

077
ECO

BSFEAC

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE TEORIA ECONÔMICA

MONOGRAFIA II

Título: SALÁRIOS E DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS: UMA APRECIACÃO
TEÓRICA.

Orientador: Antonio Lisboa Teles da Rosa

Orientanda: Isabel Lausanne Carneiro Neta

Fortaleza, Fevereiro de 1993

BSFEAC

BSFEAC

Monografia submetida a Coordenação do curso de Economia da
Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Banca Examinadora:

.....
Antônio Lisboa Teles da Rosa
Professor Orientador

.....
José Meneleu Neto

.....
Francisco José Teixeira

.....
Roberto Smith

Fortaleza, Fevereiro de 1993

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	1
INTRODUÇÃO.....	2
CAPÍTULO I- UMA APRESENTAÇÃO DAS TEORIAS DE SMITH, RICARDO, JOHN STUART MILL, MARX E A ESCOLA NEOCLÁSSICA, SOBRE O TEMA SALÁRIOS E SEUS DIFEENCIAIS, CONTEMPLANDO A TEORIA DO VALOR.....	7
1.1 - INTRODUÇÃO.....	7
1.2 - A POSIÇÃO DE SMITH.....	7
1.3 - A POSIÇÃO DE RICARDO.....	16
1.4 - A POSIÇÃO DE MILL.....	25
1.5 - A POSIÇÃO DE MARX.....	35
1.6 - A POSIÇÃO DA ESCOLA NEOCLÁSSICA.....	48
SÍNTESE DO CAPÍTULO I.....	59
CAPÍTULO II - OS DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS E AS TEORIAS DE ORGANIZAÇÃO SOCIAL DA PRODUÇÃO.....	63
2.1 - INTRODUÇÃO.....	63
2.2 - A TEORIA DO CAPITAL HUMANO.....	64
2.3 - TEORIA DA HIERARQUIZAÇÃO, UMA EXPLICAÇÃO DOS DIFERENCIAIS.....	68
2.4 - TEORIA DO MERCADO DUAL OU SEGMENTAÇÃO DE MERCADO.....	76
SÍNTESE DO CAPÍTULO II.....	83
CONCLUSÕES.....	87
BIBLIOGRAFIA.....	89

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer em especial a meus pais e irmãs pela convivência amigável, pelos momentos de festa, bagunça e alegria e outros que só vocês souberam compreender.

Quero também agradecer ao meu muito querido orientador, professor Antônio Lisboa Teles, pela orientação dada ao desenvolvimento e acabamento de minha monografia, pelas críticas valiosas e pelo carinho e companheirismo que demonstrou durante esses semestres em que temos convivido mais de perto.

Aos professores: Maria Cristina Pereira de Mello e Sandra Maria Cartaxo, José Meneleu Neto e Jair do Amaral Filho, pela amizade e incentivo desde o nosso primeiro contato.

Aos amigos Rosana, Ana Cláudia, Renato, Liduina, Eliezer, Eriivânio, Leudo e Ana Carênina que se destacam como grandes pessoas de fato e que cuja amizade para mim é inestimável.

Por último quero agradecer à irmã Luzia Goes dos Santos que embora longe guardo registrado os momentos felizes de nossa convivência aqui em nossa terra.

INTRODUÇÃO

O tema salários constituir-se numa das problemáticas, em economia, mais debatidas e que torna-se de certa forma uma discussão inesgotável dado o seu carácter dependente da dinâmica processual do restante do sistema e, portanto, renovador. É na dinâmica autógena das relações de produção que há a contrariedade da linearidade formal das teorias provocando novas vias de especulação.

As diversas escolas que compõem o pensamento econômico destacam a questão da remuneração do trabalho, portanto, os salários, como balizador do valor da produção e das demais variáveis envolvidas, que controlam o universo micro e macroeconômico.

Ao introduzir o pensamento de Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill e Karl Marx, estaremos resgatando a visão antecipada que esses autores tiveram sobre o preço da força de trabalho e os diferenciais de salários, promovendo a idéia de feed-back orientado para as questões da realidade do cotidiano das relações de produção.

É pois, o pensamento econômico clássico, rico em idéias e

também controverso em alguns de seus momentos, faz chamadas pertinentes para as embricações das relações objetivas da produção e devotam no preço do trabalho grande parte do elo de ligação entre as diferentes cadeias de desenvolvimento da atividade econômica.

A escola que chamamos para fazer o confronto às idéias clássicas é a escola neoclássica, que durante um longo período hegemonizou na academia, entre teses, defesas e apelos à problemática dos salários, a idéia do fator promocional do equilíbrio do sistema. Em todos os seus cortes tecidos, diversos autores que compõem o pensamento neoclássico (Marshall, Jevons, Hicks e outros) apontam para questionar o salário como fator de desequilíbrio do sistema harmônico constituído e que requer por parte dos agentes envolvidas um ponto equilibrado entre o mercado de trabalho e a produção que conduza a economia ao estado de bem-estar ótimo, conhecidamente como estado das artes, onde a promoção do bem-estar depende da manutenção de um ponto equilibrado entre compradores e vendedores de trabalho.

O paradigma homens/horas que mascara o verdadeiro sentido da produção, está camuflado, fetichizado através da contradição que encampa o universo neoclássico da produtividade marginal, pois de fato não é pelo balizamento das unidades produzidas que se estabelece o preço do trabalho, mas pelo contrário através da formalização do contrato social de trabalho, estabelecido antes

da realização da produção física, entre o proprietário e o trabalhador. É, portanto, no contrato que se estabelece o montante que o trabalho ao se efetivar receberá através não do parâmetro homens/horas, mas das leis formais que regem o mundo do trabalho.

A teoria econômica, particularmente a microeconomia, tradicionalmente viu a determinação de salários da mesma maneira que a determinação do preço de qualquer outro bem, isto é o salário-preço a que se contrata mão-de-obra- é determinado pela intersecção da oferta e da demanda de trabalho. Naturalmente, isto pressupõe a homogeneidade da mão-de-obra, é justamente este ponto que trazemos para o debate em nosso trabalho como o objetivo de desorientar o curso normal das teorias tradicionais, através dos próprios argumentos por esta utilizados.

A percepção feita pelo pensamento econômico moderno nas idéias de alguns autores como Ricardo Lima, Ismael Oliveira, Maria Cristina Cacciamali, procurando situar os salários como resultado da infusão da tecnologia e das técnicas de organização da produção, mostra claramente que tais elementos foram de fato o grande efeito propulsor que levou a economia a atingir diferenciais vultosos tanto de produtividade física (aumento da produção) como diferenciais monetários (resultado da efetivação do consumo).

atrasados versus modernos e suas relações com a tecnologia. Sabe-se que o que leva a condução da eficiência nos horizontes concorrenciais modernos é a infusão da tecnologia em diversos momentos da produção, levando assim a abarcar todos os momentos da produção desde a concepção do produto, pelo trabalho mais intelectualizado até o chão de fábrica. Diante disso tem-se que os padrões lógicos da produção encampam a alienação do trabalho no sentido de que o resultado final percebido no preço pago a força de trabalho é por vezes abaixo de seu nível de sobrevivência. A chamada que tende-se a fazer, no sentido de contemplar os diferenciais salariais, está contida dentro da ótica do progresso técnico, que promove através do desenvolvimento da ciência e da efetivação de métodos de organização da produção a reprodução desigual das classes sociais envolvidas no processo de produção.

Por fim pretende-se apresentar conclusões para os diversos chamamentos feitos pelos autores mencionados, levando o norte do trabalho para uma conjugação crítica do tema, atualizando de certa forma o debate da organização social da produção e da tecnologia.

Para ficar mais fácil a compreensão de nosso tema dividimos o trabalho em três partes¹

1º Capítulo - Baseado em uma apresentação das visões de A. Smith,

David Ricardo, Stuart Mill, Marx e os neoclássicos, abarcando o horizonte da teoria do valor até a definição de salários e diferenciais.

29 Capítulo- Uma apresentação sobre as teorias do capital humano, segmentação de mercado e a hierarquização para fundamentar a idéia pretendida por esse trabalho dos diferenciais.

39 Conclusões

1-CAPÍTULO I

UMA APRESENTAÇÃO DAS TEORIAS DE SMITH, RICARDO, JOHN STUART MILL, MARX E A ESCOLA NEOCLÁSSICA, SOBRE O TEMA SALÁRIOS E SEUS DIFERENCIAIS, CONTEMPLANDO A TEORIA DO VALOR.

1.1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste capítulo é fazer uma apresentação das diversas idéias dos teóricos clássicos (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill), Marx e a escola neoclássica farão o aquecimento do debate enfocando propostas mais relevantes da economia contemporânea e moderna.

O que queremos de fato evidenciar é o resgate de questões ditas atuais tiveram o seu fio condutor na linha de pensamento desses autores, passando pela perspectiva das teorias do valor.

1.2 A posição de Smith

No livro I, Smith trata das causas do melhoramento dos poderes produtivos do trabalho e da ordem segundo a qual seu produto é naturalmente distribuído entre as diferentes classes e examina o trabalho como a fonte da riqueza das nações. O primeiro capítulo intitulado: **A divisão do trabalho**, provavelmente o capítulo mais famoso em todo o seu livro, parte do ponto de vista

de que a riqueza pode ser conseguida pela organização e utilização eficientes do trabalho. Explica as vantagens da divisão do trabalho em termos tais como: maior destreza do trabalhador; economia de tempo comumente perdido na mudança de um tipo de trabalho para outro e, dado a abertura de um espaço de tempo com o advento da cooperação social do trabalho, o estímulo á invenção de máquinas e equipamentos que permite a um só homem realizar o trabalho de muitos. Smith (1983, V.I, P.15) se vale da fábrica de alfinetes para contemplar todo o horizonte dessa assertiva.

"Essa divisão do trabalho ... não é originalmente o efeito de nenhuma sabedoria humana, a qual prevê e visa aquela opulência geral a que dá ocasião. É a consequência necessária, embora muito lenta e gradativa, de certa propensão da natureza humana que não tem em vista tão extensa utilidade. A propensão para barganhar, permutar e trocar uma coisa por utilidade não pertence ao âmbito daqueles princípios originais, dos quais não se pode mais dar explicações, ou se, como parece mais provável é a consequência necessária das faculdades da razão e da palavra"

A significação atribuída por Smith à divisão do trabalho leva a indagar até que ponto esta pode ser levada a cabo como variável de significação objetiva na transformação do universo das relações de produção. A consideração feita por Smith é limitada apenas pelo que o autor qualifica de extensão de mercado, que é, por sua vez, limitada pela natureza da ocupação do trabalho e pelos meios pelos quais o comércio foi realizado por nações em várias épocas da história; reconhece a incapacidade para dispor do excedente criado pela divisão do trabalho como sendo o fator que limita a extensão em que aquela pode ser

desenvolvida. A humanidade, sendo dotada de muitas aptidões, usará esses dons naturais segundo os seus próprios interesses e disposição para barganhar, permutar e trocar de tal maneira que todo o homem possa comprar qualquer parte do produto das aptidões do outro, quando se lhe dá ocasião.

Smith Investiga os princípios que regulam o valor intercambiável das mercadorias através de três inquirições relevantes:

- 1) Qual a medida real desse valor intercambiável ou preço real das mercadorias?
- 2) Quais os componentes do preço real? E por último,
- 3) Quais as forças responsáveis porque os preços se apresentam em certos períodos, mais elevados ou mais baixos do que em outros?

Smith, no entanto dá uma pista para a análise apresentada no capítulo V, cujo título se refere em parte, ao preço real e nominal das mercadorias e seu preço em dinheiro. À medida em que o poder real de compra não é o seu preço em dinheiro, mas a quantidade de trabalho que essa coisa permitirá ao comprador comandar, assim nos diz ele: (Smith, v.I, pp.68)

"Fica pois evidente que o trabalho é a única medida universal e a única medida precisa do ponto de vista do valor, ou seja, o único padrão, através do qual podemos comprar os valores e em todos os lugares".

Smith faz do trabalho, a medida do valor (Smith, v.I,

pp.70-71). Também faz dele a causa original de todo o valor:

"O trabalho foi o primeiro preço, o original dinheiro-compra pago por todas as coisas. Não foi com ouro ou prata, mas com trabalho, que toda a riqueza do mundo foi originalmente comprada e seu valor, para os que a possuem, e que desejam trocá-la por algumas novas produções, é precisamente igual á quantidade de trabalho que lhes pode permitir ou comandar".

Claramente percebe-se que o padrão final e real de comparação e estimativa do valor de todas as mercadorias em qualquer época e em qualquer parte é o trabalho. O trabalho é o preço real, o dinheiro é apenas o preço de como se apresenta a transação das trocas. Admite-se, entretanto, na leitura versada que há dificuldade em determinar o como se quantificar os diferentes tipos de trabalho e as diferentes quantidades de horas na produção de determinadas mercadorias, tidas como especiais no mercado. Não se pode comumente aplicar qualquer medida para balizar as trocas, nem muito menos pelos "regateios e barganhas do mercado", que segundo o nosso autor poderia incorrer em igualdades imperfeitas embora que no mercado seria o locus e imprescindível para tal feito. Mas essa explicação do valor através do valor, nos diz o próprios Smith em A Riqueza das Nações, é um referencial para o estágio incipiente que a economia capitalista se encontrava.

Assim que o "capital", no sentido dos bens de capital, se acumula nas mãos de pessoas privadas... parece haver uma destituição prática no sistema do valor-trabalho pensado, agora

deve-se considerar que algo deve ser remetido ao empreiteiro do negócio, pelo seu trabalho e risco que ele assume ao empreender esse negócio.

A seguir, podemos contemplar, já no capítulo VIII, que em toda a sociedade existem taxas ordinárias de salários, lucros e renda da terra que podem ser chamadas de taxas naturais no tempo e no local em que comumente prevalecem. Essas taxas são determinadas pelas circunstâncias da sociedade ou comunidade. Novamente aqui há a referência para o estado original das coisas que pretende tanto o dono da terra como o capitalista e afirma que todo o produto do trabalho pertence ao trabalhador. Contudo, na sociedade contemporânea com sua propriedade privada, o senhor da terra ou o capitalista exige uma parcela de quase todo o produto que o trabalhador pode cultivar ou colher da terra. Sua renda representa a primeira dedução do produto do trabalho que é empregado na terra, da mesma forma o capitalista reclama rendimento pelo emprego de seu capital "este lucro, faz uma segunda dedução do produto do trabalho que é empregado na terra". Essa explicação, subentende uma teoria salarial, já para os efeitos da época.

Os salários dos contratos firmados entre as partes, nas quais "os trabalhadores, desejam ganhar o máximo possível, os patrões pagar o mínimo possível". Cada grupo tendo o privilégio de fazer combinações, uma para elevar os salários o outro para os

reduzir. Entra em inúmeros detalhes no tocante aos fatores empregados por ambas as partes para chegar à determinação dos salários, aparição essa que se aproxima tanto de uma teoria da negociação, como de uma explicação dependente da procura e oferta de mão-de-obra. Smith é da opinião de que ao negociar um salário, os patrões devem, de modo geral, levar vantagem, mas que há um nível abaixo do qual é impossível reduzir os salários; os salários devem ser pelo menos para manter suficientemente o trabalhador. E nos coloca de uma forma bem explícita (Smith, v.I, pp.92):

"O homem precisa viver de seu trabalho, e seu salário deve ser suficiente, para sua manutenção".

Percebe-se que diante dessa afirmação, há uma contemplação da parte de Smith em relação aos horizontes da luta de classes, e se pode evidenciar a confirmação quando nos diz que (Smith, v.I, pp.93):

"Os trabalhadores desejam ganhar o máximo possível, os patrões pagar o mínimo possível. Os primeiros procuram associar-se entre si para levantar os salários do trabalho. Os patrões fazem o mesmo para rebaixá-los".

Contudo, nos diz ele, cabe aos trabalhadores revolverem esse quadro, sabe-se que as associações de patrões são numerosas e estão em toda parte, rigorosamente poderosas e firmes, mas cabe aos trabalhadores promover uma reviravolta nesse dito estado natural das coisas, devem criar formas entre si, que sejam de tal feito tal combativas quanto as defensivas dos patrões, e assim

podem elevar o preço de seu trabalho.

De tudo isso surge em sua proposta a idéia de que o valor deve ser algo maior, pois de outro modo lhe seria impossível manter a sua família, e a raça dos trabalhadores não iria além da primeira geração. O salário em excesso a esse nível (o da subsistência) dependeria das circunstâncias do país e da procura conseqüente de mão-de-obra - sendo os salários elevados, quando a riqueza nacional estivesse aumentado, e por sua vez, baixos quando a riqueza estivesse em declínio.

É sugerida uma teoria do fundo de salários (Smith, v.I, pp.94) na seguinte passagem:

"É evidente que a demanda de pessoas que vivem de salário só pode aumentar na medida em que aumentam os fundos destinados ao pagamento de salários".

Os fundos são divididos em dois grupos:

- a) A renda vai além do necessário para a manutenção do negócio, incluindo as despesas com instalações e trabalho excedente e a outra;
- b) O excedente do cabedal necessário para os respectivos patrões manterem o negócio.

Há uma explicação lógica para a divisão em dois grupos de renda, é que é a extensão efetiva da riqueza nacional, mas não o seu incremento contínuo, que provoca uma elevação dos salários do

trabalhador. Não é, portanto, nos países mais ricos, mas nos países mais progressistas, ou seja, naqueles que estão se tornando ricos que se encontram a maior ampliação possível dos salários. O que já é possível aqui apontar-se para a idéia dos determinantes do salário a curto prazo.

Apresenta-se aqui o que se pode considerar dentro da teoria Smithiana como causas dos diferenciais de salários:

a) Os salários variam de acordo com a natureza da ocupação ou destreza, sujeita ao prestígio de cada profissão específica.

b) Os salários variam com o custo exigido para aprender a ocupação. Em segundo lugar, os salários do trabalho variam com a facilidade e o pouco dispêndio ou com a facilidade e a alta despesa requerida para aprender a ocupação. É devido ao custo de aprendizagem que os salários dos trabalhadores das manufaturas tornam-se mais altos em relação aos trabalhadores do campo. A formação de profissionais liberais é mais dispendiosa e, por conseguinte, a recompensa é maior.

c) Os salários do trabalho em ocupações diferentes com a constância ou a inconstância do emprego. Os salários variam conforme a estabilidade do emprego. Os salários variam com a confiança a ser depositada.

d) Os salários variam com a confiança a ser depositada. Os salários dos trabalhadores variam de acordo com o grau de confiança do cargo - pequeno ou grande - que se deve depositar nos trabalhadores.

e) Os salários variam de acordo com a probabilidade de sucesso. O salário do trabalhador em ocupações diferentes varia de acordo com a possibilidade ou impossibilidade de sucesso que elas ofereçam.

As cinco circunstâncias acima mencionadas gerem desigualdade no conjunto global das vantagens e desvantagens, reais ou factíveis, dos diferentes empregos de mão-de-obra e do capital. A natureza dessas circunstâncias é tal que respondem por um ganho pequeno em alguns e contrabalança com um ganho grande em outros.

Essa desigualdade, de que se fala, só pode ocorrer naquelas ocupações que são bem conhecidas na região. Os empregos devem ser bem conhecidos e estar estabelecidos há muito tempo, já que empregos novos asseguram salários mais altos. No conjunto das vantagens globais e das desvantagens dos diferentes empregos de mão-de-obra e capital, só pode ocorrer no estado normal desses empregos, ou seja, o que se pode chamar de estado natural desses empregos. Essa desigualdade no conjunto global das vantagens e desvantagens do diversos empregos de mão-de-obra e de capital só

pode ocorrer nas ocupações que constituem o único ou principal emprego que as pessoas ocupam.

Por conseguinte, assim como a remuneração generosa do trabalho é o efeito da riqueza crescente, da mesma forma é a causa do aumento da população.

Aparece uma preocupação com um nível dos salários em relação a sua interferência no crescimento da população. Os salários exercem forte pressão sobre os meios de subsistência, consideração essa que é o fundamento malthusiano da tendência do crescimento progressivo da população em relação aos bens alimentícios.

1.3 - A posição de David Ricardo

David Ricardo, aperfeiçoou a tradição clássica, a fim de permitir mais exatidão às idéias trabalhadas por Smith.

Ricardo abre o seu capítulo sobre o valor - o mais extenso do livro - citando a passagem de A. Smith (Ricardo, pp.13) em que faz referência aos dois usos do termo valor: valor de uso e valor de troca:

"A utilidade não é, portanto, a medida do valor de troca embora seja absolutamente essencial ao mesmo."

Possuindo utilidade, as mercadorias obtêm o seu valor de troca de duas fontes: da escassez e da quantidade de trabalho necessária para obtê-las. Interessa-se pela explicação do valor daquilo que identificaremos como mercadorias livremente reproduzíveis, mas do ponto de vista do produtor ou do vendedor do que do comprador. Seu conceito de valor natural assenta-se na concorrência perfeita sem quaisquer restrições à oferta de bens. De um modo geral, ele se interessa pelas mercadorias que podem ser aumentadas em quantidade pelo exercício da indústria humana e em cuja produção opera sem restrição. Ao citar A riqueza das nações (Smith, 1776) para provar a sua afirmativa de que os bens são trocados uns pelos outros proporcionalmente à quantidade de trabalho exigida para obtê-los. Admite a dificuldade (Ricardo, pp.19) de se "comprar o trabalho de uma hora ou de um dia, num emprego, com a mesma duração de trabalho em outro".

A relação que Ricardo encontra logo se ajusta no mercado com precisão, suficiente para todos os fins práticos de pendendo muito da perícia relativa do trabalhador e da intensidade do trabalho realizado. Uma vez estabelecida uma escala de precisão, "ela é suscetível de pouca variação". Mostra o erro contido em Smith (Ricardo, pp.23) segundo o qual o trabalho por vezes compra uma quantidade menor de bens, mas que:

"é o valor dos mesmos o que varia, e não o trabalho que os produz". E conclui ser "a quantidade relativa de mercadorias que o trabalho produzirá o que determina o seu valor relativo presente ou passado e não as quantidades relativas das mercadorias que são dadas ao trabalhador em troca de seu trabalho".

Em outras palavras, o valor das mercadorias é medido pelo trabalho incorporado nelas e não pelo que ele comandará na troca. O significado do termo "trabalho" não é exatamente claro. Compõe-se de pessoas com diferentes graus de aptidão e qualidades diversas; da mesma forma, pode ser direta ou indiretamente empregado, sendo a segunda expressão relativa ao trabalho necessário para criar ferramentas ou implementos de capital empregados na produção final. Também reconhece problemas ao tentar comparar o trabalho passado, já gasto, com o trabalho atual. Jamais resolveu essas questões de maneira que o satisfizesse.

A teoria do valor de Ricardo passou pelo menos por três estágios identificáveis. O postulado familiar do trabalho incorporado, de derivação smithiana era o de que, enquanto o valor das mercadorias fosse medido por esse "trabalho incorporado", só aumento da quantidade de trabalho necessária para produzi-las poderia aumentar o seu valor, e inversamente, somente um decréscimo poderia diminuir o seu valor.

Assim sendo, um aumento ou queda geral dos salários não provocaria alteração alguma nos preços. O problema de Smith

consistia em estabelecer o trabalho (trabalho incorporado) como uma medida universal do valor, o que provocaria, então, que os preços não subiriam ou cairiam necessariamente com a ascensão ou queda dos salários. Mas isso se aplicava a "um estado rudimentar da sociedade", condição que mudou quando prevaleceram a propriedade e o uso privados da terra e do capital. O trabalho deixou de ser a única medida de valor. A renda terra e os lucros passaram a fazer parte do preço real das mercadorias e estes se alteravam em relação a taxa de salários estabelecida na sociedade. Ricardo discordava disso. Para ele a renda da terra não fazia parte do preço em nenhuma sociedade.

A taxa de salários e o volume dos lucros eram os fatores importantes no valor em preço. A produção era realizada pelo trabalho com a ajuda do capital fixo e circulante, aos quais eram pagos os lucros (juros). Qualquer alteração ocorrida na quantidade de qualquer dos fatores usadas na produção, ou nas quantias pagas a cada um afetaria os valores relativos de cada um em função do outro. O preço seria, portanto, afetado pelas alterações em uma relação inversa. (Ricardo, pp.60) "Portanto, qualquer aumento nos salários ou, que é a mesma coisa, qualquer diminuição nos lucros baixará o preço relativo dos bens produzidos"¹

¹ Ricardo usou o dinheiro apenas como uma expressão de "valor incorporado". Admite que por ser o dinheiro uma mercadoria variável, um aumento ocasional nos salários será freqüentemente ocasionado por uma queda no valor do dinheiro. De fato, um aumento dos salários devido a esta causa será acompanhado

Não se mostra tão ansioso em refutar a afirmativa de que os salários mais altos são a causa dos preços mais altos, continuando a acentuar a relação entre salários e lucros (Ricardo, pp. 69):

"a proporção concedida aos salários é da maior importância na questão dos lucros, pois, logo se vê que os lucros serão elevados ou baixos exatamente na medida em que os salários serão baixos ou elevados".

Mas isso não afeta de modo algum o valor relativo dos bens que os salários consomem, pois estes dependerão mais do nível de suas atividades. Portanto a influência de que se trata aqui é quantitativa no nível do desempenho da atividade econômica.

A teoria do salário, de Ricardo, é comumente referida como uma teoria de subsistência. Haja vista que tinham idéias que podem ser consideradas explicativas dos salários com base na subsistência. O sistema salarial era como feijão mágico: "Simplesmente crescia", os trabalhadores não tiveram opinião durante muitos anos, e os salários tenderam a ser tão baixos quanto menor soma que um trabalhador pudesse aceitar para manter a si próprio e a sua família vivos. Geralmente se considerava que os salários deviam ser baixos para manter baixo o custo da produção, tornando-se, assim, possível a concorrência com outras áreas que produzissem a baixo custo. As observações de Ricardo

invariavelmente de uma subida do preço dos bens mas, nesse caso, verificar-se-á que o trabalho e todos alterou-se igualmente a todos os bens da sociedade que a alteração respeitou unicamente a lei da variação do dinheiro.

contém uma mistura de suas teorias sobre a economia em geral, da qual resultam alguma verdade e consideráveis erros.

No capítulo V, "Sobre os salários", com declaração freqüentemente por ele citada (Ricardo, pp.103) de que:

"o trabalho, como as outras coisas que se compram e se vendem e cuja quantidade pode aumentar ou diminuir, tem o seu preço natural e o seu preço de mercado. O preço que é necessário para permitir que os trabalhadores, em geral, sobrevivam e se reproduzam sem seu número aumentar ou diminuir".

Por preço natural ele quer dizer que a tendência a longo prazo, enquanto que o preço de mercado se refere a condições variáveis do mercado de trabalho em um dado tempo. A seguir explica sua declaração de que o preço natural não é uma soma definida, mas depende do costume ou hábito do trabalhador e varia com o tempo e de país para país.

A capacidade do trabalhador para se manter e manter a família, que seja necessária para conservar o número de trabalhadores, não depende da quantidade de dinheiro que possa receber como salário, mas da quantidade de alimento, das coisas necessárias e convenientes que se tornem para eles essenciais por força do hábito, as quais aquele dinheiro compra. O preço natural do trabalho depende, portanto, do preço dos alimentos das coisas exigidas para o sustento do trabalhador e família. Com um aumento no preço dos alimentos e das coisas necessárias, o preço natural do trabalho aumentará; com a queda do preço daqueles, o

preço natural do trabalho cai.

O preço de mercado pode diferir do preço natural como difere no tocante às mercadorias, mas a tendência é para se amoldar ao mesmo (Ricardo, pp.72).

"Quando o preço de mercado do trabalhador é florescente e feliz, quando o preço de mercado do trabalhador é inferior ao preço natural, a condição dos trabalhadores é a mais desditosa: então, a pobreza priva-os das coisas para o seu conforto que o costume torna absolutamente necessárias".

Se o preço do mercado de trabalho excede o preço natural, os trabalhadores obtêm maiores gozos da vida e criam uma família sadia e numerosa. Contudo, o encorajamento dos salários elevados conduz ao aumento da população, acrescentando, assim, o número de trabalhadores e os salários caem novamente até o preço natural, ou até mesmo abaixo dele.

Então, quando os salários se mostram tão baixos, é que somente (Ricardo, pp.115) "após terem a privação reduzido o seu número, ou ter aumentado a procura por mão-de-obra, o preço do mercado de trabalho novamente ascende até os seu preço natural, e os trabalhadores terão conforto moderado que permitirá o nível natural dos salários".

O salário natural, da teoria ricardiana, tendia a manter a população em seu nível existente e não mais elevado. Não é uma média de taxas altas e baixas do preço de mercado, mas um mínimo

abaixo do qual os preços de mercado não poderão cair durante qualquer período de tempo, embora possam excedê-lo por tempo indefinido. Ricardo tratava com certo pessimismo as taxas salariais futuras devido as suas observações de que sendo o mercado o regulador do nível dos salários, a tendência demonstrava sempre as taxas para baixo. Nunca, porém, afirmou que tais taxas deveriam se comportar para baixo do nível natural, essa observação feita foi um exame a longo prazo, aceitando o princípio malthusiano de que havendo um aumento populacional a tendência relativa dos salários a longo prazo é a sua redução.

A opinião de Ricardo a respeito de que os salários e lucros constituíam juntos, o custo de produção e que a relação entre os dois era inversa, constituíram o norte de todo o seu trabalho. Como estas duas variáveis resultavam no preço de mercado, caso houvesse um decréscimo em uma delas significaria aumento na outra e vice-versa. Quando os salários sobem é geralmente porque o aumento da riqueza e do capital determinaram uma nova procura do trabalho, a qual deverá ser acompanhada por uma maior produção de bens. Os únicos remédios, para evitar, portanto, uma pressão populacional por aumentos nominais, que trariam baixas em conjunto, miséria e sofrimento eram uma redução do número de nascimentos ou uma rápida acumulação de capital. Esses remédios variariam consideravelmente, dependendo do país, da natureza do povo e da capacidade deste par acumular capital.

O interesse na literatura ricardiana não é pelos salários elevados do ponto vista único de benefícios que estes pudessem conferir aos assalariados. Mas percebe-se que nos salários altos, manifestam-se um agravante de grande significação os custos elevados dos artigos consumidos pelo trabalhador. O empregador não receberia qualquer compensação pelos salários altos sob a forma de produtividade e eficiência maiores, ou coisas desse gênero, o único significado que tais salários representam para o empregador era o de uma queda nos lucros. É provável que Ricardo não tivesse qualquer interesse pelos assalariados em si, mas comenta (Ricardo, pp.116):

"As leis que regulam os salários, regulam a prosperidade da maioria dos indivíduos de uma comunidade".

Contudo, a tese de Ricardo abria espaço para o debate que já nascia em seu tempo acerca da geração de capital na produção e sua aplicabilidade. Era da opinião de que qualquer quantidade de capital gerada na economia, deveria ser empregada produtivamente, enquanto que os salários deveriam manter-se a um nível que acoberte as necessidades do trabalhador e de sua família de forma digna e não compulsória, de forma a que a economia encontre no mercado o seu equilíbrio com situações que resguardem de todas as vias o pleno emprego da produção e a reprodução do trabalho.²

² Em Ricardo não encontramos uma teoria explícita sobre os diferenciais de salários, eis por que o motivo de sua não menção neste trabalho.

1.4 - A posição de Stuart Mill

Mill, procurava enfatizar o trabalho como o aspecto primordial da produção. O trabalho humano é o fundamento por excelência do valor na sociedade.

O trabalho no universo das coisas (Mill, pp. 17), "é sempre e exclusivamente utilizado para colocar objetos em movimento... a habilidade dos seres humanos exercita-se sobretudo em descobrir movimentos exequíveis, com suas forças capazes de produzir os efeitos que desejam".

Por esta afirmação fica explícito o pensamento de Mill, no que toca a soberania do trabalho em relação as forças naturais, no sentido de que é o trabalho o agente criador da riqueza.

Mill inicia a discussão, no capítulo I de Princípios de Economia Política, estabelecendo os requisitos para a efetivação da produção e elege dois: o trabalho e os objetos naturais apropriados. O trabalho é dividido em duas categorias: físico ou mental; e os objetos apropriados ficam a cargo da natureza, que fornece tanto as matéria-primas como os poderes ou atributos que com os quais o trabalhador irá realizar a riqueza na sociedade.

Tanto o trabalho quanto a natureza se juntam na produção de bens; nenhum dos dois pode ser identificado como produto único, mas Mill faz várias chamadas dizendo categoricamente que (Mill, pp.43):

"os objetos fornecidos pela natureza só tem condições de atender as necessidades humanas depois de passarem por algum grau de transformação, mediante atividade humana".

O trabalho em Mill só apresenta Valor porque culmina na produção de coisas úteis, e que pode ser aplicado a coisas ou operações diretas ou indiretas, para possibilitar outros fins.

O trabalho como agente da produção, tema de seu segundo capítulo, é escalado em duas conjugações. Primeiro o trabalho como agente diretamente produtivo; isso se explica, pelo exemplo por ele utilizado, no caso da indústria extrativa, como o trabalho que produz produtos que são utilizados para o consumo de muitos, que servem de utilidade de cunho social. Na fabricação de ferramentas e implementos para assistir ao trabalho, na produção de estruturas físicas que possibilitam ao trabalho a sua continuação cooperativa³. E, por último, o trabalho indireto é apontado como o trabalho mental, tal como o dos inventores e cientistas.

Mill destaca três tipos de coisas essenciais que são produzidas para o trabalho:

³ Nota-se que é na confirmação de um estabelecimento industrial, fabril ou mesmo de um edifício, para comportar os vários trabalhadores e os diversos trabalhos, é que se consegue objetivar a produção em escala, Mill percebeu que só o trabalho humano facilita o encadeamento da produção, embora que seja a natureza mais especificamente que primeiro oferece essas condições, mas é o trabalho que dá o resultado, que mais tarde estará representado nos ganhos de produtividade.

- 1) Utilidades fixadas e corporificadas em objetos materiais- O trabalho é empregado para emprestar às coisas propriedades que as tornem úteis a sociedade;
- 2) Utilidades fixadas e corporificadas nos indivíduos. O trabalho neste caso, é empregado para conferir aos indivíduos qualidade que os tornam úteis, a si próprios e aos outros.
- 3) E por último, as utilidades que não estão corporificadas em objetos, nem em indivíduos. Consistindo em simples serviços prestados nos quais estão contidos os trabalhos burocráticos, de artes, de serviços de guarda, governo e etc. Aqui se faz um parêntese para demonstrar a concordância de Mill com Smith, sobre a sua idéia de trabalho improdutivo.

Quando Mill termina essa classificação aparece um paradoxo em suas afirmações sobre a natureza do trabalho e a utilidade. Para Mill, a utilidade é presente nos serviços e nos objetos, mas contudo, entende os termos produção e produtivo como expressões elípticas em que o trabalho produtivo representa o trabalho que não só meramente utilidade mas riqueza. E é dentro deste paradoxo que encaminha uma série de argumentos em relação ao trabalho prestado ou serviço. Sendo que o trabalho produtivo qualifica-se como gerador de riqueza porque coloca os objetos ao alcance compra e venda por outros, que sem tal possibilidade a utilidade seria enterrada. Por isso, esse tipo de trabalho é reservado ao primeiro grupo observado.

Eis porque a idéia sempre presente em todos os momentos de seu trabalho em relação a categoria Riqueza, no sentido de que só se pode avaliar a riqueza a nível coletivo, ou seja, os produtos por serem frutos do trabalho e terem a facilidade de passar as mãos de todos que dele se fizerem necessitados é que confere riqueza. Logo, em seu dizer se observa que (Mill, pp.50):

"uma comunidade ficou mais rica em produtos materiais quando se observa que o volume de produtos aumentou"

Mill classifica como trabalho improdutivo todo o trabalho que não finaliza benefício permanente e diz que (Mill, pp.20):

"O trabalho improdutivo pode ser tão útil quanto o produtivo, pode até em determinadas circunstâncias ser mais útil mesmo em termos de vantagem permanente, quando o indivíduo se sente satisfeito apenas com uma sensação de prazer, a qual uma vez passada não deixa vestígio algum"

Mas, contudo, não se pode de forma alguma fazer um levantamento de sua riqueza, logo o trabalho improdutivo confere apenas satisfação fugaz, deixando o indivíduo muitas vezes em um mesmo estágio, ou até mais pobre.

Tendo claro toda a idéia de Mill sobre as categorias de valor que confere ao trabalho, podemos expressar então a sua idéia sobre os salários. O salário para Mill, é a expressão do preço em unidades monetárias, que serve como recompensa ao trabalho executado.

Em primeiro lugar, Mill concentra sua discussão sobre salários considerando mais as causas que determinam ou alteram os salários da mão-de-obra em geral; e em segundo lugar as diferenças existentes entre os salários das diversas ocupações. Tudo isso fundamentando o apelo mais a frente que Mill empreenderá para demonstrar que a idéia dos aumentos de salários provêm da qualificação da mão-de-obra.

Partindo da idéia convencional clássica, que seus antecessores se orientaram, os salários são determinados pelo costume e pela concorrência e é vista por ele como resultado do desenvolvimento da sociedade. A concorrência é apontada como a principal reguladora dos salários e o costume age como uma via modificadora subordinada à concorrência.

Trabalhando com o raciocínio análogo ao de Ricardo, Mill define os salários como dependentes da interação da oferta e demanda de mão-de-obra no mercado ou da proporção existente entre a população e o estoque de capital guiado para o pagamento da mão-de-obra. O conceito de população é entendido como o número de trabalhadores assalariadas e pelo capital circulante (capital que remunera os salários)⁴. Daqui se tira que a essência dos salários

⁴ A idéia de fundo de salários expressa nesta idéia de Mill reflete que o estoque disponível de capital supre o fundo dedicado aos salários e que quando se dá o pagamento o fundo esgota-se. Se o fundo fosse suficiente para remunerar o trabalho em quantidade superior ao padrão de subsistência, o aumento de salários ocasionaria um aumento na população, o aumento da população forçaria uma queda dos salários e daí teríamos um

está contida na idéia do termo valor, ou em outro sentido significaria utilidade e em outro ainda poder. Poder este que comanda os indivíduos à realizar suas trocas em termos de arbitragem de valor em relação trabalho executado. O valor de troca se relacionaria intimamente com o uso dos termos do valor e o preço, portanto, se faz sinônimo deste, sendo o valor de uma mercadoria resultado linear do dinheiro expresso no preço de outro.

A idéia de Mill se confunde com a de Smith, no que diz respeito a determinação do nível dos salários, onde estes não dependem apenas do montante relativo do capital e da população como também considerando o regime da concorrência não podem ser afetados por qualquer outra coisa. Os salários⁵, não podem aumentar sem que haja aumento no conjunto dos fundos empregados no pagamento dos salários ou ainda podem aumentar em razão do numero daqueles que competem por cargo. E podem ainda ser causa da baixa devido ao aumento no numero dos trabalhadores.

Em clima de concorrência deveria existir uma linearidade na relação salários-preços, só que os preços aumentam por uma relação independente do nível dos salários, neste caso só haveria

estado de queda na taxa de crescimento da população. Cabe, então, pensar que para Mill, o fundo era fixo e que o salário deveria ser remunerado pelo menos a nível de subsistência, não admitindo um tipo de salário abaixo deste.

⁵ Falamos aqui em referencia a taxa de salários.

uma forma de elevar os salários, seria a de elevá-los mediante um aumento no estoque de capital que os comerciantes poupariam no período de ascensão de suas vendas (Mill, pp. 298).

"Assim os comerciantes recebendo preços altos, têm condições de poupar mais ou de aumentar as contratações de mão-de-obra".

No entanto esse comportamento gera outras complicações que o referido autor irá chamar de movimentos elípticos da economia, em que as demais pessoas percebendo que irão pagar altos preços, vêm reduzidos seus recursos e não tendo condições passam a poupar menos.

A idéia consensual é a de que o preço dos alimentos (ou dos meios de subsistências que deveria definir o salário) seguiria pari passu o nível dos salários, contudo essa é uma versão que não se aplica na realidade. A verdadeira versão é que existe uma relação no mercado que já determina tudo isso, qual seja a relação capital-trabalho.

A idéia que se aponta em Mill reflete muito o que Ricardo antes já havia definido, de que o salário é o montante que pelo menos deve estar a nível da subsistência e reprodução do trabalhador.

Contudo, se isso for tomado como índice regedor da relação entre preço dos alimentos e salários, poderá dar aos

trabalhadores condições melhores, que representariam para estes a preferência da manutenção destes confortos. Nesta digressão o salário seria alto não em relação ao índice mortalidade mas em relação a queda da natalidade. Os trabalhadores, tendo medo de voltar as condições anteriores, controlariam mais a sua reprodução.

Para Mill, a economia puxa os salários para que se adaptem ao preço dos alimentos, mais por um período de uma geração para outra. E que o norte dessa adaptação é o de manter os trabalhadores ao nível mínimo ou na taxa salarial mínima que é com a qual a população opta por fazê-la a longo prazo. A suposição de Ricardo é *Ipisis Litteris* aceita por Mill na determinação do salário de subsistência comprovando que a economia passa por momentos em que oferece padrões de salários compatíveis a níveis de conforto elevados e que a tendência é a acomodação equilibrada do mínimo que garanta a sobrevivência da população.

Até aqui realmente Mill se mostra preso a idéia de Ricardo, mas discorda mais para o fim do capítulo dedicado aos salários no que diz respeito a esse mínimo estabelecido pela economia, como fato de que limita a condição da classe trabalhadora. Condicionando, assim a que a geração seguinte venha a crescer sem o conhecimento dos confortos das gerações anteriores. Em frase celebre diz (Mill, livro 2, pp. 290):

"Se a classe trabalhadora se contentar com desfrutar do conforto maior enquanto, **somente**, este durar, mas não aprender a exigir tal conforto, ela recairá em seu padrão de vida anterior e **difícilmente se recuperará**".⁶

Em Mill se percebe a questão dos diferenciais de salários quando, este contempla a visão regional e setorial, quando cita em seu exemplo sobre a América do Norte e as colônias da Austrália, em suas épocas de início de desenvolvimento. Aborda a situação em que a mão-de-obra desfruta de salários altos e abundância de privilégios sem saturar o mercado, conjugado com a idéia de que na Inglaterra, por ser de desenvolvimento antigo, e padrões já estabelecidos torna a população empregada agarrada ao seu mercado não permitindo muito a mobilidade, devido talvez por medo de perder padrões já tradicionalmente consagrados. Assim como também há um impacto diferencial sobre os salários, em setores que estão despontando começam a explorar outros níveis etários, onde níveis de qualificação e experiências, não são quase exigidos. O importante na menção destes diferenciais é a exigência da circulação econômica por conta da geo-concentração do capital.

As técnicas de trabalho são também contempladas como objetivo de despertar pouco ou quase nenhum aumento no estoque de capital destinado a salários, dado que em sua época as invenções eram de pequena escala. A produtividade é tida apenas, como

⁶ O grifo é nosso.

elemento de impulso sobre o capital e o estoque de capital age como compelidor no mercado de trabalho.

Para Mill há uma única forma de deter as disparidades entre os salários, seria estabelecer os salários dos trabalhadores a um nível desejável, fixados por lei que abrigariam reformulações entre os trabalhadores e patrões. "Os salários em absoluto devem reger-se rigidamente mas apresentando os interesses das partes envolvidas, considerando um mínimo, deixando a variação por conta da concorrência" (Mill, pp.301)

Outra forma que Mill coloca como paliativo dos diferenciais salariais é a organização trabalhista imputada pelos sindicatos e órgãos representativos dos trabalhadores, "os quais conferenciando, com os delegados dos trabalhadores e empregadores fariam com que promulgassem uma taxa salarial que assegurasse a olhos da justiça salários razoáveis para os operários" (Mill, pp.309).

Mill, em seu capítulo dedicado aos salários, faz por diversas vezes a chamada que é necessário que haja em primeiro lugar consciência por parte da classe trabalhadora para aspectos que diz respeito a seus interesses e diz ainda que (Mill, pp. 309):

"Só poderia algo transformar-se em benefício perfeito se houvesse medidas que representasse a educação, a previdência e a

economia para toda a classe trabalhadora. O benefício maior viria não daquilo que fora dado aos trabalhadores mais aqueles em que se vêem estimulados a adquirir".

1.5 - A posição de Marx

Em Marx, a linha adotada para apreciação dos salários e os seus diferenciais, parte de uma crítica a teoria de Ricardo. Entretanto nisso tudo se evidencia que a dinâmica adotada por ele durante os capítulos de seu Livro mais conhecido, O capital, reporta não somente a uma crítica como os demais autores encadeadamente o fizeram, torna-se além de um adjetivo de referencia à luta de classe, passa a ser substantivo desta.

"O objeto de nossa análise não é o trabalho "em geral", mas o trabalho nas formas em que ele assume as relações de produção capitalista", assim argumenta Marx, em O capital, iniciando o debate sobre o qual iria tratar a respeito durante grande parte de sua obra.

O processo de trabalho começa com um contrato ou acordo que estabelece as condições de venda da força de trabalho, único elemento de propriedade do trabalhador, e a compra pelo proprietário do capital. O poder expresso de comandar trabalho e vender a propriedade deste trabalho é camuflado pelas leis que os próprios capitalistas comandam. Os trabalhadores estão livres de constringões legais, tais como as da servidão ou escravidão, que

os impeçam de dispor de sua força de trabalho, mas estão amarrados ao capital de tal forma que apenas a escravidão é disfarçada pela mudança do cenário histórico.

O valor do trabalho é para Marx, determinado pelo valor dos meios de subsistência e pelos custos de sua formação. Esses primeiros variam com a sua quantidade de consumo e os segundos de acordo com a diversidade natural, a habilidade cognitiva, e sua diferença por educação formal. O modo de produção capitalista por sua vez, modifica bastante os custos de manutenção dadas as diversas categorias de trabalhadores, sejam eles, jovens, mulheres, homens, adultos ou crianças.

A divisão do trabalho representa, para Marx, a diluição do fenômeno da geração do valor, que passa pela sua manutenção e diante disso coloca duas questões de extrema relevância, quais sejam a análise do valor de uso e do valor de troca, para a interpretação do preço do trabalho.

O valor deve ser entendido como sendo resultado da reunião dos diversos trabalhos envolvidos para realização de uma mercadoria. No capitalismo, os produtos da divisão do trabalho, são trocados como mercadorias, enquanto que os resultados são trocados como resultados da operação do trabalho. Identificando assim que a relação de produção é de caráter social e não meramente quantitativo.

Marx define a riqueza das sociedades como sendo a produção de mercadorias, ou em outras palavras, a produção de valor através das quantidades físicas de trabalho materializadas. E que essas só são o que são devido justamente a apreensão de trabalho humano em seus corpos. O trabalho, é pois, o elemento que transforma o aspecto da inutilidade em utilidade visível e que pode atender as necessidades humanas.

O domínio do trabalho em relação à natureza qualifica-o como elemento gestor do Valor, e que, portanto, dinamiza historicamente a evolução das sociedades.

Para se ter ciência de como o mecanismo de valorização pelo trabalho é implementado pela sociedade, observa-se que na etapa mais elementar (que é o conhecimento da matéria-prima) até a etapa mais complexa (que é a forma-confeção), o trabalho vem atuando não apenas adjetivos de transformação da produção, mas de fato como substantivo fundamental, ímpar, que consegue atingir dimensões que jamais outro elemento conseguirá.

Afirmou-se anteriormente que a riqueza é representada pela coleção de mercadorias, e que também por definição esta contém dois adjetivos principais: valor de uso e valor de troca. O primeiro se refere apenas a forma funcional de correspondência das mercadorias no mercado, e o segundo rege o universo das relações sociais e passa a dominar sobre a forma do valor que

implica no reconhecimento do trabalho.

É, portanto, essa fetichização que o valor de troca embute sob a capa de mercadoria, que impede os trabalhadores de assumirem seu valor como os criadores da riqueza.

Nesta observação feita em relação as mercadorias, percebe-se que há por detrás destas o segredo que embute o conflito social. Que faz da posse das mercadorias o triunfo das classes proprietárias, deixando para a classe criadora, resultados minguados, que não correspondem legitimamente ao valor por estas últimas gerado. Isso tudo se traduz num processo que se chama: de expropriação do valor ou mais-valia.⁷

A dinâmica processual deixou desapercibida o significado do valor trabalho, ou seja, o caráter do trabalho materializado na mercadoria, não aparece nas duas formas de valor definidas acima. Sabe-se que na sociedade em que o que promove o circular das mercadorias é a troca, o caráter útil dos produtos do trabalho desapareces. Desvanecem-se, portanto, as diferentes formas de trabalho concreto, e surge a forma pela qual o sistema irá balizar o valor de todas as mercadorias: o trabalho humano abstrato.

⁷ Mais-valia ou sobre-trabalho é o resultado da apropriação trabalho humano não pago pelo capitalista e que irá mais tarde compor seus lucros.

A substância criadora do valor, o trabalho, sai de sua forma particular e se constitui numa forma geral que é o trabalho humano homogêneo. Essa forma homogênea de trabalho, cria uma medida de trabalho social ou equivalente que balizará as demais quantidades de trabalho idênticas ou não. A partir disso outra discussão vem a baila, qual seja a discussão entre tempo de trabalho socialmente necessário e o valor pago por esta quantidade.

Antes disso é necessário que se faça uma discussão acerca do que Marx chama de categorias do valor-trabalho, definidas pela capacidade de trabalho e o trabalho propriamente dito. A primeira é entendida como algo que efetivamente será objeto da transação do mercado, patrão versus empregado, ou seja, demanda oferta de trabalho. A segunda categoria é o resultado final desta transação ao longo do tempo. Marx parte do princípio de que é a primeira categoria que determina o preço global do trabalho, e é negociada não pelo tempo de trabalho necessário para a execução de toda produção. E o preço que irá comandar o trabalho será o preço do todo e não das partes envolvidas. E como a produção total representa um valor maior do que o pago, surge um tempo que Marx classifica como tempo de trabalho excedente, que por não ser pago constitui-se como sendo então o resultado do elemento que já definimos acima: mais-valia ou sobre-trabalho.

O salário é, então, a forma aparente da relação de compra e

venda do trabalho e que transforma-se no valor da mercadoria já na sua transação final.⁸

Conforme a classificação de Marx para as categorias do valor trabalho expressas no capítulo XV, apresenta-se aqui as causas das variações quantitativas do preço da força de trabalho e na mais valia, que são as que estão abaixo.

- 1) A duração do trabalho ou a magnitude extensiva do trabalho;
- 2) A intensidade normal do trabalho ou sua magnitude intensiva, segundo a qual dada a quantidade de trabalho é despendida em determinado espaço de tempo.
- 3) Produtividade do trabalho, que segundo a qual, a mesma quantidade de trabalho fornece no mesmo tempo uma quantidade de trabalho maior ou menor de produto, dependendo do grau de desenvolvimento das condições de produção.

A combinação destes três elementos constitui-se possibilidades de variação do valor da força de trabalho e da lei da mais-valia. Marx, então, amplia a discussão sobre o aspecto do trabalho em quatro circunstâncias principais, das quais ele chamará de 'combinações principais que modificam o sentido do

⁸ O salário não passa do valor que o capitalista induz a que o trabalhador assume como a verdadeira paga pelos seus serviços e que se torna motivo de cláusula contratual formal. O salário recebido é mero fetiche de condições pré-determinadas. Só haveria transformação dentro do universo das classes, fazendo com que a classe dominante reconhecesse que o trabalho é a manifestação da riqueza.

valor-trabalho'.

1) Duração e intensidade do trabalho constantes; produtividade variável.

O dia de trabalho, produz sempre um mesmo valor, embora que em quantidades diferentes. O que irá variar agora é o preço de cada mercadoria produzida. O valor da força de trabalho e o montante da mais-valia gerado caminham em direções opostas. Um aumento causará a queda do outro. A mais-valia, no entanto, caminha no mesmo sentido da produtividade do trabalho e o seu valor(preço) caminha em sentido oposto. Logo, se há um aumento na taxa de mais-valia é porque houve um aumento da produtividade do trabalho. Essas duas grandezas tendem a caminhar juntas valorizando o capital, enquanto que o valor da força de trabalho é decrescido devido ao aumento do tempo de trabalho excedente encampado pela produtividade, que rebaixa o preço da força de trabalho, tornando as mercadorias mais baratas, mas ao mesmo tempo mais caras em relação ao salário dos trabalhadores. Por isso o salário nessa circunstância apresenta-se abaixo do nível de subsistência.

"Daí se conclui que o acréscimo da produtividade do trabalho faz cair o valor da força de trabalho e subir a mais-valia, enquanto o decréscimo eleva o valor da força de trabalho e faz cair a mais-valia" (Marx, O capital, v.II, pp.597).

Qualquer acréscimo ou decréscimo da mais-valia é sempre

consequência e não causa do correspondente decréscimo ou acréscimo do valor da força de trabalho.

Se a jornada de trabalho for mantida constante, não é possível que haja nenhuma variação absoluta no valor da força de trabalho e da mais-valia, sem uma variação em suas magnitudes relativas. Conclui-se que não é possível nenhuma variação em suas magnitudes relativas só que haja uma variação absoluta da força de trabalho. A variação só é possível se a magnitude da mais-valia, deslocar-se para compor o valor novo da força de trabalho.

Se o valor da força de trabalho é determinado pelo valor dos meios de subsistência que os trabalhadores precisam para manter-se. O que muda de fato com o incremento da produtividade é o valor dos meios de subsistência e não sua quantidade. O preço da força de trabalho poderia assim ao elevar-se a produtividade do trabalho, cair continuamente com o crescimento simultâneo e constante da quantidade de meios de subsistência do trabalhador.

2) Duração e Produtividade do trabalho, constantes, intensidade do trabalho variável.

O aumento da intensidade do trabalho pressupõe maior dispêndio de trabalho no mesmo espaço de tempo. logo há uma vaporização do produto em relação a desvalorização da produção excedente. Aqui há o aumento da mais-valia absoluta sem transferência para ganhos

do valor da força de trabalho, forçando a uma queda no preço dos produtos para baixo. O que ocorre é uma desconecção entre o preço da força de trabalho e o seu valor. O preço da força de trabalho pode aumentar fazendo com que se eleve o grau de consumo, no entanto, essa elevação de preço pode se dar abaixo desse valor (Marx, pp.601):

"E o que sempre ocorre quando essa elevação da intensidade não compensa a aceleração do desgaste da força de trabalho".

3 - Produtividade e Intensidade constante: Duração do trabalho variável.

A idéia trazida por Marx aqui é da apropriação do trabalho pela mais-valia absoluta. Se o valor da força de trabalho se alterar, houve queda da taxa de mais-valia e conseqüentemente dos lucros. Se houver um aumento da mais-valia a taxa de lucro cresceu.

Uma vez criado o valor, representado pela jornada de trabalho, o preço da força de trabalho passa a ser calculado pela sua duração média normal, ou seja pela duração média da vida do trabalhador.

4. A duração, a produtividade e a intensidade do trabalho variando simultaneamente;

Aqui observa-se o caso da existência da mais-valia relativa. O aumento da produtividade e o da intensidade do trabalho atuando

na mesma direção. Ambos aumentam a quantidade produzida num determinado espaço de tempo. Ambos encerram que quanto mais cresce a produtividade do trabalho, mais pode reduzir-se a jornada de trabalho e quanto mais se reduz a jornada, tanto mais se pode aumentar a intensidade do trabalho (Marx, pp. 607).

"O modo de produção capitalista ao mesmo tempo em que impõe economia (diminuição de despesas) em cada negócio particular, produz com seu sistema anárquico de concorrência, o desperdício mais desmedido dos meios de produção e das forças de trabalho na sociedade".

Esses elementos de nossa exposição que constaram de quatro quesitos foram avaliados como parâmetro para a compreensão da análise de Marx envolvendo: preço da força de trabalho, mais-valia, produtividade, o tempo de duração do exercício da jornada de trabalho, para facilitar o entendimento dos diferenciais de salários, que serão contemplados abaixo.

Os diferenciais de salário surgem em Marx, como elementos próprios da ação desenvolvimentista do modo de produção capitalista. A produção e a força de trabalho, vão sofrendo ao longo do tempo mudanças gradativas e na mesma proporção, num dueto causa e efeito. Ao mesmo tempo que de outro lado, capacita a acumulação e põe em atividade maior quantidade de trabalho com um menor dispêndio de capital variável (salários). Explorando a nível de mais-valia relativa ou absoluta conforme as condições da composição técnica e orgânica específicas de cada um tipo de produção. Há a compra de mais força de trabalho com o mesmo

capital (salário), com o intuito de substituir trabalhadores qualificados por trabalhadores menos hábeis, mão-de-obra veterana por mão-de-obra infantil, mais fácil de se alienar e menos consciência daquilo que está executando (Marx, pp.738).

"Assim com o progresso da acumulação, vemos que: um capital variável(fundo de salário, na menção dos outros clássicos) maior põe em movimento maior quantidade de trabalho de trabalho sem recrutar mais trabalhadores; um capital variável (salários) da mesma magnitude põe mais trabalho em ação, utilizando a mesma quantidade de força de trabalho inferiores expulsos as de nível superior".

O movimento em direção a diferenciação se amplia em torno da idéia da superpopulação relativa⁹, do que mesmo pela transformação do processo de produção. Marx, parte desta assertiva para dizer que o progresso da acumulação é uma busca constante e ininterrupta de promover o capital constante em relação ao capital variável. Os equipamentos e máquinas aumentando a sua funcionalidade tornam em grau cada vez menor o emprego dos trabalhadores, enquanto isso, ao mesmo tempo, aumenta a produção as fileiras do exército de reserva enquanto as necessidades por passa a classe trabalhadora compele-a a sujeitar-se às exigências do capital.

Daí um número enorme de indivíduos que não estão aptos a exercer as funções de outros ofícios, ingressam assim

⁹ Faz parte da superpopulação relativa todos os indivíduos que direta ou indiretamente estão na condição de desempregados ou parcialmente empregados.

distribuídos por uma escala que vai de acordo com o nível de reprodução do capital (Marx, pp.739).

"A grande maioria dos atuais trabalhadores improdutivos (que executam serviços outros que não os da produção) tornam-se trabalhadores produtivos dado as necessidades da sua sobrevivência e a exigência da multiplicação dos capitais".

No geral os diferenciais em Marx, são regulados pela expansão e contratação do exército de reserva, correspondentes às mudanças periódicas do ciclo industrial. Não são, portanto, determinados, pelas variações do crescimento da população trabalhadora, como o queria Malthus, mas pela pressão feita pela proporção variável (diferencial que surge de um período para o outro) em que a classe trabalhadora representada pelo exército de reserva sobre o exército ativo. As oscilações por que passa a economia nada refletem as leis impostas pelos economistas clássicos, de que os salários sobem ou descem, dependendo do comportamento do ciclo econômico, não exprimem as relações que de fato ocorrem entre a classe trabalhadora, a força de trabalho global, e o capital social global.

Se em virtude favorável, os salários ofertados são altos parte do exército de reserva migra para este ramo, até que o salário fique saturado e caia, ou fique em um nível abaixo do nível, estabelecido pelo mercado (Marx, pp.742).

"Durante os períodos de estagnação e de prosperidade média, o exército industrial de reserva pressiona sobre o exército dos

trabalhadores em ação, e durante o período de superprodução e paroxismo moderam-se as exigências dos trabalhadores"

Quando o capital se encaminha para pontos em que o capital aumenta mais que o capital variável, há uma imobilização do capital variável e logo há despença dos trabalhadores. Ficam sem emprego não só os trabalhadores diretamente expulsos pela máquina, mas também seus sucessores. A procura de trabalho não se idêntica com o crescimento do capital, nem a oferta de trabalho com o crescimento classe trabalhadora. Não há aí duas forças independentes, uma influenciando sobre a outra. "É um jogo com dados viciados". O capital age ao mesmo tempo de dois lados, se sua acumulação aumenta a procura de trabalho, aumenta também a oferta de trabalho, liberando-os ao mesmo tempo, que a pressão dos desempregados compele os empregados à fornecerem mais trabalho. Tornando até certo ponto independente a obtenção da oferta de trabalho da oferta de trabalhadores.

Nessas condições o movimento da lei da oferta e da procura de trabalho torna completo o despotismo do capital. Quando os trabalhadores descobrem que quanto mais trabalham, mais produzem riquezas para os outros, mais cresce a força produtiva de seu trabalho, mais ainda se torna distante a idéia de aumentos de salários; Isso se torna mais evidente porque descobrem a propriedade do capital não lhes pertencem. Aí é que entra o papel feito pelo sindicato de promover um entendimento entre os empregados e desempregados, para pressionar a classe capitalista.

Revela-se assim na prática as virtudes próprias da lei de procura e oferta, e só existindo há neste caso um meio de que se valem, as providencias coercitivas.

1.6 - A posição da escola neoclássica

Para expressarmos as idéias da escola neoclássica sobre a determinação dos salários é preciso que se conheça as leis que lhe dão suporte; um forte fator foi o pensamento clássico (Adam Smith, David Ricardo, J. B. Say), que por uma cadeia de observações feitas pelos teóricos neoclássicos, aprimorou-se para o que hodiernamente se conhece como mercado de trabalho.

As idéias que regem a ordem do pensamento neoclássico passam expressamente pela lei dos rendimentos decrescentes de Ricardo e os pressupostos que fundamentam a concorrência perfeita. Sendo que a lei dos rendimentos decrescentes é o exemplo mais concreto que consolida o pensamento desta escola.

O pensamento neoclássico, que aqui neste trabalho especialmente se expressa nas idéias de diversos autores como Jevons, Hicks e etc, traduzidos pelas menções de Roberto Macedo (1983, pp.95) e Branson e Ilitivack (1978, pp. 153), se encaminha para avaliar a economia como uma busca constante por ótimos de produção com tendência sempre ao equilíbrio. Admite-se ainda que a função de produção é determinada por dois fatores,

simplificadamente: trabalho e capital, sendo este último mantido fixo a curto prazo. Assim o emprego da mão-de-obra só poderá atingir um certo ponto em que a produtividade em função do trabalho seja positiva.

O princípio que rege esta doutrina está atrelado ao norte ideológico da doutrina racionalista no qual prescinde de que o indivíduo ao ingressar no mercado de trabalho, deixa para trás o seu lazer e os momentos de seu gozo e satisfação para trocá-lo por uma atividade rentável, baseado numa remuneração física, que exigirá deste, produtividade, e que dado a troca do lazer pelo trabalho, representará para o trabalhador uma insatisfação. E que a outra parte, os empregadores, terão utilidade, representada pela satisfação deste que está na aquisição do fator trabalho; dado que a compensação do seu despedimento financeiro é retornado pelo trabalho, finalizando-se na produção.

A análise tecida acima faz parte de um cunho marginalista, onde o que é relevante são as ações individuais, seja sobre a forma de expressão de uma firma ou de um indivíduo. Admitindo-se a livre concorrência, o indivíduo tem livre trânsito no mercado, podendo entrar ou sair de qualquer mercado, que lhe ofereça maiores salários. O salário é expresso para esta escola, como o resultado da participação do fator trabalho na produção, sendo, portanto, a produtividade definidora do quantum de salários o indivíduo deverá receber. Sendo assim, dos elementos básicos,

constituem, o mercado de trabalho: a oferta e a demanda. Agora o foco é o indivíduo e a "autonomia" de escolha do trabalhador. A título de observação pode-se dizer que este é um dos pontos que diferencia os neoclássicos dos autores anteriores.

A expressão oferta de trabalho é frequentemente aplicada com referência ao tamanho da população acima de determinada idade, acrescida ou não da imigração líquida. Tanto o tamanho da população como o da imigração e as variações na estrutura etária da população (Macedo, pp.97).

O aspecto definidor do valor pelos neoclássicos é a utilidade. Esta é entendida como a combinação de renda e lazer que proporciona ao indivíduo a maior satisfação possível. Em outras palavras cada indivíduo tem a sua própria função utilidade definida, onde as horas dedicadas ao lazer e sua renda são as variáveis definidoras, sendo que o máximo de satisfação possível para o indivíduo é estabelecido pela combinação renda-lazer.

Neste aspecto das horas de trabalho, pode-se colocar como grande medida paramétrica os motivos que levam a qualquer indivíduo a entrar no mercado de trabalho, e em face disso, perceber, através da liberdade de escolha que envolve um determinado número de horas que este acha plausível determinar fazer face ao nível dos salários que contempla uma parte do mercado, cabendo a outra parte, os empregadores, integrado com

os primeiros determinar o nível dos salários.

Com a oferta de horas de trabalho é diretamente proporcional ao nível de salários, isso significa dizer que sendo o trabalho um fator gerador de produto é recompensado pelo nível de sua participação no produto total. Logo, cabe a força de trabalho em disposição decidir quantas horas quer dedicar e para quem ofertar o seu trabalho. Ademais as atividades extra-mercado, que fazem parte da satisfação útil da vida dos trabalhadores, o seu lazer, é sacrificado para que possa empregar em atividade remunerada.¹⁰

Para a demanda a utilidade corresponderá ao ponto em que a firma se diz ter maximizado o lucro. Do ponto de vista do empregador, o que importa é a contribuição que cada unidade adicional dos serviços de mão-de-obra - fator variável - acrescenta ao valor da produção.

Na análise do mercado de trabalho, os salários são orientados pela interação entre a oferta e a demanda. A oferta de trabalho é representada pelos indivíduos que se dispõem no

¹⁰ Expressão bastante utilizada pelos economistas neoclássicos quando explicam que o nível de emprego e do produto da economia dependem da interação oferta e demanda de trabalho, quando em frase celebre dizem que os "trabalhadores trocam o seu ócio pelo trabalho", como se estes tivessem condições de optar pelo lazer ao trabalho.

mercado de trabalho livremente, de forma a escolher a melhor maneira possível o volume de horas que irá ofertar e o tipo de trabalho que irá se dedicar. A demanda por trabalho - função definida por parte dos empresários, ou seja, as empresas que procuram o fator trabalho, tem por objetivo maximizar o lucro e com isso depende da obtenção de um nível de produção ótimo que seja correspondente aos custos despendidos com salários.

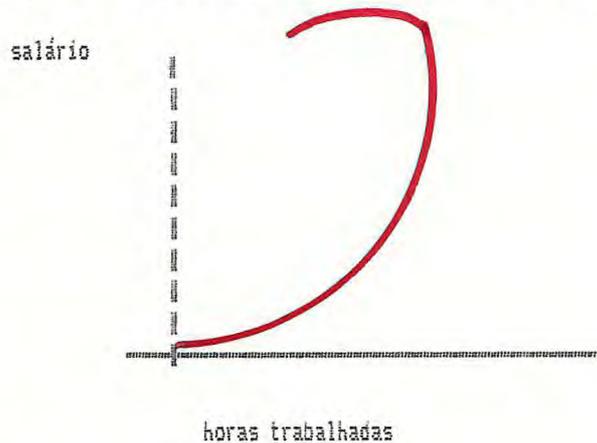
Observa-se que a escola neoclássica se coloca como contraponto à idéia clássica da determinação dos salários pelo fundo de salários. O princípio da produtividade marginal que esta escola sustenta, infere que os salários seriam determinados pela contribuição do fator, no caso o trabalho, na margem do processo de produção.

É pertinente observar que a análise da escola neoclássica passa pela premissa de que os salários do trabalhador são iguais a desutilidade marginal do trabalho. O problema, então, surge em o indivíduo alocar devidamente o seu tempo disponível em trabalho e lazer. Diante disso, ocorre um dilema: trocar lazer por trabalho, e por esta troca alcançar a sua satisfação que é a de obter renda. Convém não esquecer que o ato da troca é tido como um ato de soberania individual, que já traz consigo a idéia de renúncia ao lazer, abstinência e sacrifício.

O enfoque até agora demonstrado reflete o norte teórico da

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

Gráfico 1- Oferta individual de trabalho



A forma é dada pela interação dos efeitos renda e substituição: o efeito-renda tem influência negativa sobre a oferta de trabalho, enquanto renda for menor do que o efeito substituição, a oferta individual será crescente, em caso contrário, decrescente (a respeito disso ver Macedo, 117).

No sentido agregado aceita-se que a taxa de salário é diretamente proporcional ao nível da oferta de horas de trabalho, porque ao crescer a renda do salário, novos indivíduos se incorporarão à oferta de trabalho, fazendo como que ela seja crescente.

Pelo diagrama 2 podemos observar duas dimensões importantes: a primeira é que os indivíduos decidindo ingressar no mercado de trabalho, terão uma oferta de trabalho ascendente, positivamente inclinada podendo em determinado momento se voltar para trás; a segunda é que o nível do mercado oferece maiores salários estimula os trabalhadores ofertarem mais horas de trabalho, além de estimular a entrada de outros trabalhadores no mercado.

Gráfico 2- Oferta agregada de trabalho.



Até agora o tema foi analisado a curto-prazo, num horizonte de longo prazo as decisões devem estar ligadas as variações da população, os efeitos migratórios, o fator educação que desloca a oferta de trabalho para a direita. Mas os princípios de escolher entre renda e lazer permanecem.

Analisaremos agora o efeito demanda por mão-de-obra.

O comportamento da firma recai sobre o nível de que o que

pode exercer influência são os custos e as combinações dos fatores produtivos que as firmas podem fazer a curto prazo. O trabalho é tomado como único fator variável.

A firma tem liberdade de escolha, desenvolvendo a mesma situação da concorrência perfeita já descrita e que recorrendo ao termo de função de produção definidora do comportamento das firmas.

Sendo a firma maximizadora de lucros e não podendo a curto prazo alterar suas decisões recaem sobre o custo que inferirá ao outro fator. A questão é colocada da demanda, que a firma se balizará para a maximização dos lucros, e pelo quantum de mão-de-obra empregado, de forma conduzir a rendimentos crescentes dado a hipótese que rege essa assertiva. Guiada pela lei dos rendimentos crescentes, caso esta empregue um volume maior de mão-de-obra forçará a produtividade para baixo. Contudo, existe uma relação decrescente entre demanda por trabalho e produtividade marginal deste fator. Na maximização de lucro, a firma iguala o salário pago ao trabalhador à produtividade marginal. Portanto, a demanda por trabalho é representada pela função produtividade marginal do trabalho, nos feitos em que ela se iguala ao salário.

Pelo gráfico 3 se percebe muito bem a questão acima.

Gráfico 3- Demanda da firma por trabalho

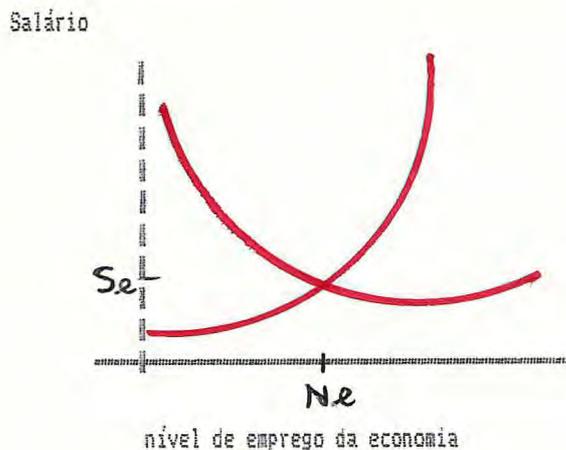


A lei dos rendimentos decrescentes que fundamenta a explicação acima emerge do conceito neoclássico de função de produção, abrangendo dois fatores (capital e trabalho) especificamente homogênea. De forma a inferir sobre os acréscimos na quantidade de mão-de-obra uma possível queda na produtividade, isto é, os acréscimos do produto ocorrerão na mesma proporção dos acréscimos de mão-de-obra.

A um nível agregado, a demanda por trabalho é o somatório horizontal da demanda das firmas individuais, sendo, portanto, semelhante ao gráfico 3.

A partir do gráfico abaixo, poderemos visualizar a determinação do salário da economia, o qual ressalta a interação da demanda com a oferta de trabalho.

Gráfico 4- Mercado de trabalho



Como a escola neoclássica trabalha com a hipótese de ausência de restrições de mercado, que impeçam a concorrência perfeita, havendo qualquer tipo de desemprego, seria porque os indivíduos não aceitariam trabalhar a nível dos salários vigentes.

Podemos através de um esquema que servirá de menção didática avaliar as diferenças entre os neoclássicos, clássicos e Marx.

Em primeiro lugar a diferença de enfoque na determinação dos salários;

Para os autores clássicos os salários são determinados por um fundo fixo a curto prazo, e a longo prazo pela proporção entre população e o crescimento do estoque de capital variável. Para Marx, os salários são determinados pela luta de classe. E para os

neoclássicos os salários são determinados pela interação de oferta e demanda no mercado de trabalho.

Em segundo lugar os diferenciais, em A. Smith os salários são diferenciáveis pela posição em que determinados trabalhos ocupam na economia (status), pela conotação regional no conjunto global e pela tradição dos ofícios no cotidiano da sociedade. Pode-se ainda em Smith levantar um agravante em relação a temática dos diferenciais no que se refere a luta de classe (tema mencionado no curso deste trabalho, ítem 1.1) na qual se coloca como um dos pontos determinantes a organização do trabalho para pressionar a organização patronal. Para Stuart Mill assemelha-se muito a forma de Smith remetendo os mesmo pontos da análise citada. Para Marx, os diferenciais são a comprovação da pressão do exército de reserva sobre o exército de trabalho, compelindo mais uma vez a que a determinação dos salários é outorgada pelo contrato de trabalho. E por último para os neoclássicos, os diferenciais se manifestam por distúrbios no mercado de trabalho, que serão apresentados pela teoria do capital humano.

Síntese do capítulo I

Tudo isso que foi apresentado, serve de ponte de ligação para a problemática dos diferenciais de salários nas teorias contemporâneas, no sentido de resgatar nestes autores, a presença da idéia inclusive dos diferenciais de salários.

Quando apresentamos as teorias de Smith, Ricardo e Mill e posteriormente Marx e o pensamento que pretensiosamente assumimos, por questões de identidade entre os autores de pensamento neoclássico, enveredamos por via perigosa, que é o estudo desses autores. Mas salienta-se que o que se pretendeu de fato foi apresentar que, a condução da preocupação do ítem salário, com a conjugação do valor, teve o seu fio condutor não na história contemporânea dos economistas, mas esse debate já vinha sendo cavado a bastante tempo.

A intenção de apresentar, a escola neoclássica foi de elastecer o debate, procurando observar os pontos de fragilidade que esta escola se espõe no cotidiano das relações de produção e assim poder desmistificar o efeito atomizado que a esfera do mercado impõe.

Como críticas ao norte teórico da escola neoclássica, vai contestação em uma direção a sua própria natureza, que tomando como pontos de seqüência pode-se enumerar em três:

- 1) A crítica a autonomia do mercado;
- 2) A admissão do critério de imparcialidade do mercado;
- 3) A não homogeneidade de salário (forte argumento, que se esvai pela aparição dos diferenciais).

Ao admitir que a economia é uma doutrina de natureza circular, estabelece uma função técnica de produção em que traz em si adjetivos inesgotáveis de eficiência, que somente forças de natureza exógena podem mudá-la.

A teoria dos salários desta escola faz do salário apenas uma expressão aritmética simples, da qual, a determinação desses é o resultado das relação entre o montante de capital e o tamanho da população. A abstração feita a nível a-histórico leva a escola a encontrar dificuldades de aceitação prática.

Julgar que o mercado é um ente auto-suficiente e que as constringões legislativas é que levam a colocar a economia em maus caminhos, faz da doutrina neoclássica defensora de um aporte liberal contrário em muito com a própria dinâmica capitalista moderna.

Antes, conjugá-la como sábia, achamo-lá falha em defender posturas com a de que a interação entre as forças de demanda e oferta não sofrem de um lado nem de outro pressão.

Na verdade, sabe-se que o equilíbrio econômico, em pleno

emprego é um estado ilídico e que não só o trabalho é a única variável, mas todos os outros elementos se constituem como variações dada a própria natureza do desenvolvimento do sistema.

Defendemos, contudo, o ponto-de-vista de que a determinação dos salários, do nível de emprego e desemprego da economia é dado pela demanda, que pelo poder que ocupa pode até não ser taxativamente o único elemento mas é de maior poder.

O aporte de capital que funciona como fundos para gestar o trabalho é de propriedade de uma só classe social, o que já deixa a outra em estado de fragilidade. Logo, o salário sendo uma variável instável guiada pela sombra de um conflito de classe, cumpre a difícil tarefa de ser governado por um mercado partidário do lucro, e que seguindo cegamente esta lógica prima pelo seu manitenimento. Como versa a escola neoclássica na sua íntegra, é o próprio capitalista que maximiza o seu lucro com o mínimo de custo (princípio hedonista).

O que pretendemos é desmistificar o aspecto do desemprego voluntário, atacando pela linha versada, de que a classe trabalhadora se constitui como classe social sem poder de decisão nesta conjugação. O voluntarismo passa por um aspecto até por vezes leviano e irreal. O desemprego ocorre não porque os trabalhadores não se sujeitem ao salário vigente da economia, embora que muitas vezes estejam abaixo do nível de subsistência,

mas por ser incompatível com o aumento da população que excede ao anterior, seja por via de aumento nos nascimentos ou pelos efeitos da migração.

Por fim o que se pretende com essas críticas é justamente afastar a idéia de que há um trabalhador e um salário homogêneo. A partir disso levanta-se um novo horizonte crítico, do tipo em que se assenta sobre os diferenciais e que se torna por si incompatíveis com a tese neoclássica de determinação dos salários pelo mercado. A teoria do capital humano que serve de suporte para explicação desses diferenciais, age sobre um campo conflituoso, e que portanto, cumpre a outra face da moeda de contradizer o equilíbrio através do desequilíbrio deixando mais uma vez a lacuna da soberania do indivíduo aberta. (Esse assunto será abordado com maior acuidade no capítulo 2).

CAPÍTULO II - DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS E AS TEORIAS DE ORGANIZAÇÃO SOCIAL DA PRODUÇÃO.

2.1 Introdução:

A atual discussão sobre os diferenciais de salários nos remete para vertentes teóricas que procuram encontrar privilégios no sentido de "salvar" a teoria neoclássica, neste capítulo será iniciada com uma colocação de ordem mais direta, mostrando como as políticas propostas pela teoria do capital humano serão utilizadas para colocar "panos quentes" à problemas que surgem com as divergências em relação ao trabalho e salários homogêneos.

Quanto aos diferenciais de salários e seus determinantes a colocação básica será uma crítica à teoria do capital humano, mostrando através da teoria da segmentação e do processo de hierarquização do trabalho, a diferenciação continua e não só a problemática do nível da escolarização impera. O problema do nível de qualificação decorrente das habilidades inatas ou adquiridas via educação e treinamento será avaliado como o elemento chave de nossa discussão. O problema que mais será debatido neste capítulo será a análise dos fatores explicativos dos diferenciais que suplantam a idéia de que a simples expansão da demanda é que reproduz os diferenciais nos diversos segmentos.

A luta de classes será evidenciada neste capítulo de forma

mais incisiva apelando para o horizonte levantado pelas teorias da organização social do trabalho, como elemento chave da nova divisão social do trabalho e conseqüentemente da geração de novos diferenciais.

2.2. A teoria do capital humano

O princípio básico da teoria do capital é incisivamente o resultado do investimento em educação ou em treinamento (ou ainda, em outra autovalorização por parte do indivíduo) como a escolha de horizontes largos, para lograr no mercado, tomando a idéia do esforço individual de melhores condições de auferir renda.

A teoria do capital humano forneceu fundamentação a teoria neoclássica, para explicar o aparecimento de diferenciais. A base de apoio do capital é o investimento que realiza o trabalhador em educação.

Baseado no princípio da racionalidade que envolve comparações de retorno e juros de mercado, a variável educação age como um elemento chave da proposta de investimento. Na medida em que o investimento em capital humano é realizado sobretudo em educação, percebe-se nitidamente as diferenças da qualidade de mão-de-obra. Dada essa vantagem, afirma-se que estes trabalhadores terão aumentadas a sua renda, uma vez que terão a

sua produtividade aumentada.

Penetrando nos meandros da teoria do capital humano, a melhoria do nível da especialização dos trabalhadores, o aumento das habilidades (por treinamento, muitas vezes) e o aumento crescente de acumulação de conhecimentos são tidos como fatores de alta relevância para o crescimento econômico. Deste mesmo ângulo é possível perceber que os adeptos dessa tese fazem do diferencial de especialização e do aprimoramento do trabalho a razão para implementar grandes diferenciais de salários existentes. Portanto, uma forma de promover uma distribuição mais equitativa de renda seria através da educação (Lisboa, pp. 13).

"A idéia de que a melhoria do nível de especialização, que levaria a uma maior produtividade, resultante de decisões deliberadas de investir, acarretou um viés, no sentido de superestimar a importância do investimento em educação e apontar de maneira inapropriada as causas de diferenças de renda individual"

A teoria do capital humano infere sobre o trabalho a grande responsabilidade pelas possíveis tentativas de alcançar a um nível de equilíbrio onde a distribuição de renda fosse a melhor possível. A oferta de trabalho, seria então guiada pelo trabalho especializado, que será a grande variável econômica responsável pelos diferenciais de salários.

"O capital humano¹¹ é sobretudo o resultado de investimento em educação, treinamento (ou ainda em outra forma de autovalorização por parte do indivíduo) tem como consequência a escolha, por parte dos que esposam esta idéia, da taxa de retorno como variável crucial"

A chamada que Ricardo Lima faz para a relação salários- educação, se reflete em críticas a maneira como educação e salários se relacionam. O acirramento do conflito entre categorias profissionais se caracteriza ainda mais como um conflito objetivo, tendo como escopo a direção ideológica do próprio capitalista que investe na formação do indivíduo para mais tarde apropriar-se da produtividade por este gerada, representado ainda mais a maximização de níveis de renda.

No seio conflito entre os trabalhadores nasce a disputa: a concorrência que se confunde entre as categorias comuns e passam a representar não um conflito de classes sociais mas uma luta entre os da mesma classe por níveis de renda e status maiores¹².

Existem sérias críticas a TRH, e a primeira aparece com uma observação importante derivada da educação formal, que age sobre o aspecto comportamental dos indivíduos que é a teoria da

¹¹ O raciocínio da teoria é o seguinte:

O INDIVÍDUO EDUCADO ----> MAIORES HABILIDADES E CONHECIMENTOS
----> MAIOR A SUA CONSCIÊNCIA ----> MAIOR PRODUTIVIDADE SE
REFLETE EM MAIORES SALÁRIOS.

¹² A teoria do capital humano diz em termos bem definidos que os aumentos de renda auferidos pelos indivíduos serão auferidos, a partir de seu nível de escolarização.

socialização (Ricardo Lima, pp. 231).

"Essa teoria nos diz que algumas pessoas são socializadas sobretudo na escola, para vir a ser trabalhadores que se comportem com alto grau de conformismo, que estejam disposto a sempre aceitar ordens, que cheguem com pontualidade ao trabalho, que saibam quando falar e quando calar, quando fazer perguntas e quando não, e etc. Em contraste, outras são educadas para tomar decisões, ser bastante independentes e criativas, sempre ponderar diferentes alternativas quando diante de um problema".

A educação como é colocada proporciona a manutenção do sistema capitalista, na medida em que constitui desde cedo relações de dominação com o meio. O futuro trabalhador recebe uma disciplina homogeneizadora que os leva a um processo de submissão e alienação. O conhecimento que acumula serve somente para que desempenhe bem sua função em uma organização burocrática. O trabalhador aprende desde a se comportar conforme o modelo tradicional existente. Aprende a respeitar a existência de uma hierarquia de cargos, que reforça ainda mais o fato de sua dominação. Outra questão que vem à tona é o fato da ascensão hierárquica, que só é possibilitada ao indivíduo, se caso ele conste de alguma credencial que lhe dê suporte.

Uma crítica relevante que se levanta em relação a isso é a teoria credencialista¹³ que afirma que a escola oferece

¹³ Credencialismo significa a derivação do status que o indivíduo assume no mercado de trabalho, implementando perfis de renda diferenciados que identifica nos diplomas escolares o sinal de persistência, interesse e uma série de outros fatores que levam os indivíduos a tornarem-se aptos a atingirem melhores escalas de salários.

credenciais, tornando assim mais simples a tarefa dos empregadores na seleção de seus empregados. Nesta teoria encontramos idéias que conferem a escola a única função de selecionar estudantes de acordo com background familiar, status sócio-econômico etc. sem que nenhuma socialização de fato ocorra. A partir daí, ao sistema educacional reforçaria as características originais do estudante, tornando a estratificação por grupos mais fácil. Tomando como base a idéia de que haja socialização pela entidade escolar esta cumpre o papel também de selecionar indivíduos para atividades X e outros para atividades Y, fazendo já neste estágio uma separação do senso científico.

Além dessas críticas de caráter acadêmico, existem outras de caráter empírico que servirão de base para nossa orientação durante a apresentação deste tema. Sua expressão ganha força quando observa-se que pessoas com a mesma dotação de RH, recebem salários diferentes. Uma visualização da questão é vista quando compara-se a vertente da segmentação de mercado como adjetivo da diferenciação dos salários.

2.3 Teoria da Hierarquização, uma explicação do aparecimento dos diferenciais.

A ênfase dada pela escola neoclássica no que se refere aos

diferenciais se referia apenas a oferta de mão-de-obra. Outro expoente é aberto quando colocamos a questão no que se refere ao debate acadêmico moderno levando-se em conta aspectos da demanda, da estrutura da indústria e da luta de classe.

A luta de classe entra com um grande adjetivo na análise dos diferenciais no sentido de que o próprio momento histórico traz para o debate a idéia da organização social do trabalho com a escola taylorista, fordista e a própria Teoria das relações humanas, TOSP, TAF, e gestão participativa outras que marcam um novo momento histórico na organização social da produção, que nos levam a conhecer na essência a fundamentação dos diferenciais de salários.

O estudo de tempos e movimentos proporcionou que houvesse a divisão e a especialização do operário. A divisão do trabalho de forma microsistêmica, tinha como intuito aumentar a eficiência de acordo com as aptidões de cada indivíduo. O trabalho intelectual foi separado do braçal, de forma a condicionar cada trabalhador de acordo com sua especialidade. Com essa especialização do operário proporcionou-se o que hoje se conhece em todo o mundo como padronização do trabalho, ou seja, uma vez que o operário executa apenas uma só operação de modo permanente, torna-se mais hábil, rápido e mecânico.

Tudo isso que enunciamos acima, são os fundamentos da

racionalização do trabalho. A racionalização traz em si o adjetivo que a constitui de forma relevante que promover meios de se evitar o desperdício de tempo, aumentando o rendimento dos operários e das máquinas.

Em "porque o processo de hierarquia reflete justamente a posição dos patrões", Steven Maglin coloca que a hierarquia embutida através da idéia da divisão social do trabalho, foi conduzida desde as organizações pré-capitalistas, como única forma de tornar o papel do capitalista indispensável. E abre o texto dizendo (Maglin, pp.50):

"Só pela separação das tarefas especializadas atribuídas a cada operário é que, antes da introdução de máquinas dispendiosas, o capitalista podia assegurar o controle da produção".

Imaginar o controle do processo de trabalho com neutralidade, isto é, puramente como objetivo de dividir funções que eram por demais onerosas a uns do que à outros, é por demais ingênuo. A divisão capitalista põem em prática, o princípio da subsunção do trabalho à dominação do patrão - baseado em preceitos de caráter imperiais, onde a imbelicização, a fraqueza cognitiva e em muitas vezes nenhuma qualificação, levam aos trabalhadores o registro de nenhuma vantagem para apresentar como prerrogativas para reclamar melhores salários.

Dado tudo isso que apresentou-se, percebe-se que a

tecnificação avançou fronteiras que perpassam a clareza da percepção cotidiana e se coloca como vantagem de classe: entre produtor e o mercado. é, portanto, trabalhando com a lógica maquinada pela tecnologia que se confere ao capitalista o poder de comandar "tarefas separadas a operários separados".¹⁴

O raciocínio que empreendemos sobre as considerações acima, do julgamento do interesse do capitalismo pela hierarquização, é que a autoridade do capital seja comprovada, haja vista que como não há como comprovar tal efeito, há pelo menos implementação de elementos comportamentais de classe, elementos subjetivos que cerceiam a idéia do fracionamento do processo de produção. O trabalhador não é cômico de si e nem de per si, age como um vigilante de seu patrão (Maglin, pp 51)!"

"cada vigilante tem uma tarefa completamente separada da dos outros e, por conseguinte, ninguém, a não ser o patrão, sabe o que é que exatamente se faz no final"

A hierarquização é um artifício utilizado pelo sistema para rotular os indivíduos de acordo com seu grau de instrução, estabelecendo dentro da ótica da divisão do trabalho um nivelamento para colocar os trabalhadores em confronto dentro de suas posições, nos organismos institucionais capitalistas. Dessa maneira há um redimensionamento das lutas entre proletariado e o capital, fortalecendo e legitimando a estrutura criada. Dessa forma os trabalhadores passam a lutar entre si para não perder as

suas posições, fazendo com que o conflito de classes passe a ser um conflito de classe.

Portanto, diante do conceito de hierarquia já definido, temos ainda que, este conceito está vinculado ao corte de funções ou seja, a qualificação entre os trabalhadores age como fator fundamental em relação a abertura do leque salarial no setor urbano.

Edmar Bacha, em A controvérsia sobre a distribuição de renda e desenvolvimento, explora aspectos da teoria sociológica da estratificação social¹⁵, procurando fundamentar a sua análise, na congruência de interesses de classe entre gerentes e proprietários, levando-se em conta o comportamento empresarial para deduzir uma relação direta entre remuneração gerencial e o lucro das empresas.

O autor leva em consideração, os aspectos sobre a remuneração gerencial referindo-se à teoria marxista da exploração, para criticar a teoria do capital humano e a teoria funcionalista da estratificação social. Os salários são

¹⁵ A implicação dessa idéia desemboca na separação entre propriedade e controle de uma nova classe sobre os proletários. Dois grupos surgem daqui:
a) classe média assalariada
b) burocratas
c) classe dirigente: proprietários, executivos, burocratas.
d) Classe dirigida: trabalhadores (semi-qualificados e qualificados) e funcionários.

analisados referindo-se ao microcosmo dos cargos operacionais e administrativos nas empresas.

A dicotomia básica dentro do capitalismo é dada pela relação trabalho assalariado, que opõe no mercado a força de trabalho aos meios de produção, transformando em capital pela apropriação privada. A existência de uma classe intermediária, a pequena burguesia.

A expansão do capital, traz a ampliação de novas classes intermediárias, que se colocam entre os proletários e os capitalistas. Há a decomposição do trabalho na própria decomposição do capital. Bacha chega a conclusão de que a divisão do trabalho seja dividida pela estrutura salarial.

Deve-se entender o sistema de classes como resultado da divisão hierárquica microcômica. E nela se pode observar que valores são assegurados a uma classe e a outra não. A hierarquia pode ser visualizada como sinônimo de segurança, status, poder e prestígio.

Segundo Bacha, a teoria dos diferenciais de salários que parte da análise da relação entre remuneração gerencial e os salários dos trabalhadores são as mesmas que explicam a repartição da renda entre capitalistas e assalariados nos modelos dicotômicos tradicionais. A chave, então, da determinação da

distribuição da renda é a taxa de exploração. Quanto a questão, puramente hierárquica, os salários são distinguidos simplesmente pelo posto que ocupam. Neste caso, a qualificação pelo grau de escolaridade terá um efeito marginal, no caso de gerentes a posição será obtida pelo posto na estrutura hierarquica (Bacha, pp 58).

"O comportamento dos salários dessa massa de trabalhadores, na verdade distingue-se dos demais, devido a muitos corresponderem a autoridade do proprietário"

Com a evolução deste processo aumentaram-se ainda mais as disparidades entre a classe trabalhadora a nível interno, criando-se categorias e mais categorias, cada vez mais fracionadas, que apelavam para as razões técnicas definidas pelo próprio mercado concorrencial- a única exigência estabelecida agora era a força dos músculos humanos e a eficiência- nada mais. A tecnologia é a disciplina que irá definir a direção do trabalho (Bacha, pp.59).

"De fato o trunfo da concentração sobre a dispersão foi tornado possível pelas vantagens do maquinismo".

Os hábitos do novo trabalhador, agora frágil e menos consciente, um indivíduo submisso, obediente, ciente dos seus deveres, êxito da função que ocupa, eficiente e sobretudo pouco qualificado para passar fora do contexto das decisões sobre salários.

Mas isso não deteve o espírito crítico do trabalhador no qual no sistema hierárquico "a vigilância" nada tinha a ver com a eficácia, pelo menos no sentido em que o termo é utilizado, disciplinar a Força de trabalho. Isto significava um aumento das quantidades produzidas pelo aumento do trabalho fornecido conservando-se, portanto, idêntica a relação anterior.

A vigilância da mão-de-obra na medida em que não era confundida com a disciplina, limitava-se a reduzir o salário real, ao acabar com os desvios de mercadorias e outras formas de fraude, modificava-se a partilha do bolo em proveito dos capitalistas.

Todas essas coisas eram organizadas em forma de atividades denominadas por homens livres. Todas as atividades estavam organizadas em corporações de ofícios restritas (Bacha, pp.61).

"Este dualismo no fim de contas não deve surpreender, pois não há interesse de manter trabalhadores independentes pra que produzam para o mercado"¹⁶,

A ótica está coerente com a ótica do imperialismo, no reino o rei quem prevalece, no capitalismo, o capitalista e quem prevalece.

Desta luta por melhores lugares, surge também o conformismo, na medida em que os capitalistas organizadamente,

não irão permitir que o todo participe das decisões com igualdade de condições. Os trabalhadores, então, tornam-se passivos, na medida em que ao reagir a estas circunstâncias, percebem que a realidade é de um jeito e não de como possivelmente queriam.

Por esta vertente, pode-se concluir que as escolas funcionam como unidades formais de implementar distintos desempenhos cognitivos, que infere não somente a mesmas formalizações, mas aplicabilidade práticas, no nível objetivo das habilidades cognitivas.

2.3 Teoria do mercado dual ou segmentação de mercado.

O mercado é entendido por esta teoria como sendo dividido em dois grupos: mercado primário e mercado secundário.

O primeiro caracteriza-se por hábitos de trabalho e empregos estáveis, salários relativamente altos, produtividade alta, progresso técnico dado pela existência de canais de promoção dentro das próprias firmas, pelo oferecimento do treinamento no próprio trabalho, é comum que os empregos neste mercado estejam associados a firmas grandes, às vezes até oligopolistas, com alta relação capital/produto.

O segundo mercado, é caracterizado por alta rotatividade de mão-de-obra más condições de trabalho, baixa produtividade,

estagnação tecnológica e níveis relativamente altos de desemprego. Os trabalhadores têm a oportunidade mínima de aumentarem sua renda por promoção, e onde não há organização trabalhista. Os empregos acham-se concentrados em pequenas firmas competitivas, que operam em mercados restritos e de demanda instável, que enfrentam ausência quase total de acesso ao capital, e que são suficientes para sustentar programas de qualificação de mão-de-obra e aquisição tecnológica moderna.

Nos mercados secundários, a formação da mão-de-obra é moldada segunda o próprio mercado local. As condições de emprego são sempre intermitentes, neste tipo de mercado há perda da própria ética do trabalho, dado que não há preferência por escolaridade, nem por habilidade cognitiva e nem por bagagem trazida por outras experiências de empregos.

O mercado primário qualifica-se pela alta produtividade da mão-de-obra implementada por elementos da própria segmentação do mercado de trabalho tais como: o feed-back positivo - ligados a fatores direta e indiretamente ligados a qualificação do trabalho, que esbarram em elevados índices de produtividade.

Dentro da teoria da segmentação de mercado, assinala-se a sua origem em três vertentes explicativas (lisboa, pp. 19), quais sejam:

1) Ajuste alocativo - Esta abordagem enfatiza os fatores do lado

da oferta de mão de obra, como os responsáveis pela estratificação do mercado de trabalho. Para seus defensores, os empregadores procuram ganhar eficiência mantendo uma diversificada equipe de trabalhadores capaz de adaptar a produção aos níveis de demanda a serem satisfeitos. Os empregadores oferecem diferentes condições internas de trabalho, salários condições de salários conforme a demanda de mercado se comporte. Se a demanda é estável, estão no mercado primário; se é instável estão no secundário. Dadas esses aspectos os indivíduos determinarão sua entrada no mercado de trabalho a partir de: anos de escolarização, experiência, classe social à que pertence, sexo, e etc.

2) Demanda de mão-de-obra - A segmentação tem origem na estrutura industrial perante às condições de funcionamento do mercado. Admite-se que exista um centro oligopolista e uma periferia competitiva. As firmas do centro representam elevada produtividade, grandes lucros, grande densidade de capital, etc. Os trabalhadores aqui neste quadro são mais treinados e detem um alto nível técnico, são sindicalizados e se sentem estimulados a reivindicar maiores salários, em função da elevada lucratividade. A periferia, por sua vez, é formada por firmas competitivas, pequenas, utilizam técnicas intensivas em mão-de-obra, apresentam baixa produtividade, baixo lucro e ocupam um mercado instável. Por essa razão, empregam mão-de-obra de fácil reposição, sem muitas qualificação e com pouca sindicalização. Portanto, os

trabalhadores deste segmento recebem baixos salários e não gozam de estabilidade no emprego.

3) luta de classe - A segmentação é vista por este ângulo de análise, como uma estratégia das empresas, notadamente as grandes, a fim de proteger seus lucros das pressões salariais dos trabalhadores, quer no local de trabalho, quer no plano político social. É uma estratégia de "dividir para governar". Seu resultado prático tem sido: desviar a atenção dos trabalhadores da conscientização de classe, reduzir sua solidariedade, diminuir seu poder de barganha, estabelecer grandes dificuldades de mobilidade entre segmentos e dividir os trabalhadores em grupos, a fim de legitimar o controle e a autoridade entre os trabalhadores superiores e subordinados. Finalmente esta segmentação teria como objetivo fortalecer o controle sobre o processo de trabalho e manter a hegemonia do poder da classe capitalista.

Determina-se a partir disso, algumas categorias que determinam o nível dos salários na economia:

a) estrutura produtiva - privilegiando certas características da estrutura produtiva dos setores e das regiões nas quais estas se localizam;

O fato de definir os diferenciais de trabalho, como ponto crucial via política gerencial da contratação da mão-de-obra, é

justamente as implicações de ordem interindustriais, sendo objeto de grande relevância estrutura e o tamanho das firmas. Um bom exemplo disso é a folha de salários de algumas destas, que normalmente são balizadas pela receita gerada pelo lucro das vendas, agindo como fator de limitação à política de salários. As influências mais significativas que os salários recebem a nível de elevação, que podemos registrar são as épocas de crescimento econômico.

b) Características pessoais - indicam a expressão em que baseia os atributos da mão-de-obra empregada;

Esses atributos são: a raça, o status que o indivíduo ocupa, etc.

c) Estrutura sindical - efeito constituidor de diferenciais, age sobretudo na formação de barreiras contra o rebaixamento abrupto dos salários em períodos de rigidez, causam impacto na concentração e promovem a fluidez dos salários reais. O grau de organização em determinadas categorias também representam fator de grande influência para aumentos de salários. Os salários também aumentam em atividades onde mais cresceu o nível de emprego.

Diversos fatores se aglutinam na determinação dos diferenciais de salários aos quais estão na realidade, incorporados nas três vertentes acima citadas. Diversos estudos

como o de Ismael de Oliveira e Paulo Vieira da Cunha, chegam a afirmar que pelo lado da oferta um peso considerável que se pode estabelecer é sobre as variáveis de cunho pessoal, tais como sexo, raça, idade, emprego, educação, estado civil, sobre a variável salários. Estas variáveis são eleitas como as principais, mas não deixam de existir também outras de cunho significativo também, como a educação, que já foi exaustivamente debatido. Pelo lado da demanda, o peso seria no resíduo das primeiras, citadas em bloco, tidas como variáveis desestruturais, tais como: ocupação e tamanho da indústria, região e tamanho da cidade e sindicato. Destacam-se de relativa importância a região, status sindical e a cidade, que explicam de certo modo a variância dos salários e etc. E no entanto (Paulo Vieira da Cunha, pp.131),

"O salário é uma função das características pessoais e é igualmente certo postular que o salário é uma atributo do cargo, variando pouco e erraticamente, com as possíveis desigualdades nas características daqueles que os poupam".

Os atributos individuais influenciariam os salários apenas na medida em que eles fossem efetivamente eficazes em garantir o acesso as posições desejadas. O fundamental, como diz Cunha, seria o de analisar os próprios mecanismos de acesso: a transformação da distribuição de qualificações, ou seja, a oferta de mão-de-obra, isto é, força de trabalho propriamente dita.

Uma explicação plausível é a de instabilidade e

sazonalidade das horas trabalhadas, sendo este o principal agravante dos diferenciais salariais. No setor secundário o parâmetro é o salário-hora e os cargos de responsabilidade.

No setor primário, a determinação dos salários não depende tanto do parâmetro homens/hora, mas pelo próprio treinamento adquirido no próprio local de trabalho, evitando a aparição de externalidades. Neste segmento de mercado, a funcionalidade chega até a termos negativos, onde nos leva a crer que aqui a teoria da socialização casa com todas as desigualdades da distribuição de renda. É algo gritante e age de forma a liderar a desigualdade da própria dualidade.

Síntese do Capítulo 2

A finalidade deste capítulo é fazer um ligeiro apanhado da literatura relacionada à teoria do capital humano, apontar as críticas mais relevantes e apresentar uma resenha, também curta, a outras teorias que se colocam como alternativas a proposta da teoria do capital humano e da explicação dos diferenciais.

Pela teoria do capital humano, as diferenças de renda podem ser compreendidas pelos diferentes níveis de investimento em capital humano. O nível de investimento em capital humano depende da interação entre demanda de recursos para investir e disponibilidade de recursos (oferta). A demanda está inversamente relacionada com a taxa de retorno, enquanto a oferta está diretamente relacionada com a taxa de juros.

Como ponto crítico em relação à teoria do capital humano (O mesmo item já foi comentado graficamente no item 1.6 deste trabalho) apresenta-se a dispersão das curvas de demanda e também da oferta, onde esta é vista como de dispersão pela dificuldade de se medir a habilidade, inteligência e até mesmo cognoscência dos indivíduos. O defeito, portanto, mais relevante da teoria do capital humano, é o de supor que dado um certo nível de habilidade, indivíduos A, B, ou C tinham a liberdade de escolher a quantidade de educação a ser procurada pelo mercado e assim demarcarem muito antes o nível de renda posteriormente recebido.

é difícil crer que os indivíduos involuntariamente escolham esse tipo de alternativa, além do mais seria necessário, colocar na sociedade fundos com características intermináveis destinados a educação e um mercado estático que não mude ao longo do tempo, para que assim receba sempre contingentes de indivíduos com os padrões educacionais lançados.

No que toca à distribuição de renda, a teoria da segmentação se preocupa com o funcionamento do mercado de trabalho, na perspectiva de explicar apenas o diferencial, pois ali é onde se gera a renda. Considera-se que o papel da educação na distribuição de renda é bastante limitado, embora possa ser importante para a alocação de trabalhadores em diferentes segmentos

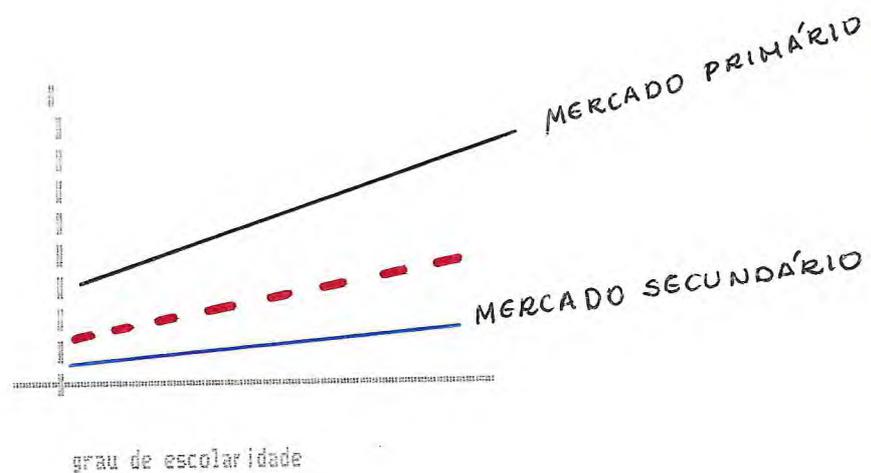
Pela demonstração gráfica, fica mais evidente comprovar que nos trabalhadores com escolaridade zero, a faixa salarial é praticamente a de subsistência, ou por vezes até abaixo dela. Para os trabalhadores que retém algum tipo de grau de escolarização formal a faixa de salário tendem a ser ascendente se situando acima da linha do nível de subsistência.

No mercado secundário existe um exército de reserva flutuante e homogeneidade da mão-de-obra, a rotatividade do trabalho depende apenas das variações na demanda dos bens ali produzidos, enquanto as diferenças de recursos humanos não

interessam ao empregador. Portanto, diferenças de salários entre os dois segmentos, primário e secundário.

No mercado primário o salário depende da produtividade e de certos procedimentos das firmas, no sentido de oferecer maior segurança a seus empregados e, em troca disto, "Comprar" a lealdade dos trabalhadores e uma certa proteção contra greves e interrupções. Neste mercado de trabalho, a mobilidade ocupacional é importante para estimular o trabalhador e manter as diferenças de salários. Como a mobilidade ocupacional é limitada, promove-se assim a segmentação dentro do próprio mercado primário, o que contribui ainda mais para a desigualdade da distribuição de renda.

Renda Média



Durante o ciclo econômico a segmentação também reforça a desigualdade de renda. Na recessão, os trabalhadores secundários sofrem mais e podem ter redução de salário, enquanto que o

trabalhador primário é protegido pela legislação social, sindicato ou pelo fato de sua empresa poder suportar maiores períodos de recessão e não querer se desfazer de mão-de-obra treinada. Assim, a renda média do trabalhador secundário cai mais do que a do trabalhador primário. Durante a expansão, os trabalhadores primários tendem a se apropriar de parcelas relativas a ganho de produtividade, de modos que o diferencial de renda entre os dois segmentos estará se elevando.

CONCLUSÕES

As conclusões mais relevantes deste trabalho podem ser vistas sob dois grupos. O primeiro reúne as observações feitas pelos teóricos clássicos que correlacionam três categorias econômicas: teoria do valor, divisão social do trabalho no âmbito da organização da produção e a determinação do preço do trabalho. Do ponto-de-vista analítico, as construções que aqui se apontam demonstram a singularidade e a interdependência entre os salários e o processo de formação da produção. O que é relevante destacar nesta idéia é que a força de trabalho e as máquinas são ambos produtos do trabalho e por manterem essa mesma característica produzem valor.

No que concerne a força de trabalho, como nos escritos de Cláudio Vieira, a produção se dá tendo a força de trabalho como balizadora, isto é tendo em mente que deverá ser produzido mercadorias que pagem o salário no valor da reprodução da força de trabalho.

Em síntese, procurou-se realçar que na questão da determinação do valor da força de trabalho interferem dois componentes. De um lado, o grau de desenvolvimento da produtividade do trabalho nas atividades que, direta ou indiretamente, contribuem para o fornecimento dos meios de consumo que garantem a reprodução da classe trabalhadora. Do outro lado, o valor da força de trabalho que está associado às chamadas feitas pela teoria do capital (assunto que tratamos no capítulo 2) em termos da escolarização ou em termos da segmentação de mercado em relação ao status regional ou mesmo a posição que a indústria ocupa no mercado.

O segundo grupo, contempla as expressões históricas que por sua vez, constitui os passos concretos da idéia dos diferenciais.

Neste mesmo grupo observa-se que a argumentação da escola neoclássica torna-se frágil em relação ao salário homogêneo e o trabalho homogêneo. Sabemos que a partir do Taylorismo-Fordismo, a história da organização do trabalho deu uma guinada, revertendo os quadros e conceitos de espacialização, eficiência e rapidez. Aparecem aqui efeitos que foram contemplados em separado, no sentido de avaliar até que ponto a hierarquização da produção, leva o aparecimento de diferenciais e até que ponto leva uma melhor coordenação do regimento da produção.

Por fim, foi achamos que nosso objetivo foi alcançado de estabelecer uma ligação entre a teoria do valor nos clássicos, a problemática dos diferenciais e as teorias da organização social do trabalho, tudo isso num esforço coordenado de tentar tirar uma conclusão lógica de que o valor prescinde do trabalho, a organização social vem para remeter ao trabalho as funções objetivas da reprodução do capital e os diferenciais são o resultado da própria anarquia do sistema. Com isso acha-se que foi válida esse pretensão estudo em que possibilitou a mim crescer muitíssimo e trouxe grande amadurecimento acadêmico.

LIMA, R. Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 10, n.1, p.217-72, abr. 1980.

LISBOA, A. Os diferenciais de produtividade, salários e excedente na indústria: uma abordagem teórica, (texto para discussão n. 103), UFC/CAEN, 1991.

OLIVEIRA, I. A teoria dual de mercados de trabalho e a determinação de salários na indústria de Pernambuco. Brasília, IPEA/IPLAN, 1989. (Texto para discussão nº 16).

MACEDO, R. Salários em teoria econômica, Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1987.

MARX, K. O capital, crítica da economia política, livro I, São Paulo, Difel, v.1,2, 1983. (Série Os Economistas)

---- Teorias da mais-valia - história crítica do pensamento econômico, livro 4, vol.I, Civilização brasileira, 1980.

---- Salário, preço e lucro - o rendimento e suas fontes, 1982, abril cultural, São Paulo.

RICARDO, D. Princípios de economia e tributação, Lisboa, Ed. Fundação Calouste Gullbenkian, 1965.

SMITH, A. A riqueza das nações, São Paulo, Abril Cultural, 1983.