São Paulo, Editora Abril, 1982, Coleção os Economistas, tradução de On The Principales of Political Economy and Taxation).

45. ROBINSON, Joan e John Eatwell

1973 - Introdução à Economia (Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos Editora, 1978, tradução de An Introduction to Modern Economics).

46. RUBIN, Isaac I

1978 - A Teoria Marxista do Valor (São Paulo, Editora Brasiliense, 1980, tradução de Essays on Marx's Theory of Value).

47. SERRA, José

1973 - "A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas" in Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli (organizadores), A Controvérsia sobre distribuição de renda, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975).

48. SEMMLER, Willi.

1982 - "Competition, monopoly and Differential of Profit Rates: Theoretical Considerations and Empirical Evidence", Review of Radical Political Economics, Winter, 1982.

49. SHAPIRO, Nina

1976 - "The Neoclassical Theory of the Firm", in The Review of Radical Political Economics, Winter, 1976.

50. SIMONSEN, Mário H.

1974 - Brasil 2002 (Rio de Janeiro, Editora Apec, 1974).

51. SMITH, Adam

1776 - Riqueza das Nações (São Paulo, Hemus Editora 1981, tradução de An Inquiry Into the Nature and Causes of the Walth of Nations).

(52). SOUZA, Paulo Renato

1980 - Emprego, Salários e Pobreza (São Paulo, Editora Hucitec - Funcamp, 1980).

(53). SOUZA, Paulo Renato e Paulo E.de Andrade Baltar

1979 - "Salário mínimo e taxa de salários no Brasil", Pesquisa e Planejamento Econômico, 9(3), Dezembro.

54. TAVARES, Maria da Conceição

1973 - "Distribuição de Renda, acumulação e padrões de industrialização: um ensaio preliminar" in Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli (organizadores), A Controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. (Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975).

1974 - Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro) Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1974).

1978 - Ciclo e Crise. O Movimento Recente da Industrialização Brasileira. Tese para professor Titular da UFRJ (mimeo).

55. TAVARES, Maria da Conceição & DAVI, Maurício Dias (organizadores)

1982 - A Economia Política da Crise (Rio de Janeiro, 0 - edição Vozes - Achiamé, 1982).

56. TAVARES, Maria da Conceição & SERRA J.

1971 - "Mas alla del estancamiento" (México, El Tri mestre Económico, nº 152, Nov-Dez, 1971).

57. WEBER, Max .

1976 - "Caracteristiques de la bureaucratique", in
Arguments/1. Collection 10/18, Paris, Union
Générale d'éditions.

(58.) WELLS, John

1973 - "Distribuição de rendimentos, crescimento e
a estrutura de demanda no Brasil na década-
de 60" in Ricardo Tolipan e Arthur Carlos -
Tinelli (organizadores), A Controvérsia so-
bre a distribuição de renda e desenvolvimen-
to. (Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975).