

ENSAIO

## A politização dos salários em mercados heterogêneos

*Carlos Aguiar de Medeiros* <sup>(a)</sup>

### Resumo

A economia brasileira chegou ao início dos anos 1980, após 30 anos de intensa industrialização e modernização de pautas de consumo, com a fisionomia de uma “economia de baixos salários”, caracterizada por um amplo descolamento entre os níveis de progresso técnico e padrões de consumo, de um lado, e as condições de remuneração e consumo da maioria dos assalariados, de outro. Esse “desencontro” não se confunde com a existência de salários baixos dispersos em atividades de baixa produtividade. Trata-se, antes, de característica decorrente do padrão de crescimento econômico, do perfil das instituições e dos mecanismos de formação de preços forjados durante o período de industrialização no Brasil. Baixos salários, rápido crescimento e modernização do consumo não são, porém, particularidades brasileiras ou do desenvolvimento latino-americano. Itália e Espanha são exemplos de países europeus que também passaram por “milagres econômicos”, modernizaram hábitos de consumo e produziram mercados de trabalho com traços semelhantes ao brasileiro. Nesse sentido, o objetivo do artigo é apresentar um breve estudo comparativo de regimes salariais em capitalismos tardios, buscando ressaltar a segmentação do mercado de trabalho, a influência do excedente de mão de obra e a faceta política da determinação dos salários, da distribuição de renda e da capacidade de consumo.

**Palavras-chave:** Mercado de trabalho; Determinação dos salários; Distribuição de renda.

**JEL:** J31, J82, O57.

(a) Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Brasil.

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-6023-631X>

E-mail: medeiros@ie.ufrj.br



Nota: Este artigo é baseado no primeiro capítulo da parte II da tese de doutorado do autor, orientada pela Profa. Maria da Conceição Tavares, defendida em 1992 no Instituto de Economia da UNICAMP (Medeiros, 1992).

## The politicization of wages in heterogeneous markets

### Abstract

The Brazilian economy reached the early 1980s, after 30 years of intense industrialization and modernization of consumption patterns, with the appearance of a "low-wage economy", characterized by a wide gap between levels of technical progress and consumption standards, on the one hand, and the conditions of remuneration and consumption of most wage earners, on the other. This "mismatch" should not be confused with the existence of low wages scattered across low-productivity activities. Rather, it is a characteristic resulting from the pattern of economic growth, the profile of institutions, and the price formation mechanisms forged during the period of industrialization in Brazil. Low wages, rapid growth, and modernization of consumption are not, however, unique to Brazil or Latin American development. Italy and Spain are examples of European countries that also experienced "economic miracles", modernized consumption habits, and produced labor markets with characteristics similar to those in Brazil. In this sense, the objective of this article is to present a brief comparative study of wage regimes in late capitalism, seeking to highlight labor market segmentation, the influence of labor surplus, and the political aspect of wage determination, income distribution, and consumption capacity.

**Keywords:** Labor market; Wage determination; Income distribution.

## La politicización de los salarios en mercados heterogéneos

### Resumen

La economía brasileña llegó a principios de la década de 1980, tras 30 años de intensa industrialización y modernización de los patrones de consumo, con el aspecto de una "economía de bajos salarios", caracterizada por una amplia desconexión entre los niveles de progreso técnico y los patrones de consumo, por un lado, y las condiciones de remuneración y consumo de la mayoría de los asalariados, por otro. Este "desajuste" no debe confundirse con la existencia de salarios bajos dispersos en actividades de baja productividad. Se trata, más bien, de una característica derivada del patrón de crecimiento económico, del perfil de las instituciones y de los mecanismos de formación de precios forjados durante el período de industrialización en Brasil. Sin embargo, los bajos salarios, el rápido crecimiento y la modernización del consumo no son particularidades brasileñas ni del desarrollo latinoamericano. Italia y España son ejemplos de países europeos que también experimentaron "milagros económicos", modernizaron los hábitos de consumo y produjeron mercados laborales con rasgos similares a los brasileños. En este sentido, el objetivo del artículo es presentar un breve estudio comparativo de los regímenes salariales en los capitalismos tardíos, buscando destacar la segmentación del mercado laboral, la influencia del excedente de mano de obra y la faceta política de la determinación de los salarios, la distribución del ingreso y la capacidad de consumo.

**Palabras clave:** Mercado laboral; Determinación de salarios; Distribución del ingreso.

## La politicisation des salaires sur des marchés hétérogènes

### Résumé

Au début des années 1980, après 30 ans d'industrialisation intense et de modernisation des modes de consommation, l'économie brésilienne présentait les caractéristiques d'une "économie à bas salaires", marquée par un écart important entre, d'une part, les niveaux de progrès technique et les modes de consommation et, d'autre part, les conditions de rémunération et de consommation de la majorité des salariés. Ce "décalage" ne doit pas être confondu avec l'existence de bas salaires dispersés dans des activités à faible productivité. Il s'agit plutôt d'une caractéristique découlant du modèle de croissance économique, du profil des institutions et des mécanismes de formation des prix forgés pendant la période d'industrialisation au Brésil. Les bas salaires, la croissance rapide et la modernisation de la consommation ne sont toutefois pas des particularités brésiliennes ou propres au développement latino-américain. L'Italie et l'Espagne sont des exemples de pays européens qui ont également connu des "miracles économiques", modernisé leurs habitudes de consommation et produit des marchés du travail présentant des caractéristiques similaires à celles du Brésil. En ce sens, l'objectif de cet article est de présenter une brève étude comparative des régimes salariaux dans les capitalismes tardifs, en cherchant à mettre en évidence la segmentation du marché du travail, l'influence de l'excédent de main-d'œuvre et l'aspect politique de la détermination des salaires, de la distribution des revenus et de la capacité de consommation.

**Mots-clés:** Marché du travail; Détermination des salaires; Distribution des revenus.

## Introdução

Neste ensaio pretendemos observar alguns aspectos históricos da formação dos salários industriais nas experiências italiana, espanhola e brasileira nos anos de ouro do capitalismo (as décadas de 1950, 1960 e 1970). Consideramos a formação dos salários um resultado nacionalmente diferenciado das interações entre os mercados de trabalho, as instituições e os padrões de crescimento. A inclusão do Brasil ao lado das experiências italiana e espanhola poderia causar pertinentes indagações. Afinal, nos estudos comparativos, o caso brasileiro é tradicionalmente confrontado com as experiências latino-americanas ou, mais recentemente, com as dos países asiáticos.

Ao colocarmos o Brasil ao lado da experiência italiana e espanhola não pretendemos negar o discurso da especificidade, associada à formação da periferia latino-americana. Mas queremos argumentar que – a despeito das amplas diferenciações históricas, de inserção internacional e do grau do desenvolvimento socioeconômico quando do arranque industrial do pós-guerra – tanto a Itália quanto a Espanha apresentaram características comuns com o caso brasileiro, com características associadas às industrializações retardatárias do século XX, nas quais a implantação da grande indústria se deu de forma acelerada e concentrada num espaço econômico marcado por profundas descontinuidades sociais, econômicas e políticas.<sup>1</sup>

Nosso objetivo, longe de pretender uma análise histórica das industrializações nos três países, limita-se a buscar em cada caso aqueles aspectos que, de algum modo, pareceram ter maior relevância para o entendimento da dinâmica e da formação dos salários em suas articulações com as instituições e o padrão de crescimento.

A despeito de amplas diferenciações nacionais, os três países vivenciaram, naqueles anos dourados, períodos de crescimento extraordinário (o “milagre econômico” italiano de 1956-1963, o espanhol dos anos 1960, e o brasileiro do final da década de 1950, depois 1968-1973), caracterizados pela internalização dos setores industriais típicos ao padrão manufatureiro norte-americano do pós-guerra. De algum modo, foram comuns aos três países as seguintes características:

<sup>1</sup> O caso italiano merece uma qualificação adicional. De acordo com Bagnasco (1988), a Itália foi a pátria do capitalismo originário, antes da primeira revolução industrial, mas, não obstante, um “*later comer*” no processo de industrialização. Por outro lado, a formação do Estado nacional italiano possui pouco mais de cem anos. “A consequência deste precedente histórico é a coexistência, ao mesmo tempo, de formações sociais que possuem diferentes raízes no tempo e no espaço. [...] Daí deriva uma situação complexa de grau de *descontinuidade estrutural* que está provavelmente na base tanto da dificuldade de governo quanto da vitalidade e adaptabilidade em geral atribuída a sociedade italiana” (Bagnasco, 1988, p. 13, grifo meu). A destruição de importantes setores industriais durante a guerra reforça a característica de descontinuidade do capitalismo italiano.

No caso espanhol, após um significativo crescimento industrial entre 1913 e 1935 – que assumiu as características dos “*later comers*” europeus – a industrialização atrasou-se fortemente entre 1935 e 1950, para retomar uma trajetória expansiva findo o período autárquico (Carreras, 1988).

1. alta polarização regional da industrialização (o norte italiano, o país Basco e a regido de Madrid na Espanha, o sudeste brasileiro) e significativas áreas de atraso (o sul italiano, o sul espanhol, o nordeste brasileiro);
2. grande concentração dos mercados pelas grandes empresas e forte peso das *holdings* estatais (o IRI italiano, o INE espanhol, o núcleo produtivo estatal no Brasil);
3. acelerada modernização dos padrões de consumo;
4. amplas desproporções setoriais, heterogeneidade produtiva e, em particular, significativo atraso na agricultura de alimentos;
5. alto peso das pequenas e médias empresas de baixa produtividade no emprego assalariado urbano;
6. ampla segmentação dos mercados de trabalho e elevado subemprego;
7. grandes excedentes de mão de obra em razão de intensos fluxos migratórios das regiões deprimidas e rurais para as áreas urbanas e industriais (forte fluxo migratório na Espanha e na Itália para o exterior, e no Brasil para as áreas da fronteira agrícola);
8. baixos salários de base nos momentos de “arrancada” industrial.

Tanto na Itália quanto na Espanha e no Brasil a questão distributiva (em particular, a formação dos salários) foi fortemente politizada. Na Itália, o avanço da industrialização numa sociedade segmentada e num quadro político liberal e democrático se deu com negociações coletivas centralizadas com ampla participação das centrais sindicais e direito de greve. Mas a alta fragmentação das empresas tornou o sindicalismo italiano – ou melhor, o corporatismo do trabalho – de baixa representatividade. Por outro lado, a extrema fragilidade externa da economia italiana, sobretudo nos anos 1950 e 1960, e os desafios econômicos e políticos postos a partir do final da segunda guerra mundial impuseram aos sindicatos, em particular a CGIL (Confederazione Generale Italiana del Lavoro, ligada ao Partido Comunista Italiano), uma linha de moderação salarial e redução dos conflitos. Esta linha, antes de ser uma imposição inevitável da economia, decorreu claramente de um posicionamento político.<sup>2</sup> Vista de outro ângulo, a questão distributiva (e não apenas salarial) esteve associada na Itália à estrutura da representação política dos interesses. As relações políticas entre a Democracia Cristã e as pequenas e médias empresas constituem um dos elos – o mais conhecido – entre política, voto e distribuição, que marcaram a história italiana depois do fascismo.

4

No caso espanhol e no brasileiro, o núcleo essencial da politização distributiva foi constituído pelo Estado, através de relações corporativas com os grupos e blocos econômicos e o sindicalismo oficial. Ao contrário da Itália, naquele período o controle dos salários se deu de forma autoritária, a partir de uma política de Estado, num ambiente em que os partidos de

<sup>2</sup> A “Svolta di Salerno” encontra-se comentada em Medeiros (1992, parte II, cap. 2).

base operária estavam à margem da vida política, os contratos coletivos eram descentralizados e os sindicatos setoriais tinham baixa representatividade nas fábricas.

Rápida industrialização, ampla segmentação na estrutura produtiva e social e politização da distribuição marcaram a história de países que se caracterizaram por trajetórias e constrangimentos macroeconômicos muito distintos. A Itália, que aderiu imediatamente ao regime de paridades cambiais fixas criado em Bretton Woods e reduziu rapidamente as tarifas protecionistas, praticou uma política monetária rígida ao tempo em que fazia da dinâmica das suas exportações uma via crucial para o crescimento econômico. O conflito entre a estabilidade monetária – governada pela dinâmica do setor externo – e as necessidades de crescimento numa economia fortemente heterogênea e marcada por amplo desemprego estrutural, caracterizou a história da política macroeconômica italiana. Uma dinâmica nada semelhante ao “keynesianismo do pós-guerra”.<sup>3</sup> No “milagre econômico” italiano, a emigração foi massiva e, no nível da estrutura econômica, gestou-se ampla descontinuidade tecnológica e produtiva entre os setores voltados para o mercado externo e aqueles dirigidos ao mercado interno.

A Espanha realizou nos anos 1960 um poderoso esforço de industrialização nos marcos de uma economia fechada, ainda que progressivamente voltada à maior integração europeia, dirigida prioritariamente ao mercado interno e com muito mais autonomia para gerir sua moeda e crescimento econômico. Porém, sua fragilidade externa e tensões inflacionárias derivadas de desequilíbrios estruturais conduziram a uma política econômica de controles diretos sobre os preços básicos da economia e, em particular, os salários. Ainda que a taxa de desemprego fosse menor que a italiana, a Espanha também se industrializou ao tempo em que fortes correntes migratórias se dirigiam ao exterior.

O Brasil pós-1964 assemelha-se mais ao caso espanhol, em que o maior espaço de crescimento e a maior autonomia na gestão da moeda foram acompanhados por controles diretos do Estado sobre preços e salários, mas buscando uma convivência com a inflação, intervindo ativamente nos mecanismos de formação e coordenação de preços e salários. Ao contrário da Itália e Espanha, não houve qualquer “ajuste” da oferta de trabalho em direção ao exterior, e a explosão demográfica nas décadas de 1950 e 1960 foi incomparavelmente maior, magnificando-se, a despeito do intenso crescimento do emprego, em formidáveis massas marginais nos grandes centros urbanos.<sup>4</sup> Esta questão, de profundas dimensões sociais, não encontra paralelo histórico no mundo europeu, singularizando o caso brasileiro.

Em diferentes momentos e com estruturas políticas diversas, os três países vivenciaram amplas tensões sociais e políticas colocando na ordem do dia a questão de

<sup>3</sup> O keynesianismo é aqui referido ao manejo de políticas monetárias e fiscais visando à manutenção do pleno emprego, desvinculado da difusão de padrões de produção e consumo do fordismo.

<sup>4</sup> Uma simples informação esclarece a diferença: em 1950 o Brasil e Itália possuíam uma população semelhante. Em 1980, a Itália possuía a mesma população de 1950, ao passo que no Brasil a população havia dobrado.

reformas que permitissem uma superação dos desequilíbrios estruturais e maior incorporação social. No caso italiano, o debate dos anos 1960 sobre a necessidade do plano econômico e das reformas sociais assumiu indiscutível importância política: a sua frustração foi evidenciada numa inusitada expansão do conflito operário concentrada no “outono quente” de 1969. De certa forma, este episódio resultara de um acúmulo de tensões que não puderam desaguar via saídas políticas e reformistas propostas por socialistas e comunistas. Na Espanha, sua versão do “outono quente” deu-se logo após, nos estertores do franquismo. Menos do que a Itália, para o pensamento reformista espanhol a questão das reformas concentrara-se na conquista democrática do Estado. Marcaram os anos 1970 em ambos os países: a legalização das centrais sindicais e a democracia na Espanha e a criação e generalização dos direitos sociais na Itália. Houve uma forte descontinuidade distributiva nesta década, afirmando-se também nestes países as características mais gerais da industrialização europeia, onde a elevação sustentada dos salários reais deveu-se a mudanças nas coalisões distributivas.

Também no Brasil, no início dos anos 1960, colocava-se intenso debate sobre a necessidade de reformas estruturais que apontassem para um estilo de desenvolvimento menos concentrado e excluente. A supressão da democracia e o autoritarismo, a partir de 1964, aprofundaram as características desigualitárias do padrão de crescimento, postergando, a despeito do incontestável êxito econômico e industrial, as reformas que – muito mais do que na Itália e Espanha – colidiam com estruturas políticas e instituições de propriedade egressas de relações sociais de produção agrárias e mercantis. No que diz respeito às relações de trabalho, o autoritarismo brasileiro diferenciou-se fortemente do espanhol. Na Espanha, o pacto autoritário com os sindicatos corporativos trocava o silêncio das fábricas por uma forte estabilidade no emprego. No Brasil, não houve trocas, pois o autoritarismo nas fábricas e, simultaneamente, o “moinho satânico do mercado de trabalho”<sup>5</sup> disciplinavam uma força de trabalho que, muito mais que nos demais países, expandia-se em proporções absolutas e relativas inusitadas.

O transplante de técnicas, o desenvolvimento de um sistema de grandes empresas e a difusão de padrões de consumo provocaram nos três países uma intensa segmentação nos mercados de trabalho e nos parâmetros de formação dos salários. Com efeito, nessas economias – ao contrário do que se passou nos EUA no pós-guerra – o grau em que as grandes empresas controlam a dinâmica do crescimento, os mercados e as instituições do trabalho é inteiramente distinto. A heterogeneidade produtiva, a maior subordinação aos constrangimentos impostos pelo balanço de pagamentos, o tipo de inserção internacional, a matriz institucional, em conjunto, impuseram uma dinâmica econômica e política não redutível à lógica e à dinâmica de um sistema de grandes empresas industriais. Nesse ambiente, a implantação tardia da grande indústria cria amplas descontinuidades nas estruturas produtivas e no mercado de trabalho. A rapidez da industrialização, da globalização e do crescimento – uma característica

<sup>5</sup> A expressão é inspirada em K. Polanyi (1957).

dos capitalismos tardios – colocou em curso intenso processo de deslocamento populacional; a concentração do capital e a destruição de formas produtivas tradicionais no campo criaram em torno das grandes metrópoles amplos bolsões de força de trabalho.<sup>6</sup> A desproporção entre o controle dos mercados de produtos e o peso da grande empresa no emprego assalariado e as profundas diferenças de produtividade entre grande e pequena empresa constituíram um aspecto essencial dessas formações. A intervenção do Estado afirmou-se não apenas na promoção do crescimento, compatibilização intersetorial e articulação entre blocos de capital, mas também na regulação dos mercados de trabalho e formação dos salários. Com efeito, estes se tornam fortemente politizados. São duas as características principais: o conflito entre os mecanismos de formação dos salários e os constrangimentos macroeconômicos globais; a maior heterogeneidade e desigualdade nos mecanismos de formação dos salários.

Nessas economias a integração dos mercados de trabalho (isto é, a formação de um mercado de trabalho nacionalmente unificado) não decorre da subordinação e articulação dos grandes setores à lógica expansiva e à dinâmica das grandes corporações. Em capitalismos tardios, as relações capitalistas nascem desacompanhadas das forças produtivas que lhes são típicas (Cardoso de Mello, 1982). O desdobramento desta proposição para os mercados de trabalho é o reconhecimento de que a forma salário afirma-se num contexto em que uma grande proporção do excedente de trabalho é “irrelevante para a economia”, ou melhor, é “marginal” (Hobsbawm, 1969). A regularização do contrato do trabalho pelo Estado e pela grande empresa segmenta, recorta e subordina um mercado amplo, desestruturado, não especializado, povoado por empregadores e assalariados precariamente ocupados e em atividades de baixo valor agregado e baixos salários. Nesses mercados predominam a volatilidade, a incerteza e a desregulamentação. Entretanto, o peso das grandes empresas no mercado de produtos e na modernização global das economias é desproporcional ao seu peso no mercado de trabalho. Desse modo, os setores desestruturados do mercado de trabalho, longe de viverem à margem, em circuitos próprios, integram-se crescentemente e de forma subordinada na produção e comercialização de bens e serviços em infinitas interfaces com os setores modernos das grandes empresas. Nessa particular sociedade de consumo de massas convivem técnicas e processos de formação de rendimentos amplamente diferenciados.

Celso Furtado (1972), centrando-se na América Latina e no Brasil em particular, buscou distinguir analiticamente o subdesenvolvimento dos capitalismos tardios. O primeiro se caracterizaria por um tipo de formação econômica em que a modernização dos padrões de consumo é assíncrona com base técnica. De forma semelhante, Graziani (1989) desenvolveu um raciocínio análogo para a Itália. Essa desarticulação estaria associada a padrões distributivos altamente concentrados. Penso, entretanto, que a mensagem mais duradoura desta proposição está na negação, em determinadas sociedades, daquelas interações entre

<sup>6</sup> Ainda que, tanto no caso espanhol quanto no italiano, a imigração tenha se constituído em um importante escoadouro.

produção e consumo de massas e altos salários, que os franceses denominaram de “fordistas”. A crítica ao reducionismo econômico dos padrões distributivos no capitalismo moderno – como implícito na noção do fordismo – não impede de buscar nesta proposição alguns aspectos convergentes com as afirmações anteriores. Nas economias de industrialização tardias, a lógica da industrialização e do consumo não dissolve, mas se articula com mecanismos de valorização mercantil e instituições sociais e políticas que guardam ampla autonomia. Por outro lado, chama atenção para a integração de mercados de bens simbólicos, para a formação de uma sociedade de consumo de massas que se reproduz em contextos nacionais fortemente heterogêneos do ponto de vista da estrutura do emprego, dos mercados de trabalho e dos setores produtivos. Não se pode deduzir desta proposição geral implicações analiticamente consistentes sobre a formação dos salários. Todavia, constata-se nestas formações o alto peso das rendas mistas e derivadas (isto é, não decorrentes do contrato salarial) na dinamização do consumo moderno e posicional.

A partir destas referências procuraremos destacar alguns aspectos que – tanto na literatura brasileira quanto na espanhola e italiana – apontam para diferenciações significativas em relação à estruturação dos mercados de trabalho, à formação dos salários e aos padrões de consumo. As características históricas, os padrões de crescimento e as mudanças nos padrões salariais foram examinados caso a caso em estudo anterior (Medeiros, 1992).

## 1. Segmentação dos mercados de trabalho e baixos salários

A literatura pertinente no campo da Economia do Trabalho contrastava a formação dos mercados de trabalho e dos regimes salariais nas grandes empresas com os mercados de trabalho desestruturados (Medeiros, 1992). Os baixos salários eram uma característica destes. Esta visão dualista deve ser criticada a partir da seguinte constatação (Bruno, 1979, p. 10):

[...] recente pesquisa na Alemanha e França comparando “empresas gêmeas” – i.e. firmas semelhantes em escala, produto e máquinas – revela que a mesma tecnologia pode ser consistente com estruturas trabalhistas completamente distintas e que estas diferenças podem estar relacionadas a diferenças em treinamento e fatores socioinstitucionais. [tradução livre]

Tal aspecto foi explorado consistentemente por Humphrey e Rubery (1984, p. 336):

[...] o uso de diferentes formas de emprego é funcional ao sistema econômico: trabalhos secundários ou instáveis podem ser usados como amortecedores às variações na demanda permitindo as firmas podar os ganhos de uma força de trabalho estável no mercado primário. Ademais, os trabalhos secundários de baixos salários constituem uma fonte de redução de custos para os empregadores e uma fonte de status para os trabalhadores do setor primário, aumentando seu empenho e compromissos com o trabalho. [tradução livre]

As citações acima convergem para o entendimento de que não há um determinismo tecnológico na configuração das estruturas salariais. Nas industrializações tardias, a influência dos fatores institucionais na regulação do trabalho e na formação dos salários assumiu um maior significado.

Consideremos sinteticamente alguns aspectos do capitalismo norte-americano do pós-guerra (Medeiros, 1992, parte I): os amplos mecanismos de convergência e integração dos mercados de trabalho que marcaram a experiência nacional dos EUA resultaram de um tipo de integração da estrutura industrial a partir da lógica expansiva da grande empresa. A integração dos mercados de trabalho – por setores e regiões – era de certa forma um subproduto do grau de centralização do capital. Por outro lado, e esta dimensão é internacionalmente mais generalizável, a convergência das estruturas salariais e a redução dos desniveis salariais entre trabalhadores de diferentes qualificações foi um movimento decorrente da estabilização e delimitação dos postos de trabalho dada uma estrutura técnica produtiva. A participação dos sindicatos nos critérios de dispensa, os códigos nacionais do trabalho constituíram uma terceira característica. Por fim, o alto crescimento e a política de pleno emprego em condições de estabilidade de preços e declínio dos preços dos “wage-goods” fizeram convergir no médio prazo salário e produtividade.

Não é difícil argumentar que fora dos EUA não há exemplos da combinação destes fatores em algum período amplo de tempo. Nas próximas seções procuraremos comentar alguns aspectos relativos à forma de estruturação dos mercados de trabalho e à influência dos fatores institucionais na regulação do trabalho e na formação dos salários.

9

## 2. Os mercados

Numa abordagem histórica é possível identificar pelo menos quatro estruturas regulatórias sobre o emprego e os rendimentos:<sup>7</sup>

1. os mercados de trabalho regulados pela grande empresa;
2. os mercados “naturais”;
3. as relações de reciprocidade;
4. as “trocas políticas”, típicas (mas não exclusivas) do emprego público.

A diferença essencial entre os “mercados internos” e os mercados “naturais” foi objeto de ampla reflexão em estudo anterior (Medeiros, 1992, parte I), não requerendo aqui maior detalhamento.

---

<sup>7</sup> Esta classificação foi proposta por Bagnasco (1988) a partir de análise inspirada em Polanyi (1957).

Numa dada economia estas quatro estruturas de regulação do trabalho coexistem. Nas economias de baixo grau de centralização do capital em torno das grandes empresas, o peso em termos de ocupação das três últimas estruturas é considerável. Como aponta de modo exaustivo a literatura sobre o emprego em formação subdesenvolvidas, estes distintos princípios estruturantes das relações de emprego não vivem isoladamente, mas se articulam e ainda que possuam ampla autonomia, se condicionam. O reconhecimento de que há uma clara hierarquia – implícita na noção de resíduo associada aos mercados das pequenas empresas, e economia informal – não elimina, mas supõe a constatação de que a integração nacional dos mercados de trabalho se dá a partir da incorporação de princípios estruturantes distintos.

As relações de reciprocidade constituem um princípio não-mercantil de regulação do trabalho e distribuição dos rendimentos como as que tipicamente se processam no interior das famílias, comunidades etc. Sua importância na estruturação dos mercados de trabalho baseia-se na forma como atua sobre a oferta de trabalho: nas condições de ingresso dos jovens ao mercado de trabalho e saída dos idosos; e na formação de “networks” entre empregados e não-empregados. A forma estatal destas relações – o Estado de Bem-Estar – tende a substituir os vínculos de grupo, institucionalizando estas relações. Entretanto, no caso dos países aqui considerados, o grau seletivo dos mecanismos distributivos estatais, tornam estes mais próximas a uma lógica de “trocas políticas”. Estas põem em destaque um outro princípio em que o acesso a recursos e ao emprego se subordina a estratégias políticas de grupos no interior das práticas estatais ou na configuração de apoios eleitorais, clientelísticos.

Estas estruturas apresentam lógicas de funcionamento específicas. Podemos examiná-las a partir de uma tipologia abstrata como a do Quadro 1.

10

**Quadro 1. Lógicas de funcionamento das estruturas regulatórias.**

Características funcionais dos regimes salariais e de emprego	Mercados estruturados	Mercados “naturais”	Troca Política
1. Incerteza e exposição às flutuações cíclicas	baixa, influência indireta	alta, influência direta	baixa, influência indireta
2. Sensibilidade às flutuações políticas	baixa	baixa	Alta
3. Influência dos sindicatos	alta	baixa	Baixa
4. Mobilidade	baixa	alta	Baixa
5. Mecanismos de entrada e de saída	institucionalizados	não institucional.	políticos
6. Segmentação segundo características individuais	baixa	alta	Baixa
7. Relação entre salários e produtividade	alta	baixa	não se aplica
8. Influência da política estatal sobre salários	alta, mas indireta	baixa	alta e direta

O ponto essencial, implícito nestas características, é o diferente grau com que as flutuações do mercado intervêm sobre a formação dos salários e o nível do emprego.

O específico dos processos de industrialização nesses três países é a existência de características combinadas em cada estrutura de emprego e formação de salários. É esta modalidade de regulação do emprego e dos salários no caso dos mercados estruturados das grandes empresas que se traduz, no nível das empresas, numa “economia de baixos salários”. Neste sentido particular e considerando a grande empresa, a estruturação dos mercados de trabalhos não é um simples resultado, passivo, dos condicionantes tecnológicos, mas reflete distintas formas de agir das empresas dado um meio ambiente heterogêneo. Considerando mais de perto os casos da Itália, Brasil e Espanha, no que se refere à estruturação dos mercados de trabalho industriais, é possível construir o Quadro 2.

**Quadro 2. Características dos regimes salariais em mercados estruturados de trabalho.**

Características	Brasil 1964-1980	Espanha 1960-1970	Itália 1955-1969
1. Incerteza e exposição às flutuações cíclicas	alta	baixa	alta
2. Sensibilidade às flutuações políticas (eleitorais)	alta	baixa	alta
3. Influência dos sindicatos	baixa	baixa	alta
4. Mobilidade (entrada e saída)	alta	baixa	alta
5. Relação entre salários e produtividade	baixa	moderada	baixa
6. Influência da política estatal sobre salários	alta	alta	baixa

11

Um confronto deste quadro com o anterior revela, em primeiro lugar, que em nenhum dos três países as características típicas dos mercados estruturados se impuseram plenamente no sistema de grande empresa. Na Itália ocorreu uma maior flexibilidade do emprego e dos salários, ampla influência dos sindicatos e baixo grau de regulação do Estado. Na Espanha ocorreu maior estabilidade do emprego e dos salários, mas um maior controle estatal sobre estes (e das estruturas sindicais). No Brasil uma combinação dos dois: incerteza, flexibilidade e controle estatal sobre os salários.

A articulação entre mercados de trabalho estruturados e desestruturados é bastante complexa e diversificada. Considere-se a seguinte tipologia proposta por Paci (1973) relativa ao mercado de trabalho italiano. Limitando-se à análise da pequena e média empresa, ele identificou os seguintes cinco tipos: (i) “empresa-esponja”; (ii) “empresa-reservatório”; (iii) “empresa-amortecedora”; (iv) “empresa-pulmão”; (v) “empresa-engrenagem”.

O Quadro 3 apresenta as principais características destas empresas.

Quadro 3. Pequenas e médias empresas: características estruturais.

Tipo	Origem e estrutura	Dinâmica no ciclo	Articulação com sistema de grandes empresas	Tendência
“esponja”	autoemprego, à margem dos mercados; típicas de áreas deprimidas	---	---	Desaparecimento
“reservatório”	atividades atrasadas de baixa produtividade; origina-se de fluxos migratórios para setores urbanos	---	---	Desaparecimento
“amortecedora”	origem urbana, baixo grau de institucionalidade	desenvolve-se nas contrações cíclicas, absorvendo trabalhadores; nas fases de alta cíclica libera força de trabalho.	independente	Persistência
“pulmão”	origem urbana, maior grau de institucionalidade	move-se cicличamente, ampliando a geração de emprego nas fases de alta; nas fases de declínio acentua a destruição de postos de trabalho	em alguns setores: subcontratação de mão de obra, flexibilização do emprego	Persistência
“engrenagem”	origem urbana	variável	decorre do desdobramento de partes do processo produtivo visando ao aproveitamento de vantagens locacionais e/ou de redução de custos fixos e salariais	Persistência

Os dois primeiros tipos de empresa e atividades possuem baixo significado para as discussões do mercado de trabalho, pois são estruturas residuais tipicamente concentradas nas áreas deprimidas, preponderantemente rurais. As três outras estruturas, ao contrário, são recriadas cicличamente. A empresa “amortecedora” possui uma dinâmica anticíclica, o que lhe confere uma lógica centrada nas estratégias dos trabalhadores. De certo modo, esse amortecedor “natural” preenche o vazio de amortecedores sociais e estatais. As duas últimas empresas possuem dinâmicas distintas. Movem-se de acordo com o ciclo e traduzem outras características.

Para uma comparação, podemos traçar uma trajetória evolutiva entre a empresa “amortecedora” e a empresa “pulmão”. Porém, esta última abriga realidades muito distintas: modernas formas de *auto-putting system*, pequenas empresas criadas na esteira de situações estritamente conjunturais, ou ainda para evasão de custos salariais ou fiscais em função da conjuntura do mercado de trabalho.

As empresas “engrenagens” configuram realidade distintas, pois se desenvolvem a partir do desdobramento das grandes empresas.

Esta tipologia possui o mérito de romper com as análises dualistas clássicas baseada numa rígida dicotomia entre mercados. Com efeito, a questão aqui não é a da existência de formas capitalistas e não-capitalistas – esta é uma problemática histórica – mas o tipo de organização capitalista que é estruturado. Na dicotomia clássica a segmentação do mercado de trabalho é rigidamente traçada: nas grandes empresas predominam os mercados estruturados de trabalho e os altos salários; nas demais unidades contratuais, os mercados são menos estruturados e os salários são baixos.

Uma “economia de baixos salários” não se confunde com a existência de salários baixos nos segmentos desestruturados do mercado de trabalho. Trata-se antes da convivência de princípios estruturantes do emprego e da formação dos salários distintos; princípios estes praticados, inclusive, pelos mesmos atores.

Estratégias alternativas sobre o emprego e os salários não apenas convivem, mas fazem parte do processo da concorrência capitalista; concorrência sobre métodos e produção, sobre o uso dos recursos produtivos. Não há como deixar de realizar um comparativo com o uso produtivo de uma outra “mercadoria fictícia” (Polanyi, 1957), a terra – ou, de modo mais geral, a natureza. Como o trabalho, esta também pode ser consumida de forma “degradada”, subordinada a uma lógica estritamente mercantil e especulativa.<sup>8</sup>

Smith e Marx demonstraram que o rebaixamento dos salários foi utilizado sempre que possível pelas empresas capitalistas. Porém, é preciso considerar os horizontes tecnológicos e políticos que tornam inteligível tal estratégia. Emerge a seguinte proposição: a busca por parte das empresas de maior eficiência de sua força de trabalho é obtida, parcialmente, com a qualificação *on job*, o que supõe uma decisão de produção e de conquista de mercados voltados a um período amplo de tempo. Estruturação e estabilidade dos postos de trabalho constituem a base fundamental para o crescimento dos salários.

Reversamente, a desestruturação, a instabilidade dos postos de trabalho e os salários baixos prendem-se a decisões de produção e de mercados voltadas a horizontes curtos de tempo. Considerando o processo de industrialização, se de um lado o sistema de grande empresa condiciona e subordina o ambiente econômico que lhe é externo, por outro, esta subordinação é sempre parcial; de algum modo, este ambiente é também condicionante.

Tendo em vista os aspectos tecnológicos da segmentação e do dualismo nas economias industriais, pode-se inferir que o elemento central se prende à concepção de descontinuidade da estrutura produtiva. Descontinuidade tanto do crescimento dos mercados quanto da tecnologia. Assim, se de um lado o ritmo de expansão da demanda por bens estandardizados não garante uma expansão contínua desta produção ou, se por outro, o

<sup>8</sup> O contraponto direto desta formulação é com a análise de Hobson sobre o capitalismo americano (ver Medeiros, 1992). Esta estratégia – a de baixos salários – é estruturalmente condicionada, como será visto a seguir. Entretanto, como afirmamos, não existe um determinismo tecnológico.

processo produtivo pode ser decomposto em fases produtivas separadas e com desigual estoque de capital por trabalhador, cria-se amplo espaço para atividades produtivas não homogêneas ao paradigma tecnológico e institucional dominante.

Ao lado desta característica microeconômica é necessário considerar um outro aspecto, essencialmente dinâmico e ligado aos ritmos de acumulação e de propagação do progresso técnico. Nas economias de industrialização tardia, a velocidade da mudança estrutural – empresas, setores, mercados – torna precocemente envelhecidas as instituições do trabalho cujo “tempo” de estruturação e aprendizagem dificilmente acompanha o ritmo das mutações estruturais. Este aspecto, especialmente relevante em um país como o Brasil, manifesta-se na existência de desencontros entre a dinâmica da acumulação e os movimentos de organização e defesa dos sindicatos; e entre as fases marcadas pela formação das “quase-rendas” e dos ganhos extraordinários e as épocas marcadas pela estabilização das estruturas, difusões dos ganhos de produtividade, estabilização dos postos de trabalho. A descontinuidade entre duas fases (isto é, a instabilidade estrutural) impede, parcialmente, que os ganhos da produtividade, associados aos momentos de estabilização da estrutura, sejam repassados aos salários. Este aspecto encontra-se especialmente considerado no caso brasileiro (Medeiros, 1992, parte II, cap. 4).

Interessa considerar, ainda em sua generalidade, que a descontinuidade estrutural significa a integração em uma mesma estrutura de estratégias distintas de investimento e de uso da força de trabalho. Assim, nos espaços criados pela grande empresa proliferam pequenas e médias empresas, nas quais a volatilidade, flexibilidade e instabilidade constituem aspectos marcantes no padrão de uso da força de trabalho. Estas características sempre fizeram da subcontratação uma estratégia de rebaixamento dos custos salariais e flexibilização das relações trabalhistas.

Como é lógico considerar, as possibilidades deste uso “degradado” da força de trabalho são dadas pelo arcabouço tecnológico institucional e político. Contudo, o grau de tolerância a estas práticas está estruturalmente condicionado. Com efeito, a existência de uma estrutura ocupacional em que estas práticas são comuns exerce sobre as empresas algum efeito indutor e legitimador.

Colocado nestes termos, os baixos salários devem ser encarados não apenas como resultado da *“dirtiness of some occupations”*, mas como resultado da adoção de métodos e estratégias que a elas se adaptam e as pressupõem.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> A visão de Marshall (1953, p. 558) sobre os baixos salários encontra-se nesta citação: “The dirtiness of some occupations is a cause or the lowness of the wages earned in them. For employers find that this dirtiness adds much to the wages they would have to pay to get the work done by skilled men of high character working with improved appliances; and so they often adhere to old methods which require only unskilled workers of but indifferent character, and who can be hired for low (time) wages, because they are not worth much to any employer.”

### 3. Estruturação dos mercados de trabalho e excedente de mão de obra

As análises desenvolvidas em Medeiros (1992, parte I) e os estudos de Tavares (1986/2024), Baltar (1985/2003, cap. 4), Segura (1989) e Bruno (1979) convergem para alguns pontos comuns:

- a) a influência dos excedentes populacionais urbanos sobre a formação dos salários nos mercados estruturados de trabalho é indireta, variando de acordo com:
  - o grau de estruturação e delimitação dos postos de trabalho,
  - o grau de atividade e estruturação dos sindicatos,
  - os mecanismos institucionais de regulação de emprego.
- b) a relação entre excedentes populacionais e a formação da força de trabalho não decorre de uma “compulsão silenciosa” de necessidades, mas depende de inúmeros processos estatais visando um mínimo de socialização e homogeneização prévias ao ingresso no mercado de trabalho.

Segue-se de “a” que, em postos de trabalho de escassa estruturação (nos quais os sindicatos possuem pouca influência e os mecanismos de dispensa e rotatividade são amplos), a existência de excedentes de força de trabalho possui um efeito deprimidor sobre os salários. Isto é, a existência de uma ampla base de trabalhadores de baixa qualificação amortece ou adia as tensões salariais decorrentes de um alto ritmo de crescimento do emprego (Baltar, 1985/2003). Entretanto, segue-se de “b” que a formação de uma força de trabalho disponível na base do “mercado de salários” não se confunde com a mera existência de excedentes populacionais urbanos. É neste nível, e não no do mercado de trabalho, que se coloca a questão – dramática no caso brasileiro – da marginalidade social e da cidadania urbana.

Isto é, há questões analiticamente distintas em torno da noção de “excedente de mão de obra”. A concentração da população nas grandes metrópoles e as estratégias de sobrevivência que decorrem simplesmente do amplo e intenso processo de urbanização acarretam a formação de excedentes populacionais que um sociólogo como Quijano (1974) denominava de “massa marginal”, sem atribuir-lhe qualquer grau de funcionalidade como o que se depreende do “exército industrial de reserva”.<sup>10</sup>

Considerando a reprodução do mercado de trabalho, a existência de um excedente de força de trabalho é uma questão complexa. Quando se postula, corretamente, a não homogeneidade da força de trabalho, não há excedente ou escassez em geral, mas específicos

<sup>10</sup> Esta discussão encontra-se em Nun (1969), Cardoso (1971), Quijano (1974) e Hobsbawm (1969). Tavares (1986/2024) chamava atenção para o fato de que as migrações rurais-urbanas deixam de ter importância significativa na determinação do salário de base industrial, uma vez que já se tenha consolidado um mercado geral de trabalho urbano, em razão da existência de um alto grau de industrialização e de urbanização metropolitana.

a determinadas posições ocupacionais. Por menos qualificadas que estas sejam, exigem algum "grau de civilização"; caso contrário, a força de trabalho não se transforma em mercadoria, isto é, não tem valor.

A transformação da força de trabalho em mercadoria, como bem notou Offe (1989), não pode ser pensada como um processo passivo, movido pela "*silent compulsion*" das necessidades, mas como um processo prévio de aquisição de uma cidadania urbana.

Sendo assim, há uma questão específica do mercado de trabalho que não decorre da heterogeneidade das estruturas produtivas, mas que com ela se articula e se entrelaça, constituindo, por assim dizer, o seu "combustível" fundamental. Em última instância, ela decorre da concentração de contingentes populacionais nos centros urbanos e da inserção na base de mercado de trabalho de grupos populacionais com baixo poder contratual. Este movimento universal não se confunde, analiticamente, com a criação de excedentes no mercado de trabalho gerados pelo ciclo econômico. Trata-se, ao contrário, de algo mais permanente associado a mudanças tecnológicas, civilizatórias e demográficas de longa duração. As forças centrífugas do processo de modernização agrícola e as centrípetas das grandes metrópoles constituem o movimento essencial: as ondas migratórias dos EUA entre 1870-1920 e posteriormente nos anos 1950 e 1960, a migração no Brasil entre 1950-1980, a espanhola e italiana entre 1960-1970, são alguns exemplos desse processo universal.

A passagem dos excedentes populacionais urbanos para a população economicamente ativa (PEA) é um processo histórico, nacionalmente diferenciado. E existe uma questão prévia ao mercado de trabalho. Os estudos italianos, especialmente o de Bagnasco (1988), salientam a importância das relações de reciprocidade no interior da família. Assim, o processo de modernização e industrialização na Itália central nos anos 1970 apresentou uma particularidade (Bagnasco, 1988, pp. 54-55, tradução livre):

Os trabalhadores não são completamente proletarizados *porque dotados de recurso familiar*, a empresa artesanal, a pequena e depois a média empresa industrial, [mostram que] existe um *contínuo* social e cultural. [...] A erosão gerada pelo mercado, resultado das mudanças culturais, políticas e da polarização de classe, permanece por isso mais contida.

O aspecto essencial da reflexão é a identificação das relações familiares como um mecanismo contrarrestador ao caráter erosivo – "o moinho satânico" que falava Polanyi – do mercado de trabalho. Nessa perspectiva, o mercado de trabalho é um ponto de chegada de grupos populacionais dotados de distintas possibilidades e estratégias. Por outro lado, Bagnasco (1988) sublinha a noção de continuidade social e cultural no processo evolutivo. O contraponto a esta realidade – típica da Itália central – poderia ser obtido com o nordestino em São Paulo ou o napolitano em Turim. Nestes dois casos, o processo migratório põe em marcha uma forte *descontinuidade* social e cultural. Como atestam diversos estudos, tanto o

nordestino quanto o napolitano irão constituir a base do mercado de trabalho de São Paulo e Turim, incluindo o sistema da grande indústria. Tanto o “outono caldo” de 1968 em Turim e Milão quanto as greves do ABC de 1978-1980 encontraram no trabalhador migrante um novo protagonista, fortemente disponível ao novo sindicalismo que se gestou nas grandes fábricas.

Kerr (1985) sublinhava: quanto mais baixo o grau de industrialização e mais rápido o seu ritmo – uma característica das industrializações tardias –, maior seria o desnível salarial entre função, entre empresas e regiões. A maior convergência resultaria de um estágio mais avançado de industrialização. Uma formulação deste tipo sempre foi utilizada em estudos históricos de industrialização (Kuznets, 1955). A nossa leitura dessa proposição apontava para o reconhecimento de que nela estavam implícitos alguns aspectos generalizáveis ao lado de outros específicos e não generalizáveis. Entre os primeiros, a estabilidade dos postos de trabalho e a configuração de “órbitas coercitivas” de formação dos salários; entre os últimos, o grau de centralização de capital, a estrutura sindical e os mecanismos de regulação do emprego.

Desse modo, ainda que se reconheça que a baixa estruturação dos postos de trabalho introduz na base dos mercados de trabalho – incluindo os da grande empresa – uma característica típica dos mercados “naturais”, não se segue que a sua estabilização ou institucionalização anule de toda essa influência. Com efeito, em economias de baixa centralização do capital, amplos reservatórios de mão de obra e mecanismos flexíveis de gestão do emprego, a estabilização dos postos de trabalho não se traduz em estabilidade do contrato de trabalho e salários elevados. É sempre possível comprar eficiência do trabalho através da disciplina imposta pela ameaça ao desemprego. Isso porque, no lado de fora das grandes empresas, os salários, o “status” e as condições de emprego são muito piores.

Já observamos (Medeiros, 1992, parte I) que a noção de concorrência por meio da substituição física do trabalhador não é a noção relevante nos mercados estruturados. Como apontava Schumpeter (1961), a concorrência “age antes de atacar”, isto é, ainda que virtual não deixa de coagir os “insiders”.

Brasil, Espanha e Itália possuíram, nos momentos de alto crescimento (anos 1950, 1960 e 1970), forte descontinuidade produtiva e do mercado de trabalho com significativos excedentes de mão de obra. A relação entre estes e a formação dos salários de base poderia ser esquematicamente apresentada do seguinte modo (Medeiros, 1992, parte II):

- (a) No caso italiano, a existência de amplos fluxos migratórios do Sul em direção ao norte industrializado foi um fator não desprezível na formação dos salários de entrada nas grandes fábricas. Entretanto, dada a liberdade e a centralização sindical, essa pressão atuava indiretamente, isto é, via uma “moderação” dos sindicatos.
- (b) No caso espanhol, a formação de excedentes de mão de obra nas cidades industriais teve um papel pouco significativo. O forte controle dos mecanismos de dispensa, o corporativismo sindical e a disciplina autoritária das relações de trabalho constituíram os mecanismos principais de gestão dos salários.

(c) No caso brasileiro, combinaram-se a partir de 1964 **três** características: o corporativismo sindical, a disciplina autoritária e a flexibilidade do emprego. Desse modo, os excedentes de mão de obra foram significativos, viabilizando estratégias de rebaixamento dos salários quer através da alta rotatividade, quer através do controle indireto dos salários dos "insiders".

Limitando a discussão aos mecanismos de estruturação dos mercados de trabalho, podemos considerar que não apenas nos mercados secundários, mas entre as grandes empresas (numa coleção muito ampla de posições ocupacionais) pode ocorrer que trabalhadores de baixo *status* e qualificação sejam utilizados em trabalhos que requeiram especialização, sendo exigida uma forte dedicação ao trabalho, mesmo que a baixo salário (Humphrey & Rubery, 1984).

Esta mão-dupla entre mercado "primário" e "secundário" ultrapassa de múltiplas formas as fronteiras entre os mercados, revelando – a cada momento – a inexistência de paradigmas gerais no estudo das formações dos salários.

Uma abordagem sugestiva sobre este aspecto aparece com a noção de "mercado interno de trabalho estendido" (Manwaring, 1984). O ponto desenvolvido pelo autor – e amplamente confirmado nas estatísticas inglesas – é que elevada parcela do recrutamento de mão de obra não qualificada nos mercados estruturados se dá a partir de indicação dos trabalhadores já empregados nas firmas. Isto é, a existência de "*networks*" personalizadas cumprindo funções semelhantes ao "sindicalismo de ofício"<sup>11</sup> introduz na configuração dos mercados internos dimensões pouco institucionalizadas e especializadas.

Muito embora existam poucas pesquisas empíricas sobre este ponto – em geral, limitadas às análises dos "mercados políticos" típicas do setor público – é possível dizer que a baixa participação dos sindicatos nos critérios de contratação e dispensa da força de trabalho permite a reprodução de laços informais entre os "insiders" e os "outsiders". Esta possibilidade permite aos gerentes de recrutamento obter informações gratuitas; ao mesmo tempo, a dureza, a rotina e os baixos salários dos trabalhadores assim empregados podem ser melhor tolerados quando as condições de entrada são de algum modo personalizadas via um mediador não institucional. Este controle social informal reproduz, por uma outra dimensão, as conexões entre excedente de mão de obra, subemprego e salários. Com efeito, segundo esta abordagem um posto de trabalho não se limita a uma relação isolada entre o trabalhador e o seu salário, mas o acesso a uma "*network*" de relações de reciprocidade de dimensões mais amplas. Essa conexão é tanto mais vital quanto mais degradadas forem as condições externas de trabalho e maior o desemprego.

Na proposição de Manwaring (1984, p. 170), "onde a força de trabalho é fortemente organizada, os mercados internos extendidos tornam-se altamente estruturados; o controle da empresa sobre o recrutamento torna-se formalizado com regras da 'senioridade' exigidas no recrutamento."

<sup>11</sup> Para uma análise histórica dos "*crafts unions*", ver Piore e Sabel (1984).

Contudo, mesmo em condições de baixo grau de organização da classe trabalhadora, a concorrência intercapitalista impõe isoladamente as normas e as regras. Consideremos um exemplo extraído da realidade brasileira e busquemos uma articulação entre as dimensões aqui examinadas.

Como revela o caso brasileiro, na presença de um amplo e abundante mercado geral de trabalho, forte heterogeneidade produtiva, liberdade de dispensa e total ausência de sindicatos autônomos, as características gerais do emprego nas grandes fábricas são de outro tipo. Também nessas, as estratégias de velho tipo são amplamente utilizadas; a modernidade das relações tecnológicas torna-se coetânea com práticas tradicionais, “não-fordistas”,<sup>12</sup> no uso da força de trabalho.

Os estudos de Sader (1988), Humphrey (1979, 1981), Abramo (1987) e Assouline (1987) descrevem algumas características do processo de trabalho e formação dos salários nas grandes fábricas metalúrgicas – em especial, a automobilística na Grande São Paulo nos anos 1970 – e que servem de exemplo. Anos marcados por forte crescimento de produtividade e do mercado interno. É possível destacar alguns apontamentos desses estudos:

- a) Durante a década de 1970, altos salários para os operários qualificados e *turnover* elevado foram dois aspectos da política das firmas na gestão de mão de obra.
- b) Em 1974, com as greves proibidas, a recusa de horas extras passou a ser a forma dominante de pressão.
- c) Em 1978, entre dois terços e três quartos dos trabalhadores foram despedidos na indústria automobilística por simples decisão unilateral da direção, e a maioria estava trabalhando havia um ano nas firmas.
- d) O fato de que salários relativamente altos são pagos em funções que não exigem muito treinamento resulta do processo de trabalho na indústria automobilística, onde o trabalho é relativamente duro e os trabalhadores aceitam trabalhar mais duro por um salário acima do valor médio pago no setor.
- e) Com a introdução na Ford de um novo turno noturno (das 00h30 às 12h00) o operário não dispõe nem do dia nem da noite, criando-se um sistema que torna difícil qualquer adaptação, seja do ponto de vista fisiológico, seja do ponto de vista social.
- f) Em muitos casos, o compromisso de trabalhar fazendo horas extras era condição para a admissão, enquanto a negativa de colaborar era um motivo para a dispensa.
- g) A rotatividade no posto de trabalho era uma prática generalizada para evitar a progressão do trabalhador no quadro de remuneração da grande empresa. Sobre esse ponto, citamos um depoimento de Lula, presidente do Sindicato dos Metalúrgicos, em 1980 (*apud* Sader, 1988, p. 77):

<sup>12</sup> Para quem deseja manter o paradigma, é difícil escapar de incorrer em uma contradição em termos, como na expressão “fordismo periférico” (Lipietz, 1985).

[...] 70% da nossa mão de obra é semiqualificada, operadores de máquina, trabalhadores que aprendem a fazer uma peça dentro de 15 dias, só apertando botões. Mas depois de certo tempo na empresa podem atingir um salário razoável, se comparado com o salário mínimo. Só que, quando é mandado embora da Volkswagen ganhando Cr\$ 20,00 por hora, vai entrar na Mercedes ganhando Cr\$ 10,00. A Mercedes também manda embora os que ganham Cr\$ 20,00 [e esses] depois entram na Volkswagen ganhando Cr\$ 10,00.

O cenário que emerge das observações acima converge para os seguintes pontos: uso intensivo de mão de obra semiqualificada, salários relativos mais altos, amplo recurso às horas extras, alta rotatividade do trabalho como mecanismo de barateamento do trabalho, controle empresarial absoluto do processo de trabalho.

Parte desse cenário é típica da industrialização em condições autoritárias. O caso espanhol nos anos 1960 é bastante semelhante. Contudo, há uma diferença crucial: o “pacto” implícito no corporativismo espanhol previa estabilidade no emprego. No Brasil, com total liberdade de dispensa – atropelando qualquer estratégia de estabilidade típica aos mercados internos – o “pacto” era de outro tipo: “As empresas então impuseram disciplinas rígidas apoiadas no medo que seus trabalhadores tinhiam de perder seus empregos e, com isso, sofrer forte queda de salários” (Sader, 1988, p. 76).

Os salários relativos mais altos constituem a principal “motivação” do emprego nas grandes fábricas, contudo, há uma forte diferença entre essa estratégia salarial e a descrita na teoria convencional. Em primeiro lugar, o conceito de nível salarial refere-se à comparação com o que se passa fora das grandes fábricas: isto é, os salários pagos nas pequenas e médias empresas e, especialmente, o salário mínimo. Em segundo lugar, esse salário mais alto não se prende a uma trajetória de formação do trabalhador – com exceção das funções mais especializadas – mas à garantia de gerar constante renovação de uma força de trabalho disciplinada. Negando estabilidade e acenando com salários relativamente mais altos, controla-se o crescimento da massa salarial pelo recurso da rotatividade do trabalho, especialmente intensa nos meses anteriores ao dissídio da categoria. Como conclui Sader (1988, p. 77):

[...] a existência de mão de obra abundante e a possibilidade de treinamento rápido para a execução das tarefas levaram-nas em geral a substituir os sistemas clássicos da organização capitalista do trabalho por outros esquemas.

Um esquema que “[...] não era idêntico a qualquer dos métodos propostos pelas diferentes linhas teóricas” (Fleury, 1983, p. 90). Este “esquema” é, por assim dizer, o do “mercado *sans phrase*”, sem estratégia de valorização do trabalho no longo prazo e ausência de mecanismos contrarrestantes à regulação mercantil da força de trabalho. A repressão política existente nos anos 1970, a política salarial centralizada e os circuitos migratórios constituíam as peças essenciais deste esquema.

Esse tema foi tratado em Medeiros (1992, parte II, cap. 4). Interessa comentar que, de algum modo, tal esquema faz parte de relações estruturais mais gerais do capitalismo brasileiro (Schmitz, 1985). Sem sindicatos e com excedente de mão de obra, as empresas encontram possibilidades de racionalização e flexibilização do trabalho que em outras experiências nacionais estão associadas às práticas do “mercado secundário”.

Mas não apenas o uso da força de trabalho na grande fábrica reproduz práticas “socialmente atrasadas”. A estruturação da divisão social do trabalho a seu redor reproduz e, de certo modo, depende destas práticas. De acordo com Sader (1988), em torno das grandes montadoras espalhavam-se em São Paulo cerca de 4 mil fábricas produzindo com diferentes tecnologias partes da linha de montagem. Estas possuem o preço e o volume de demanda regulados pelas grandes fábricas. Daí, as empresas de menor porte e mais baixa produtividade transferem, de forma a preservar sua margem de lucro, essa pressão aos seus trabalhadores por meio de três mecanismos básicos: baixos salários, aumento das horas de trabalho e elevada rotatividade.

Humphrey (1982) considera, a esse respeito, que a divisibilidade do processo produtivo e a natureza da tecnologia intensiva em trabalho fazem da procura de custos salariais baixos imperativa. Os principais resultados encontrados em sua ampla pesquisa de campo sobre a indústria têxtil ilustram de forma convincente os aspectos aqui em discussão: no seu capítulo conclusivo sobre a modernização da indústria têxtil (a pesquisa cobria o período de 1960-1980) as práticas sobre o uso da força de trabalho aparecem assim descritas por ele (Humphrey, 1982, p. 212):

21

[...] os empregadores na indústria têxtil não fizeram esforços especiais em reduzir as altas taxas de rotatividade. Ao menos não estavam dispostos a pagar por isto através de melhores salários ou outros meios. Uma substituição fácil do trabalho exerce uma pressão baixista sobre os salários. Na indústria têxtil, isto certamente conteve os salários, a despeito da substancial modernização ocorrida nos equipamentos e dos consideráveis ganhos de produtividade obtidos.

Baixos salários, alta rotatividade e modernização tecnológica caminham de forma conjunta na indústria textil brasileira (*ibidem*): “Estes resultados vão no sentido contrário das teorias duais do mercado de trabalho, frequentemente consideradas. Elas usualmente implicam que tecnologias modernas, capital-intensivas, levam a emprego estável e bem pago.”

Outro resultado importante da pesquisa de Humphrey, especificamente sobre o parque têxtil de Americana (São Paulo), é a forte preferência por parte das grandes empresas pelos trabalhadores sem qualquer experiência prévia no setor. Diferentemente das menores empresas, que preferiam mão de obra com alguma experiência, as grandes empresas consideram (nas entrevistas realizadas pelo autor) que a maior disciplina e o maior controle sobre as rotinas do trabalho compensavam os custos de treinamento. A existência de forte

excedente de mão de obra – “um sinal na porta da fábrica era suficiente” – permitia uma alta rotatividade. Maior controle e menor salário (Humphrey, 1982, p. 85): “Os tecelões ganhavam mais nas fábricas médias do que nas grandes.”

Um dos aspectos essenciais da formação dos salários na indústria moderna foi (como examinado em Medeiros, 1992, parte I) a definição precisa dos postos de trabalho e a criação em torno deles de “órbitas coercitivas”, tornando o salário um atributo do posto e não do trabalhador. Na indústria têxtil paulista, ao contrário, “os dados revelam uma surpreendente variabilidade dos salários para a mesma ocupação” (Humphrey, 1982, p. 85). Contudo, como sublinha o autor, uma comparação entre ocupação de diferentes empresas é muito difícil devido às diferentes classificações.

Com “órbitas coercitivas frouxas”, impõe-se forte flexibilidade salarial. A análise de Humphrey (1982) sobre o sistema de subcontratação e de “*putting-out*” na têxtil paulista ilumina outro aspecto de heterogeneidade tecnológica e descontinuidade produtiva. De acordo com diversas entrevistas do autor, a subcontratação corresponde a dois movimentos. Do ponto de vista do contratante, as vantagens decorrem da velocidade de ajuste da produção às flutuações do mercado (este é o caso geral, como se considerou) e da redução dos custos do trabalho. Por outro lado, o subcontratado é em geral um trabalhador têxtil previamente empregado que, na busca de melhores condições de renda, dedica-se à atividade “autônoma”. Mesmo recebendo um menor salário por hora, pode eventualmente perceber maior renda pelo uso da força de trabalho familiar.

Esta é uma das infinitas formas de articulação formal-informal e heterogeneização da estrutura produtiva. Contudo, discrepa do conceito teórico abordado neste artigo, onde se pretendeu considerar a heterogeneidade especificamente capitalista.

Sigamos ainda algumas características da estruturação dos mercados de trabalho extraídas do caso brasileiro. A questão da descontinuidade das técnicas e das políticas de emprego foi analisada por Schmitz. No seu estudo sobre a indústria têxtil a questão foi assim comentada (Schmitz, 1985, p. 9, tradução livre):

Este estudo sugere, contudo, que tanto o processo de destruição das velhas “*skills*” e a criação das novas “*skills*” são bastante diferentes nos países em desenvolvimento. O primeiro é diferente porque sua base industrial é mais jovem; como a moderna indústria é de implantação recente nos países em desenvolvimento (ao longo do processo de substituição de importações) certas “*skills*” nunca existiram na força de trabalho; desse modo, não faz sentido falar de um processo de “*de-skilling*”.

Assim, repõe-se o movimento descrito anteriormente: de um lado, descontinuidade social e cultural gerada pelo processo migratório para os grandes centros urbanos; de outro, formação de uma ampla base no mercado de trabalho fortemente indiferenciada.

O estudo de Sader sobre a industrialização e formação da classe trabalhadora em São Paulo entre 1950 e 1980 parece-nos essencial para o exame de diversos aspectos teóricos aqui mencionados. Comecemos pela questão da constituição do mercado geral de trabalho e a interface entre o emprego “primário” e o “secundário”. Um dos aspectos essenciais do estudo é a descrição de São Paulo como polo de concentração de uma força de trabalho imigrante na busca de trabalho industrial. Com efeito, em 1970, segundo dados da PNAD, apenas 31% da PEA não haviam passado por alguma forma de imigração em São Paulo. Desse modo, a grande indústria paulista (e não apenas o setor “periférico”) encontrou no trabalhador imigrante a oferta de trabalho essencial para os postos de menor qualificação (Sader, 1988). É importante situar alguns traços do lado da “oferta de trabalho”. Em primeiro lugar, torna-se evidente a importância das relações familiares prévias ao ingresso no mercado de trabalho (Bagnasco, 1988). Em São Paulo, de acordo com Sader (1988, p. 95):

Todas as pesquisas apontam nesse sentido. Os grupos de imigrantes, ao chegarem, procuram algum lugar onde já estejam estabelecidos familiares, conhecidos seus ou ao menos conterrâneos, que ajudam na informação – e às vezes na recomendação – para obtenção do emprego, da documentação legal, para o conhecimento dos itinerários, para identificar as oportunidades e os percalços da vida urbana. O trabalho dos menores e sem aprendizado se dá no interior de um projeto familiar. A colaboração se manifesta ainda no alojamento dos que chegam ou no mutirão para a construção de casa.

23

Esta descrição é bastante rica e se presta para diversos propósitos. Contudo, o seu sentido essencial é o de revelar que, previamente ao ingresso no mercado de trabalho, existe um conjunto de relações de reciprocidade – cuja base é a família, restrita ou alargada – absolutamente estratégicas. Desse modo, a primeira segmentação se dá entre estas e aqueles “migrantes deslocados”, na expressão de Roberto da Matta (1983), isto é, os que não possuem mediador e entram diretamente no mercado, sem padrinho ou mesmo sem patrão.

Portanto, quando se considera a importância do trabalho migrante na Grande São Paulo e o papel estratégico do “mediador”, pode-se inferir a dinâmica de um mercado de trabalho pouco estruturado em que os laços pessoais e informais preenchem o vazio da intervenção pública e de mecanismos institucionais de regulação da oferta de trabalho.

Mas, se o migrante portador de relações familiares se distingue de forma decisiva do “migrante deslocado”, o ingresso nas grandes fábricas exige muito mais. Como salienta Sader, requisitos como carteira profissional, currículo, idade, disponibilidade para o trabalho noturno, exame físico, psicotécnico, entre outros, são exigidos como regra geral para postos de trabalho mais banais nas grandes fábricas.

Desse modo, estreitando os requisitos de entrada, forma-se na base do mercado de trabalho das grandes empresas uma ampla fila de contratação, cujos critérios podem ser mais ou menos rígidos de acordo com o ritmo de produção. Se os critérios de contratação não

enfatizam uma particular “skill” obtida previamente, são suficientemente rígidos para afastar da concorrência um numeroso contingente de trabalhadores que por distintos critérios são inimpregáveis. Como corretamente observou Offe (1989), a maioria desses critérios constituiu um campo privilegiado de intervenção do setor público no mercado de trabalho nas sociedades de capitalismo avançado. No Brasil e na Grande São Paulo, os requisitos para a concorrência aos postos de trabalho na grande empresa dependem quase exclusivamente do conjunto de recursos privados da família, da forma das relações do tecido social à margem do Estado e da grande empresa. Por certo que esta dinâmica ganha especial significação em momentos de forte fluxo migratório, como o ocorrido entre 1960 e 1980. Na medida em que os recém-imigrantes passam a ter seu peso relativo diminuído, são as condições das relações salariais já constituídas o *locus* essencial de observação. Mas, ainda assim, são as condições existentes na família, dada a ausência da regulação estatal ativa, que interferem de forma significativa sobre as condições de ingresso no mercado de trabalho.

Neste sentido, o acesso à casa constitui um fator crucial para a reprodução das relações de reciprocidade constrarrestantes aos mecanismos desagregadores do mercado de trabalho. A unilateralidade das análises regulacionistas (Medeiros, 1992, parte I) supõe que o acesso à casa – e, em alguma medida, ao automóvel – é resultado e necessidade da “relação salarial fordista”. Desse modo, as condições sociais de reprodução da força de trabalho no espaço urbano aparecem como extensão e alargamento das condições fabris do processo de produção. Se, ao contrário, confere-se ao processo de urbanização relativa autonomia – determinada por movimentos especulativos de valorização mercantil e de mecanismos públicos de financiamento –, a relação entre salários e moradia se torna bem mais complexa.

Com efeito, dada a importância da habitação e do transporte público na definição do custo de vida, o tipo de enfrentamento do setor público a estas duas questões decisivas é essencial para o entendimento tanto da “via de modernização” adotada quanto do nível do salário real (essa questão será retomada na próxima seção).

Do nosso ponto de vista, se considerarmos a casa da família como a base de consumo coletivo e *locus* de relações de reciprocidade extramercado, o acesso à casa (e aos serviços urbanos a ela associados) é tanto um resultado da renda do trabalho como um ponto de partida para o acesso ao trabalho. No caso de São Paulo, o estudo de Bonduki (1987) revelou que, por volta de 1980, metade da área da Capital estava ocupada por loteamentos irregulares e clandestinos, em um contexto de fluxos migratórios intermitentes.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Conforme Bonduki (1987, p. 6): “A trajetória habitacional de milhares de migrantes que chegam entre 1940 e 1970 em São Paulo apresenta uma significativa semelhança na chegada, o abrigo em casas de parentes/conterrâneos ou, para os que não têm nenhum conhecido, o aluguel de um cômodo no cortiço ou no fundo de um lote na periferia; depois, para todos, o aluguel se generaliza como a solução mais simples. No entanto, o destino mais comum, depois de passar algum tempo pagando aluguel, era a compra de um lote desprovido de qualquer melhora e a construção de alguma edificação que pudesse servir de abrigo.”

Tendo em conta estas referências, é possível situar com mais precisão a questão da dualidade do mercado de trabalho e do excedente de mão de obra. A dicotomia clássica entre trabalho não qualificado e trabalho qualificado e a associação entre excedente e escassez desses dois tipos de trabalho revelam-se inadequadas para a questão de fundo do subemprego e da precariedade do mercado de trabalho, aqui examinados. Com efeito, a questão prévia à qualificação – de resto pouco relevante na base do mercado – é formada pelos conjuntos de aspectos que tornam a força de trabalho uma mercadoria de fato, isto é, reunindo as condições necessárias para ser vendável no mercado. Conforme se observou, essas condições incluem fatores associados à estruturação da família, da casa, o acesso às informações, instrução básica, a existência de documentação. Em suma, existe uma questão anterior, uma questão civilizatória geral.

Esta é a primeira tragédia do mercado de trabalho. Separa-se aqui o contingente de empregáveis e inempregáveis. Só agora começa a questão do excedente de mão de obra, ou seja, da relação entre os empregados e aqueles empregados virtuais, permanentemente ocupados em alguma atividade precária, compondo de algum modo a renda familiar. Desse modo, não há contradição entre baixa taxa de desemprego oficialmente registrada e desemprego estrutural. Percebe-se a complexidade do “setor informal”, onde se encontram inimpregáveis, desempregados e outros que buscam nas atividades autônomas opções de renda superiores aos baixos salários.

O ponto central de tais questões se baseia na consideração de que o enfrentamento público às condições sociais prévias ao ingresso no mercado de trabalho constituiu, na experiência do capitalismo avançado, o mecanismo essencial de “regulação da pobreza”. Com efeito, toda a experiência de integração social e redistribuição de renda e riqueza – quer reformista, quer revolucionária – atuou precisamente no nivelamento de oportunidades *previamente* à inserção no mercado de trabalho. A extensão da cidadania, o acesso aos bens públicos, à casa, à educação etc., junto com as leis sobre trabalho infantil e contra discriminações às minorias, permitiram aumentar o poder estratégico dos grupos sociais e dos indivíduos no mercado de trabalho. Supor que a redução das desigualdades e das heterogeneidades seja um resultado automático da “integração no mercado de trabalho” significa atribuir a este um fator de homogeneização social – resultado linear da integração produtiva. Depreende-se daí que o *locus* preferencial de atuação sobre o setor informal – tendo em vista o longo prazo – não é o mercado de trabalho em sua infinita coleção de atividades heterogêneas. Uma política indireta de gasto público (habitação, urbanização, educação) foi a via, internacionalmente consagrada, de resolução dos altos desníveis sociais e de reprodução das desigualdades no mercado de trabalho. Portanto, a intervenção sobre as condições de vida da população *não* economicamente ativa teve impactos sobre a PEA, sobretudo em seus “grupos-problemas”.

Diversas experiências históricas poderiam ilustrar este processo. Por exemplo, a experiência do gigantesco processo de urbanização que se deu nos EUA do pós-guerra – que,

por suas dimensões absolutas, assemelha-se ao caso brasileiro – causou impactos no mercado de trabalho e exigiu uma forte resposta do governo federal (ver Box 1).

### Box 1. A importância do combate à pobreza para o mercado de trabalho

Os estudos sobre a dualidade do mercado de trabalho nasceram a partir de análises nos anos 1960 e 1970 sobre o emprego em cidades como Detroit e Chicago. Foi um período marcado por uma “explosão do welfare” no mundo urbano (Piven & Cloward, 1971). O processo social decisivo foi a intensa e acelerada modernização da agricultura no sul dos Estados Unidos: com efeito, entre 1940-1960, cerca de 20 milhões de pessoas, incluindo 4 milhões de negros, saíram da agricultura, um fluxo migratório só comparável ao ocorrido entre 1890 e 1930. Entre 1950 e 1965, enquanto a produtividade agrícola crescia 45% o emprego decrescia na mesma proporção (em especial, em fazendas do sul). Este formidável deslocamento populacional dirigiu-se às grandes cidades com particular concentração da população negra devido à forte discriminação nas pequenas e médias cidades. Assim, em 1940, 50% da população negra habitava as cidades, mas em 1965 o percentual aumentara para 80%. Com a legislação do salário mínimo (introduzido em 1966: 1 US\$ por hora) a mecanização da agricultura se acelerou e com ela a migração para as grandes cidades. O crescimento do desemprego aberto e do subemprego foi alarmante.

Em 1966, o governo americano criou um “índice de subemprego” acrescentando aos formalmente desempregados aqueles ocupados precariamente ou com salários muito baixos. Este índice era em 1966 de 21,7% para os não brancos e 7,6% para os brancos. Contudo, estes números eram muitas vezes maiores nos guetos urbanos. A descrição de Piven e Cloward (1971, p. 219, tradução livre) é a seguinte: “Muitos imigrantes conseguiram empregos, mas muitos não, ou acharam somente trabalhos transitórios e de baixa remuneração. Sem renda adequada, famílias tinham que dividir espaço com amigos ou parentes, dividindo a renda de poucos entre muitos. Alguns voltaram-se para o submundo dos ‘guetos’ para ganhar algum dinheiro. Mas um ponto está além de qualquer discussão – eles receberam pouquíssima assistência do ‘public welfare’.” A partir deste movimento é que se situa a “explosão do welfare”. Explosão presidida e animada pelo intenso movimento dos direitos civis que empolgou os EUA nos anos 1950 e 1960. Estudantes, funcionários públicos, fundações privadas, organizações civis, colocaram em discussão o sistema de welfare e legitimaram os programas de Johnson da “Great Society”, que atropelaram as administrações locais, ineficientes e restritivas. A luta contra a pobreza teve no *Economic Opportunity Act* (1964) seu mecanismo maior.

Alocando US\$ 350 milhões para programas de ações comunitárias, Johnson afirmava ser necessário convocar todos os recursos disponíveis – federais, estaduais, privados, humanos e materiais – para atacar a pobreza em suas fontes, nas ruas das cidades. A expansão do *Community Action Program* (CAP) por meio de subsídios a famílias, crianças e indivíduos pobres das grandes cidades, a extensão do seguro social e os financiamentos subsidiados para habitação popular e desenvolvimento urbano foram especialmente significativos. Um aspecto essencial do projeto “Great Society” foi sua dimensão política. Em vez de aumentar os recursos para a estrutura institucional pré-existentes, a “guerra à pobreza” significou um ataque direto do governo federal – legitimado pelos movimentos civis – às condições sociais dos guetos, atropelando as instâncias estaduais e locais. As associações dos guetos passaram a controlar diretamente os recursos fornecidos pelo governo federal. A noção de guerra revela-se apropriada (Piven & Cloward, 1971, p. 266, tradução livre): “[...] pessoas das comunidades, assistentes sociais e advogados instalaram-se nos guetos pressionando as agências habitacionais para inspecionar os cortiços ou arrancar das instituições de welfare os subsídios devidos. Mais tarde as novas agências começaram a organizar os pobres para piquetes em frente aos departamentos de welfare ou boicotar o sistema educacional. Os responsáveis pelas instituições estavam horrorizados.” Portanto, o *Economic Opportunity Act* foi para os pobres o mesmo que o *National Labour Relations Act* foi para os sindicatos.

## 4. Heterogeneidade e politicidade dos salários

As relações entre salários e emprego nos mercados de trabalho estruturados em torno das grandes empresas e nos outros mercados são bastante distintas.

A rigor, a contradição não se limita à heterogeneidade da formação dos salários, mas inclui a convivência de distintas estruturas de mercado, isto é, de diferentes mecanismos de regulação e uso da força de trabalho. A diversidade dos salários e da condição de emprego (que decorre de uma estrutura de emprego muito segmentada) choca-se com um mínimo de homogeneidade requerida socialmente e politicamente. Nesse sentido, os salários econômicos – isto é, formados conforme as características específicas dos mercados e dos empregadores – entram em conflito com os “salários políticos” – ou seja, que incorporam os princípios de homogeneidade, equidade e a noção de custo social de reprodução da força de trabalho.<sup>14</sup>

Dadas as características gerais de segmentação e heterogeneidade das experiências de industrializações tardias, a microeconomia dos salários – isto é, a regulação dos salários interna às estratégias empresariais – não se espalha para os demais mercados. A formação dos salários torna-se amplamente segmentada. As corporações dos trabalhadores e o Estado são chamados a intervir buscando um mínimo de homogeneização e articulação. A politização dos salários constitui, assim, não apenas o resultado de um conflito “clássico” entre assalariados e empresários, mas a generalização de instituições universais em estruturas contratuais fortemente desiguais e heterogêneas.

Esse aspecto deve ser considerado dinamicamente. No caso da industrialização brasileira do pós-guerra, o salário mínimo institucionalmente fixado impunha-se como a única convenção sobre a taxa de salários (Medeiros, 1992, parte II, cap. 4). Mesmo para os setores modernos e as grandes empresas – devido à intensa criação de indústrias e de postos de

<sup>14</sup> A concepção de “salário político” possui dois significados. Em primeiro lugar, como sublinhado no texto, a concepção do salário como um “wage-living” – princípio incorporado em legislações nacionais sobre o salário mínimo – afirma uma norma extramercado de formação dos salários, à qual qualquer trabalhador possui direito. Nesse sentido, o salário mínimo é, por definição, um salário político por traduzir uma convenção da sociedade sobre o valor do trabalho (um trabalho abstrato, indiferenciado) e por anunciar uma intenção socialmente legitimada de homogeneização distributiva da base do “mercado de salários”. A segunda noção, implícita na política social democrática do início do século XX e explicitamente formulada por Hilferding, partia da percepção de autonomia dos salários em relação à acumulação de capital, permitindo ao Estado intervir por meio de uma política distributiva sobre os mecanismos e o ritmo da acumulação de capital. Conforme explicado por Altvater (1981), a despeito de ser uma categoria da economia política, o salário não é estritamente condicionado pela acumulação de capital, pois também se trata de um instrumento de regulação estatal que visa obter determinado efeito econômico. Hilferding afirmava – ao contrário da proposição econômica de Marx sobre a força de trabalho – a natureza política dessa “mercadoria”, argumentando que os operários deveriam ser convencidos que o salário semanal depende da força da representação parlamentar da classe operária, da força de sua organização e da relação social de poder político no parlamento. Evidentemente, tratava-se de um elemento novo na economia capitalista, um elemento de grande significado econômico, social e político (Altvater, 1981).

trabalho – o salário mínimo (uma referência externa) afirmava-se num contexto marcado por baixa estruturação dos mercados de trabalho.

Em sociedade com elevado grau de industrialização e maior homogeneidade produtiva, tendem a predominar outras convenções, quer políticas ou econômicas, refletindo a estruturação dos mercados de trabalho e o diferente poder de barganha das categorias. Em sociedades de rápida industrialização e grande heterogeneidade, como a brasileira, são mais débeis as convenções privadas generalizáveis. Nesse caso, o salário mínimo constitui uma referência essencial sobre o valor de uma genérica força de trabalho.

Entretanto, além desse aspecto, devem ser consideradas outras dimensões. Na Itália, o salário mínimo possuía menor significado dada a característica centralizada e negocial dos sindicatos. Na Espanha, a estrita tutela corporativa e regulatória dos sindicatos verticais também tornava o salário mínimo de pouca relevância para o setor privado da economia. No Brasil, com sindicatos sem autonomia e descentralizados e na presença de maior grau de heterogeneidade produtiva, o salário mínimo possuía maior significado.

De todo modo, em mercados muito segmentados, a formação dos salários a partir das políticas do Estado ou da atuação dos sindicatos coloca múltiplas contradições internas:

- (a) a contradição entre o princípio do salário como um “*wage-living*” e os diferentes custos do trabalho, em empresas e setores com amplo espectro de produtividade e capacidade de formação de preços;
- (b) a contradição entre a institucionalização de compromissos e direitos trabalhistas e a baixa estabilidade e institucionalidade de um amplo espectro de empregadores;
- (c) a contradição entre a formação dos salários no setor privado e os salários estatalmente regulados.

A tensão entre salários econômicos e salários políticos, entre os princípios de centralização e descentralização, encontrou nos diferentes países etapas distintas de encaminhamento. Nos casos examinados no nosso estudo, podemos considerar:

- (a) uma “nivelação pelo alto” dos salários de base a partir da regulação estatal do salário mínimo (Brasil, entre 1954 e 1962) ou da centralização sindical (Itália a partir de 1969; Espanha entre 1971 e 1976);
- (b) uma “nivelação por baixo”, isto é, salários compatíveis com pequenos empregadores e setores de baixos salários, por meio da regulação estatal do salário mínimo e da repressão à ação dos sindicatos (Brasil pós-1964);
- (c) uma situação intermediária – nivelação por baixo do salário mínimo e repressão sindical combinadas com estabilidade do emprego e generalização de direitos trabalhistas – como na Espanha dos anos 1960.

A forma como a economia absorve ou rejeita estes movimentos depende de inúmeros fatores. Em primeiro lugar, o aspecto estrutural que condiciona o conflito entre salários econômicos e salários políticos se baseia nas amplas assimetrias entre a modernização e a formação dos preços dos “bens-salários” privados e públicos e aqueles que lideram a acumulação de capital.

Em segundo lugar, depende do grau em que as empresas absorvem ou repassam a preços as tensões oriundas dos aumentos dos custos nominais do trabalho. Essas questões serão consideradas a seguir. Cabe mencionar, inicialmente, a existência de dois regimes distintos de gestão dos salários.

No caso italiano, dadas as características democráticas das instituições do trabalho e as características liberais daquela gestão macroeconômica – cujo instrumento principal era a preservação da estabilidade nominal da lira – a coação econômica dos salários assumiu uma dimensão privada, o governo agia indiretamente através de sua política fiscal e monetária, cuja autonomia era determinada pela dinâmica do setor externo.

Nessas circunstâncias, a multiplicidade dos salários é determinada pelo conflito entre a formação de “salários de compromisso” (isto é, decorrente da política dos sindicatos e das próprias características endógenas da estruturação dos mercados de trabalho) e dos “salários econômicos” (entendidos, nesse contexto, como aqueles subordinados a restrições impostas pelo balanço de pagamentos).<sup>15</sup> Esta circunstância introduz – para os cenários das industrializações tardias – as dimensões macroeconômicas associadas à noção de “capitalismo periférico”.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Restrições impostas indiretamente pelas autoridades monetárias. Como observamos na nota 14, os salários políticos expressam uma intenção de afirmar, de fato, uma autonomia face aos estritos constrangimentos econômicos. A negação economicista dessa autonomia torna-se evidente na seguinte proposição (Bernstein, 1958, p. 339, tradução livre): “O único modo de escapar à desordem causada pela inflação consiste em criar um ambiente em que a distribuição e a utilização do rendimento real sejam feitas em função das forças econômicas e em que o sistema monetário não possa ser utilizado para gerar uma procura excessiva ou fazer apoiar a exigência de um nível de salários não econômico [*uneconomic*]. Esta é a função das autoridades monetárias.”

<sup>16</sup> Veja-se, por exemplo, a mensagem contida em um relatório do FMI ao governo chileno em 1950 (Nunes, 1984, p. 127): “A restrição do crédito deve obrigar os empresários a vender os seus produtos a preços mais baixos do que aqueles que tinham previsto [...] deve *impedi-los financeiramente de aumentar os salários e deve provocar um certo número de desemprego.*”

A citação acima se refere a recomendações monetaristas em países de moeda não conversível. No caso italiano, a preservação da paridade externa da lira impunha um curso a política monetária constrangendo o emprego e os “salários não econômicos” – similar ao que Keynes havia posto no *The International Clearing Union* em 1943. No pós-guerra, projetava ele, havia o risco de o padrão-ouro fixar o câmbio em um nível destruído de uma adequada relação com a política salarial e com as políticas sociais na Inglaterra. O valor de troca da libra, de acordo com Keynes, não poderia permanecer constante em função das outras moedas, a não ser que os “*efficiency wages*” e demais custos de produção, que dependem da política social, fossem mantidos rigorosamente de acordo com os custos correspondentes em outros países. E, evidentemente, o governo inglês *não poderia se comprometer com isso*. Essa também foi a principal contradição dos salários na economia italiana no pós-guerra.

Nos casos espanhol e brasileiro a situação é mais grave: além dos efeitos indiretos da política macroeconômica em situação de restrição de balanço de pagamentos, o controle dos salários – na ausência de sindicatos autônomos – era exercido diretamente pelo Estado. No caso brasileiro, a maior autonomia de gestão monetária e cambial – muito maior do que no caso espanhol, que se industrializou com a peseta estável – e as restrições às importações permitiam liberar a moeda para as funções de acumulação de capital, cabendo ao Estado a gestão coercitiva dos salários.

Estas duas vias de regulação dos salários – estruturalmente condicionadas pelos distintos processos de inserção internacional e das características sociopolíticas dos países – configuraram distintas dinâmicas nas relações capital-trabalho:

- (a) No caso italiano, a democratização das relações do trabalho num contexto econômico liberal tornava mais transparentes as bases materiais e econômicas do conflito distributivo, cujas dimensões transcendiam as particularidades das instituições políticas. De algum modo, empregadores e assalariados participavam de uma dinâmica em que as mudanças distributivas se colocavam num contexto político e partidário, apontando a necessidade de mudanças estruturais na base produtiva e no tipo de inserção internacional. O conflito distributivo mais aberto explicita a debilidade estrutural da economia – como se tornou patente nos debates dos anos 1960 e 1970, forçando um deslocamento das estratégias políticas dos sindicatos.
- (b) No caso espanhol dos anos 1960 e no brasileiro dos anos 1960 e dos anos 1970, com autoritarismo nas relações de trabalho e controle estatal dos salários, o conflito distributivo se politiza (e se estatiza) ao extremo, porque suas dimensões econômicas tornam-se opacas face ao controle político dos salários. As mudanças distributivas afirmam-se como um resultado de decisões em que empregadores e assalariados transferem ao Estado o arbítrio e a regulação dos conflitos. Estes, antes de evidenciarem as fragilidades estruturais da economia, evidenciam a natureza excludente das instituições políticas.

A dinâmica essencial do conflito distributivo na sociedade italiana trazia na origem as contradições entre a fragmentação da economia e dos interesses e as instituições liberais que caracterizaram sua política econômica.

Na Espanha, o “milagre” dos anos 1960 se deu sob a égide de instituições corporatistas altamente hierarquizadas de cima para baixo. Ao contrário da Itália, onde o mercado (e a pulverização de interesses) constituía o núcleo do conflito, na Espanha a centralização hierárquica das corporações e a hegemonia ideológica do pensamento social católico deslocavam para o interior do Estado – isto é, para o regime político – o núcleo do conflito, cujas características econômicas tornavam-se opacas e subsumidas na questão democrática.

No Brasil, um “mix”: fragmentação dos interesses, descontinuidade como na Itália, corporativismo e autoritarismo como na Espanha.

## 5. O poder de compra dos salários

Conforme dissemos, o grau de conflito entre os “salários econômicos” – isto é, salários formados conforme as características individuais dos mercados e as características produtivas e tecnológicas dos empregadores – e os “salários políticos” – ou seja, incluindo a noção de custo de vida – é tanto maior quanto maior for a assimetria entre a modernização dos setores que formam os preços dos “bens-salários” e os demais setores.

O custo de vida urbano é fortemente influenciado pelo custo dos alimentos, pelo custo da habitação (renda do solo, custo da construção), dos transportes, pelos preços de bens industriais e pelas margens de intermediação mercantil.

A formação desses preços em economias heterogêneas e com baixo grau de centralização de capital – novamente, o confronto histórico é com os EUA – é fortemente influenciada por circuitos de valorização do capital mercantil – na intermediação dos preços agrícolas e na renda do solo urbano – e por mercados fortemente oligopolizados. Por outro lado, as elevadas taxas de metropolização ampliam crescentemente os custos de transporte – tanto dos alimentos como dos trabalhadores.

As rendas especulativas (solo urbano e juros), os aluguéis, as tarifas e as margens de comercialização decorrem de estruturas de mercado, padrões de urbanização e políticas públicas que, ao contrário do que se passa com a indústria, não obedecem a qualquer tendência internacionalmente convergente. Para Labini (1972), a passagem desses preços ao índice do custo de vida e deste aos salários constitui uma versão moderna da renda diferencial analisada por Ricardo: elevação do custo do trabalho na indústria sem que este se traduza em aumento do poder aquisitivo dos salários.

O caso brasileiro nos anos 1950 é bastante sugestivo sobre esse aspecto. Com efeito, as tentativas de fixar um salário mínimo compatível com o custo de vida urbano colidiam com o grau médio de produtividade das empresas, afirmando-se um desajuste estrutural entre mercados, preços e organização dos setores produtivos (Medeiros, 1992, parte II, cap. 4).

Se, do ponto de vista das empresas, uma economia de baixos salários traduz a reprodução nos mercados de trabalho das grandes empresas de características e estratégias de gestão de mão de obra típicas dos mercados “naturais”, do ponto de vista estrutural, uma economia de baixos salários traduz uma contradição entre os custos de reprodução da força de trabalho e o grau médio de produtividade da economia. Esta formulação deve ser lida cuidadosamente. Com efeito, seria inteiramente equívoco interpretá-la de um ângulo tecnicista. O seu sentido fundamental é identificar as diferenças nacionais que se escondem atrás dos itens que compõem o custo de vida urbano: o capital mercantil urbano, a comercialização e a agricultura de alimentos, os transportes, os serviços etc. O poder econômico e político que

possuem estes blocos de capital não decorre de qualquer lógica oriunda dos processos de industrialização, mas de estruturas patrimoniais e suas articulações com as políticas públicas.

Esta questão torna evidente que – muito mais do que nas experiências dos capitalismos avançados e integrados –, nos capitalismos tardios a distribuição de renda e a evolução dos salários reais na base de mercado de trabalho dependem essencialmente da alocação dos investimentos, da formação dos preços e do aumento da produtividade sistêmica da economia.<sup>17</sup>

De certa forma, podemos considerar essa questão associada com a desenvolvida anteriormente. O aumento do poder estratégico da força de trabalho nos mercados de trabalho depende, como salientado, de um conjunto de circunstâncias que dizem respeito a não-PEA: acesso a bens públicos, educação básica, direitos sociais etc. Estas condições condicionam, de algum modo, o momento e a modalidade de ingresso nos mercados de trabalho. O argumento que agora se enfatiza é que a passagem dos ganhos de produtividade decorrentes da industrialização aos salários depende, em parte, do barateamento dos bens e serviços *externos* à indústria.

Com efeito, ao lado da modernização das relações do trabalho, foi o enfrentamento dessas duas questões que caracterizou essencialmente as experiências sociais – democratas e mesmo a dos países asiáticos. Nesse sentido, a introdução – em países como Brasil, Itália ou Espanha dos anos 1960 – de padrões de consumo sofisticados não constitui a nosso ver o núcleo do dilema distributivo. Estes padrões foram universalizados no pós-guerra. Entretanto, não segue daí qualquer relação de condicionalidade entre estes e o atraso na produção agrícola de alimentos, a preservação de estruturas monopsônicas mercantis, a incapacidade fiscal, a insuficiência dos equipamentos urbanos, entre outros.

Na literatura italiana, a questão da assimetria entre o custo de vida urbano e os preços industriais, foi considerada a partir da liderança empiricamente observada desde o pós-guerra dos preços ao consumidor vis-à-vis os preços no atacado. A hipótese no caso italiano é de que, como os setores industriais são mais expostos aos mercados internacionais, as tensões de custo tendem a ser absorvidas numa proporção maior que as que se manifestam nos setores voltados para o mercado interno (Labini, 1972).

Nesse caso – e nas circunstâncias de uma elevação de salários de acordo com o custo de vida – a modernização e o barateamento dos “bens-salários” passam a ser uma estratégia convergente com os próprios interesses dos setores modernos e das grandes empresas exportadoras. Nesse sentido, podemos considerar que o crescimento dos custos

<sup>17</sup> A noção de “produtividade sistêmica” foi originalmente desenvolvida por List (1841/1983) por meio de seu conceito de “harmonia das forças produtivas”, entendida como: integração entre agricultura e indústria; e articulação entre trabalho manual e trabalho intelectual.

salariais põe em evidência que a elevação da produtividade sistêmica constitui um fator de competitividade para o conjunto da economia incluindo os setores exportadores.<sup>18</sup>

Se, ao contrário, as grandes empresas industriais possuem um elevado *mark-up*, os acréscimos dos custos salariais são repassados a preços, acomodando tensões distributivas e as fortes assimetrias tecnológicas. Um efeito semelhante – mas com taxas de inflação menores – ocorre quando os salários são parcialmente desindexados do custo de vida (Brasil, 1964-1974; Espanha, anos 1960) filtrando as tensões egressas dos setores de menor produtividade.

Em ambos os casos, torna-se possível um desenvolvimento *desarticulado*, isto é, as empresas mais modernas – ou porque repassam ou porque não pagam os custos decorrentes das altas margens dos setores mercantis e do atraso tecnológico dos bens-salários – acomodam-se a um meio ambiente que não lhes desafia. Por outro lado, baixos salários viabilizam a existência de atividades de baixa produtividade degradando a base do mercado de trabalho. Como salientaram Brosnon e Wilkinson (1988, p. 3, tradução livre):

[...] uma economia baseada em baixos salários é essencialmente uma economia com incentivos limitados. As empresas possuem menos incentivos de competir através da inovação em métodos produtivos ou na busca de novos mercados. Ao contrário, a concorrência é baseada no corte dos já baixos salários, ao passo que a tecnologia obsoleta permanece em uso. Nessa situação, o incentivo ao treinamento e retenção da mão de obra é diminuído e aos trabalhadores de baixo salários são oferecidos poucos incentivos.

A existência de uma relação de sinergia entre salários e produtividade inclui a consideração de que no médio prazo o crescimento dos salários reais e da produtividade se condicionam mutuamente. Porém, esta relação supõe que: 1) os aumentos salariais decorrentes das demandas políticas induzem a respostas tecnológicas das empresas; 2) estes aumentos sejam acompanhados por redução nos custos de reprodução da força de trabalho (alimentos, transporte, habitação etc.).

33

<sup>18</sup> Pode-se, nesse sentido, retomar relação entre salários e produtividade numa estrutura produtiva e num ambiente econômico marcado por forte assimetria. O argumento de que os salários devem seguir os ganhos de produtividade ajustando-se, deste modo, aos resultados do conjunto do sistema assume, tacitamente, um compromisso com a qualidade destes. Claudio Napoleoni (1973, p. 220) apresentou a questão da seguinte forma: "[...] assumir o aumento de produtividade ocorrido num determinado intervalo de tempo como termo de referência para regular o aumento salarial significa avalizar e a justificar uma situação defeituosa, enquanto que a tentativa de elevar o aumento salarial mais além do que o permitido por um insuficiente aumento de produtividade teria o valor, precisamente através das dificuldades que provoca nas empresas, de por sobre o tapete o problema de uma gestão do processo econômico mais eficiente e, ademais [...] poderia converter-se em problema de política econômica, e como tal, interessar a todo o país através dos órgãos políticos que o representam." Esta era uma posição dos sindicatos italianos nos anos 60. A posição de Napoleoni era distinta, mas convergente. Considerava que, dados os constrangimentos externos da economia italiana, os sindicatos deveriam "moderar" as reivindicações salariais; em troca, a política econômica deveria priorizar as reformas que permitissem uma expansão autossustentada dos salários reais.

O pressuposto (1) é amplamente dependente das estruturas de mercado, das condições do mercado de trabalho, do grau de controle dos sindicatos etc. O pressuposto (2) resulta das políticas públicas e coloca-se ao contrário de (1) diretamente no cenário político. Com efeito, reforma agrária, reforma de solo urbano, política habitacional, política de transportes, seguridade social constituem não apenas questões de negociações de partidos e grupos de interesse, constituem também palcos de articulação de "trocas políticas". As experiências brasileira e italiana são, neste aspecto, exemplares: o pequeno comércio de alimentos e os votos na Democracia Cristã na Itália; os interesses mercantis urbanos e as prefeituras e governos estaduais no Brasil etc.

Por outro lado, a relação mais direta entre atraso, heterogeneidade produtiva e baixos salários manifesta-se no setor público. Tanto no Brasil quanto na Espanha, durante os períodos de "milagre", a redução do salário mínimo real impunha-se como mecanismo de contenção das folhas de pagamento do setor público e, principalmente, de gastos com pensões e demais benefícios da previdência social.

Baixos salários de base permitem às empresas administrar com ampla flexibilidade a estrutura dos salários. Com efeito, as evidências internacionais (Brasil, Espanha e Itália nos anos 1960 e 1970) apontam para a seguinte constatação: os desniveis salariais entre ocupação e qualificações da força de trabalho se reduzem nos momentos marcados por crescimento dos salários de trabalhadores não qualificados e se ampliam na situação oposta.

Esta conexão permite, ao lado da questão antes considerada, examinar dois aspectos do perfil distributivo de uma economia de baixos salários:

- (a) Um elevado custo de reprodução da força de trabalho traduz a existência de amplas margens nas estruturas mercantis e de serviços urbanos, e de baixa produtividade nos setores produtores de bens-salários;
- (b) A desvinculação dos salários de base do custo de vida urbano permite às empresas de maior produtividade remunerar flexivelmente suas estruturas de emprego.

Desse modo, rendas posicionais, lucros mercantis, rendas derivadas dos aluguéis e juros – ao lado dos altos salários pagos em grandes empresas – constituem a principal estrutura de renda e de consumo em economias de baixos salários. Isto não implica, desde logo, a inviabilização de uma dinâmica de consumo de massas. Esta, como dissemos, é relativamente independente dos padrões distributivos. Consideremos agora esta questão.

## 6. Padrões modernos de consumo e distribuição da renda

A introdução de um moderno padrão de consumo de massas em economias marcadas por forte heterogeneidade produtiva, baixos salários e baixa renda per capita constitui um amplo campo de reflexões sobre o desenvolvimento econômico. Itália, Espanha e Brasil se inseriram, durante os anos 1960 e 1970, de forma explosiva na modernidade dos padrões de consumo hegemônicos desde o pós-guerra. O traço comum aos três países foi a difusão do automóvel e da casa de família equipada em condições econômicas e sociais marcadas por forte urbanização, amplo subemprego, desemprego e concentração da renda.

A concepção do “fordismo” – entendida como a generalização de um padrão de consumo de massa dinamizado pelos altos salários – se revela, neste particular, bastante inadequada no caso destes países. Os mecanismos dinâmicos de uma rápida urbanização, a revolução do crédito ao consumidor e a padronização realizada pela mídia revelaram a existência de formas de integração na moderna sociedade de consumo amplamente autônomas do poder de compra real dos salários. A concepção schumpeteriana do capitalismo enquanto uma máquina voltada ao consumo de massa, aprofundando e alargando os mercados, mostrou-se também ser verdadeira, nos casos considerados, a despeito da forte inequidade existente, excepcionalmente alta num país como o Brasil.

Fajnzylber (1988), em estudo sobre padrões de industrialização, buscou algumas conexões entre equidade e austeridade, entendida esta última como inversamente associada ao grau de difusão dos bens de consumo sofisticados, tendo por *proxy* o automóvel. Sua conclusão, tendo como referência um confronto entre países latino-americanos e alguns casos asiáticos, era de que em algum grau se estabelecia uma correlação entre um maior grau de austeridade e uma maior equidade. Esta conexão sempre foi bastante explorada nos estudos clássicos da CEPAL relativos ao Brasil. Em sua forma mais mecanicista, a proposição era a de que a expansão do consumo nos grupos sociais de renda média e alta passava por uma compressão no consumo das camadas mais pobres, gerando uma clara oposição entre “consumo de elite” e “consumo popular” (ver Box 2).

O desdobramento desta tese significava uma racionalização econômica dos padrões distributivos fortemente concentrados, que marcaram a trajetória de industrialização brasileira. A principal crítica a esta tese baseia-se em dois argumentos. Primeiro, deve-se considerar que em períodos de forte expansão e mudança estrutural – os “milagres” brasileiro, espanhol e italiano – o crescimento do consumo moderno se fez a partir do forte crescimento da renda interna, acompanhado de amplos efeitos multiplicadores da renda e do moderno emprego assalariado. Em segundo lugar, com exceção do automóvel no caso de países como o Brasil e México, a ampla família de bens de consumo durável teve sua difusão obstada e não acrescida pela forte concentração da renda pessoal que se observou.

## Box 2. Sobre a concentração de renda e o consumo da elite

No caso brasileiro, Celso Furtado (1972) foi quem mais enfatizou esta questão. Na sua análise do milagre brasileiro, argumentou (p. 59): “Quanto mais intensa for a concentração de renda requerida para formar o mercado de bens duráveis, mais lento terá de ser o crescimento do salário básico real, se concomitantemente se pretende liberar recursos para a criação de novos empregos.”

Muito antes, Kaldor (1957) havia apontado efeitos concentradores decorrentes do padrão de consumo das elites no Chile. Mas o seu argumento era de que a alta propensão ao consumo da classe capitalista pode ser vista a partir do fato de que parece gastar em consumo pessoal três quartos de sua renda líquida após imposto. Em comparação com outros países, o consumo de luxo das classes proprietárias apropria-se de uma fatia desproporcional dos recursos produtivos. O argumento de Kaldor – como o de Fajnzylber (1988) – centra-se nas distorções decorrentes da baixa propensão a poupar das elites. O argumento supõe uma conexão entre poupança e investimento (Palma & Marcel, 1989). A relação entre baixa propensão a poupar e concentração da renda ocorreria pela debilidade da formação de capital e dos investimentos e daí sobre o emprego. Quando se tem em mente países como o Brasil, Espanha e Itália dos anos 1960, marcados por elevada taxa de formação bruta de capital fixo, tal argumento revela-se inteiramente improcedente.

O argumento de Kaldor poderia ser reapresentado de duas outras formas: (a) a alta propensão ao consumo das elites induz ao crescimento de importações de bens de consumo de luxo, restringindo a capacidade de importação dos bens de capital necessários à acumulação reprodutiva; (b) a alta propensão a consumir das elites traduz a inexistência de uma ineficaz estrutura tributária e de instituições de intermediação financeira.

O argumento (a) é inegavelmente correto, mas não se aplica aos países aqui examinados: todos os três internalizaram os modernos setores produtivos nos anos 1950 e 1960. O argumento (b) inverte o mecanismo de causalidade. A alta propensão ao consumo das elites é o resultado de uma ineficaz estrutura tributária e dos mecanismos de intermediação financeira. Indiscutivelmente, estes últimos aspectos são decisivos para o financiamento não inflacionário dos investimentos. É a inefetividade destes que constrange os investimentos, e não o “consumismo”.

Neste aspecto, a trajetória espanhola discrepa da brasileira, dada a maior ligação orgânica banco-indústria (Medeiros, 1992, parte II, cap. 2). Mas há um outro argumento, desenvolvido por Tavares (1974/1998), que se refere não a um “estilo”, mas aos desajustes entre os perfis de consumo em condições de rápida mudança na estrutura da oferta. Nesse caso, a concentração da renda, ainda que não seja uma “exigência” economicamente imposta, revela-se funcional.

36

A crítica à modernização dos bens de consumo em sociedades de baixa renda per capita supõe a existência de um estilo de consumo ordenado de acordo com “prioridades” básicas, num momento em que ocorria uma formidável mudança nos padrões de consumo, incluindo aqui em algum grau as famílias de baixa renda. A recusa a uma abordagem mecanicista entre padrões de consumo e padrões distributivos não significa negar as conexões entre estas duas estruturas.

Carlos Muñoz (1973, p. 32, tradução livre) analisou precisamente a relação entre padrões de consumo e padrões distributivos, tendo em vista a realidade chilena:

Chegamos à conclusão de que o processo de diversificação do consumo de bens industriais ultrapassa os efeitos que uma mudança na distribuição de renda poderia provocar. Se se considera o problema em uma perspectiva de

longo prazo, a diversificação está muito mais relacionada com fatores de oferta do que de demanda. Concretamente, a criação de novos bens como resultado das mudanças tecnológicas é um fator determinante. Agora, é óbvio que a incorporação de novos bens ao mercado supõe uma distribuição desigual da renda e talvez poderia acentuar-se a hipótese de que a maior desigualdade abriria maiores possibilidades de introduzir novos bens. O suposto é que um novo bem satisfaz uma necessidade criada em simultâneo ou satisfaz “melhor” alguma necessidade existente. Inicialmente, os novos bens aparecem com preços relativos elevados, que posteriormente sofrem uma redução [...]. Disso se infere que o mercado inicial para os novos bens é formado pelos estratos de renda mais altos. À medida que o preço se reduz relativamente e à medida que o aparato publicitário generaliza a necessidade destes novos bens, a demanda vai se ampliando para os setores de rendas mais baixas.

Maria da Conceição Tavares (1986/2024) sublinhava que a estrutura da oferta, os padrões de consumo e o padrão salarial precisam ser macroeconomicamente compatíveis entre si, tornando as políticas de rendas, do comércio exterior, do crédito e do gasto público instrumentos necessários a esta compatibilização. Neste sentido, a introdução de modernos bens de consumo numa economia de renda baixa significa, num primeiro momento, uma ruptura com os padrões tradicionais de consumo, aprisionando as políticas macroeconômicas ao conjunto de prioridades determinadas por este tipo de modernização. Os amplos subsídios a produção e ao consumo destes bens concentram recursos que, de outra forma, poderiam deslocar-se para setores e atividades com maior impacto distributivo. Contudo, conforme revelam as diferentes experiências internacionais, o confronto entre a Espanha e o Brasil é sugestivo, não existe uma “camisa de força”, mas diversas possibilidades de compatibilização macroeconômica decorrentes de aspectos não especificamente econômicos. A natureza “excludente” da industrialização brasileira não decorreu, por certo, de uma racionalidade monocausal, mas foi fruto de mudanças estruturais, demográficas, institucionais e econômicas desacompanhadas de mecanismos contrabalançadores. Como sabemos, a baixa modernização da produção e oferta de alimentos para os mercados urbanos, a especulação do solo urbano, a insuficiência crônica da política habitacional para as famílias de baixa renda, a contenção dos salários de base, a privatização das políticas públicas e a regressividade fiscal foram fatores essenciais, no caso brasileiro, para o entendimento do processo distributivo. Reduzi-los a uma lógica econômica constitui um gigantesco *“tour de force”*.

A dinâmica da distribuição de renda associada aos padrões de consumo deve ser considerada de outro ângulo. A lógica da produção em massa passa pelo duplo movimento de aprofundamento e alargamento de consumo. O primeiro movimento depende essencialmente das altas rendas, da mídia e do crédito; o segundo, das possibilidades de barateamento dos bens decorrentes tanto das economias de escala quanto das formas de financiamento e da velocidade de obsolescência e desvalorização “moral” dos equipamentos. O conflito entre “bens posicionais” e “bens populares” é permanente numa sociedade de consumo de massa.

O ponto central para as economias de baixa renda per capita está no direcionamento da produção para os grupos de maior renda pela substituição acelerada dos bens posicionais. Esta orientação é especialmente relevante nos momentos de baixo crescimento.<sup>19</sup>

Contudo, existe uma questão estrutural que decorre não do ritmo do crescimento, mas do padrão de acumulação. Com efeito, a estrutura de preços relativos reflete um conjunto de características determinadas não só pelo ritmo desigual do crescimento da produtividade dos diferentes setores – refletindo aspectos estruturais e macroeconômicos – mas pelo tipo de inserção nos padrões internacionais de comércio. Um exemplo notável a este aspecto é o duplo papel da carne como principal “*tradeable*” argentino e importante “*wage good*”. No caso brasileiro, a contradição entre “*tradeables*” e “*non-tradeables*” na agricultura foi apontada por Furtado (1972). O aspecto importante a ressaltar é que o crescimento dos preços dos bens-salários tradicionais acima do crescimento dos demais bens de consumo – como o que se passou no caso brasileiro entre 1960-1980 – não só constitui para as famílias de baixa renda um estímulo ao deslocamento do padrão de consumo – explorado à exaustão pela mídia – como representa para as classes médias um ganho relativo de renda. Com efeito, a diferença do poder de compra real entre altos e baixos salários tende a ser superior ao existente em termos nominais em função das distintas ponderações dos bens de consumo tradicionais nos orçamentos familiares.

Tendo em vista esse marco geral, é necessário considerar algumas características do processo distributivo em economias que, partindo de um forte grau de atraso e baixa renda per capita, avançaram no consumo em massa de modernos bens de consumo. Antes, contudo, é preciso situar a questão da formação e distribuição da renda nacional em termos menos simplificados, como os presentes nas abordagens convencionais.

Em primeiro lugar, é necessário situar duas questões que se interrelacionam, mas não se confundem. Em sociedades muito homogêneas e em que o peso dos salários na renda é muito alto a distribuição pessoal da renda é fortemente condicionada pela evolução relativa dos salários na renda nacional e pela distribuição da massa salarial. Nessas condições, uma melhoria na distribuição funcional da renda permite uma melhoria geral do padrão salarial. Em capitalismos tardios heterogêneos o núcleo central é a elevação dos salários mais baixos. Em sociedades marcadas por forte heterogeneidade na estrutura ocupacional, a estrutura salarial (mesmo no interior do núcleo moderno) é extremamente desigual, já que o piso salarial está fortemente amarrado às condições gerais dos “*mercados naturais*” de trabalho, isto é,

<sup>19</sup> A experiência brasileira nos anos 1980 é significativa. Com a paralisação dos investimentos produtivos decorrentes da profunda instabilidade macroeconômica, a estratégia predominante por parte dos setores industriais foi a de diversificação e aprofundamento dos bens de consumo para os grupos de alta renda. Com baixo crescimento do mercado, os ganhos de escala tornam-se menos significativos. Uma menor produção e uma maior margem de lucro unitária constituem, de fato, uma tendência de reconcentração associada às decisões de produção em períodos de grande incerteza. O essencial do argumento prende-se às variações do crescimento econômico e não à estrutura da distribuição, ainda que esta, em algum grau, condicione as decisões produtivas.

das condições existentes fora do núcleo moderno. Assim, o crescimento econômico, ainda que acompanhado por crescimento do emprego moderno, pode afetar de forma negativa a distribuição pessoal da renda, dependendo do que se passa dentro e fora do núcleo moderno. Do ponto de vista do consumo, o que interessa é a renda familiar per capita, que depende não apenas da estrutura dos rendimentos, mas da composição etária, da taxa de participação no interior da família, da existência de subsídios aos idosos etc. Assim, as conexões entre o crescimento do emprego e dos salários e a distribuição da renda familiar são indiretas e dependentes de fatores estruturais não redutíveis ao ritmo do crescimento.

Quando se tem em mente a dinâmica da formação dos rendimentos no capitalismo moderno e as características ocupacionais em capitalismos tardios e de rápida industrialização, não se pode limitar a questão distributiva às fontes de renda classicamente consagradas. Com efeito, apenas por simplificação estatística, pode-se reduzir a renda nacional em remuneração do trabalho e do capital, isto é, entre salários e lucros. O processo de urbanização e a formação de amplas camadas médias ampliaram a importância relativa das rendas mistas e derivadas. Mais importante que a questão conceitual e empírica é a percepção de que as diferentes formas de renda correspondem a distintas lógicas de formação dos rendimentos. Os salários, diferentemente de outras formas de renda, possuem uma dupla existência no momento e na forma do circuito econômico. Eles constituem inicialmente um custo e uma renda nominal para o empregador e o empregado; num segundo momento, o salário representa uma renda real para o empregado, cuja magnitude é dependente dos preços relativos. As rendas derivadas (por exemplo, a do trabalho autônomo) possuem natureza diversa. Não há uma renda prévia ao circuito econômico a ser posteriormente sancionada ou alterada de acordo com os preços relativos. Não há uma renda monetária “ex-ante”. Como bem esclarece Offe (1989, p. 41): “Embora trabalhem com o objetivo de garantir sua renda, esta não constitui uma renda contratual [...], mas uma renda residual, cuja quantia é indeterminada *ex-ante* e resulta da diferença entre receita e despesa.”

Trabalhadores autônomos possuem, portanto, uma formação de renda inteiramente distinta da dos trabalhadores assalariados. A sua indeterminação *ex-ante* coloca um outro aspecto sobre a noção de “renda derivada”. Não se trata apenas de um rendimento derivado das fontes primárias de rendas, mas de uma renda que se determina num momento específico do circuito econômico. Essa diferenciação é importante em situações de alta inflação e instabilidade econômica. A noção de renda mista capta um outro sentido da questão. Com efeito, a possibilidade lógica e histórica do trabalho autônomo está determinada pela existência de recursos produtivos previamente à circulação. Ou seja, a inexistência de uma renda determinada *ex-ante*, corresponde à existência *ex-ante* de meios produtivos. O pequeno comerciante, a manufatura de base familiar e o agricultor autônomo correspondem aos casos tradicionais desta formação social. A experiência do capitalismo moderno é marcada pela emergência de novos trabalhadores autônomos urbanos, grupos formados por profissionais qualificados, e por uma massa urbana desqualificada e de baixa renda. O ponto de partida

lógico desse trabalho é o acesso ao crédito – um meio de produção tipicamente capitalista. Esse ponto de partida confere ao trabalhador autônomo um *status* de contemporaneidade (não é um “resíduo” pertencente a formações sociais atrasadas). Por outro lado, os ordenados e os ganhos variáveis adicionados aos salários dos gerentes e altos funcionários constituem uma outra forma de renda mista. Eles possuem a ambiguidade de constituir parte dos custos das empresas e parcela distribuída dos lucros, a despeito de aparecerem nas estatísticas simplesmente como “salários”. Os salários no setor público constituem outro caso clássico de renda derivada. Mas, por existirem *ex-ante*, os salários no setor público assumem as características formais do rendimento assalariado em geral.

A natureza dos ganhos financeiros torna o quadro distributivo bem mais complexo. Com efeito, se considerarmos os juros um resultado de movimento fortemente autônomo da taxa de juros, então a distribuição entre lucros e salários e a evolução real destes se tornam parcialmente condicionadas pelas variações da taxa de juros.<sup>20</sup>

O essencial, neste caso, é salientar que um tratamento da questão distributiva reduzida a lucros e salários (ou mais geral ainda, entre remuneração do “fator capital” e do “fator trabalho”) é excessivamente simplificado e pouco esclarecedor. No caso brasileiro, em que o processo de industrialização se fez acompanhar de altas taxas inflacionárias, a dinâmica da formação de rendimentos ganha outro significado. Com efeito, a inflação acarreta uma desvalorização dos contratos nominais de renda. A introdução de cláusula de correção monetária nos diversos contratos nominais de renda, como ocorreu a partir de 1964, fez da periodicidade dos reajustes e das revisões contratuais um mecanismo básico de apropriação real da renda. Nesse sentido, podemos falar de rendimento derivado em sentido distinto do que consideramos anteriormente. Os rendimentos derivados, neste caso, são aqueles que decorrem da maior proteção *relativa* das rendas nominais mediante a aceleração dos reajustes e revisões contratuais. A distribuição real de renda se altera a cada momento, em função da forma desigual como a inflação atinge os contratos de renda nominal.

<sup>20</sup> Com efeito, como o crédito é o ponto de partida do circuito econômico, o salário (visto como um custo para as empresas) depende parcialmente da taxa de juros; por outro lado, o poder de compra dos salários é função do comportamento dos preços relativos que, em condições de alto *mark-up*, é fortemente influenciado pela transferência aos preços dos custos financeiros. O confronto entre Brasil e Itália na primeira metade dos anos 1980 é sugestivo. Na Itália, o choque de juros ocorrido em 1979 foi parcialmente acomodado com redução das margens de lucro e contração do salário real, devida ao tipo de inserção externa das grandes empresas industriais subordinadas ao regime de câmbio do SME. O Estado arcou com parte significativa desse processo, sobretudo, através do subsídio ao custo do trabalho. No caso brasileiro, a elevação real da taxa de juros foi integralmente passada aos preços, constituindo um fator de aceleração da inflação e de contração do salário real. O Estado acumulou posições passivas importantes, deprimindo sua capacidade de gasto (em especial, na área social). Num caso, na presença de condições recessivas, com juros reais altos, os salários reais podem estar declinantes e os custos do trabalho em alta, com ajustes na margem de lucros e na capacidade financeira do governo. No outro, os juros reais altos foram plenamente repassados aos preços finais, com queda do salário real e dos rendimentos do setor público. Uma discussão sobre as possibilidades de acomodação dos custos financeiros em economias de baixos salários é apresentada em Medeiros (1992, parte III, cap. 4).

A relação entre as rendas derivadas do processo inflacionário e as rendas derivadas e rendas mistas analisadas anteriormente é significativa. Com efeito, uma característica importante das rendas derivadas é, como comentado, a inexistência de uma renda *ex-ante* a ser sancionada posteriormente. A possibilidade de indexar rendimentos, a maior flexibilidade no estabelecimento dos contratos, a fixação de preços incluindo inflação antecipada, tornam os rendimentos não salariais menos expostos aos mecanismos de desvalorização inflacionária.

A inflação e o regime de indexação constituíram na sociedade brasileira um importante mecanismo distributivo, exacerbando as características mais estruturais do processo de concentração. Porém, o que especialmente nos interessa é contrapor a dinâmica de uma produção em massa acompanhada por alto grau de assalariamento e salários relativamente altos com sociedades em que esta produção ocorreu na presença de forte heterogeneidade na estrutura ocupacional e nas formas de percepção de rendas. A principal proposição que brota das reflexões realizadas neste artigo pode ser resumida da seguinte forma: em sociedades com as características descritas de heterogeneidade estrutural, a estabilização dos mercados é menor num sentido dinâmico, isto é, a taxa de expansão prevista dos mercados é mais instável, tornando menores as possibilidades de barateamento de custos associadas ao tamanho das escalas. Esse ponto foi realçado por Tavares (1986/2024). Suas reflexões não privilegiam, como aqui se faz, a estrutura do emprego e da renda, mas se concentram nas relações intrasetoriais e interindustriais do capitalismo brasileiro.

Contudo, é possível aproximar os dois argumentos, pelo menos no que se refere à estrutura ocupacional. Com efeito, constitui parte central do argumento de Tavares (1986/2024) o tipo de articulação do setor produtor de bens duráveis com o setor produtor de bens de capital, bem como o baixo peso específico deste. Isso significa, do ponto de vista do emprego, um menor efeito multiplicador e indutor de uma ulterior expansão dos bens duráveis. O argumento que aqui se acrescenta considera que, em sociedades nas quais existe forte dispersão na estrutura salarial e nas quais a participação das rendas derivadas e mistas em confronto com os salários é bastante alta, o crescimento do mercado consumidor é mais instável, volátil e incerto no médio prazo. Essa característica, por todas as razões já comentadas, não se confunde com a inexistência de mercados de consumo massivos. Considera apenas que estes possuem uma trajetória mais *incerta*, na medida em que dependem de fluxos de renda altamente sensíveis às flutuações da conjuntura e dependentes (dada a forte concentração da renda) de estratégias de inovação dos produtos e sua substituição pelas camadas médias urbanas. A estabilização dos mercados de massa, uma das características essenciais do padrão manufatureiro norte-americano – necessário ao planejamento de longo prazo pelas empresas – encontra limites em economias como as que aqui foram descritas. Seguramente, em economias fortemente orientadas para a exportação (como a italiana), esta questão possui menor importância. No caso brasileiro, ainda que os anos 1960 e principalmente os anos 1970 tenham testemunhado uma exitosa saída para os mercados externos, a vinculação essencial aos mercados internos decorrente da estratégia de substituição de importações torna significativa tal questão.

## Post scriptum

Este texto foi elaborado no início dos anos 1990, em uma conjuntura econômica marcada por hiperinflação e estagnação econômica. O regime salarial que se consolidou no Brasil durante o período de rápido crescimento econômico (entre 1950 e 1980) havia sido reconfigurado na década de 1980 em meio à crise da dívida externa, à perda de dinamismo da indústria, à corrosão dos salários pela inflação, e pelo fortalecimento dos sindicatos e à redemocratização do país. A Constituição Federal de 1988 havia ampliado os direitos do trabalho, exigindo a criação de fontes de financiamento para os programas de proteção, e prometia maior inclusão social. Mas o mercado de trabalho nacional continuava caracterizado por uma estrutura heterogênea, com quatro tipos de contratação do trabalho assalariado: as grandes empresas e seus mercados internos de trabalho, as pequenas e médias empresas e o mercado geral de trabalho, o setor público e seu regime de emprego e os mercados de trabalho “desestruturados”. O governo federal continuava intervindo bastante nesse campo, em especial com índices de reajuste dos salários, em uma economia altamente indexada.

O governo de Fernando Collor de Mello (mar.1990-dez.1992), logo em seu início, havia congelado preços e salários para conter a hiperinflação e, em seguida, procurava estabelecer uma nova política salarial, também impositiva, prevalecendo a definição de mecanismo de tímida correção inflacionária e interditando os canais de negociação coletiva.

Naquela conjuntura, os impasses eram evidentes (Medeiros, 1992, parte III, cap. 4, p. 614):

42

Com efeito, há uma inegável contradição entre negociação e pactuação de preços e salários e uma recessão prolongada. Num contexto democrático e de representação sindical fragmentada, as possibilidades de se obter a aquiescência dos trabalhadores estão condicionadas às expectativas de uma rápida recuperação do emprego e dos salários reais. A permanência de um prolongado quadro recessivo debilita a disposição de acordos e fortalece posições corporativas, defensivas e de conflito.

Posteriormente, houve mudanças importantes. A adoção do Plano Real, em 1994, foi bem-sucedida no combate à inflação. O governo de Fernando Henrique Cardoso (jan.1995-dez.2002) elevou o salário mínimo legal e eliminou os mecanismos de indexação salarial, permitindo a “livre negociação” no âmbito do setor privado, em uma conjuntura bastante desfavorável marcada por elevado desemprego. A privatização resultou em perdas de bons empregos e enfraqueceu o movimento sindical. No setor público, a definição dos salários continuou vinculada à estratégia de austeridade fiscal, impondo um longo período sem reajustes salariais. As características estruturais antes examinadas no mercado de trabalho continuaram a permanecer e a formação dos salários no país continuou a refletir essas diferentes lógicas. Mas tais desdobramentos não poderiam ser examinados no presente ensaio.

Nos anos 2000, com a forte diminuição das restrições externas ao crescimento econômico, houve ampla recuperação do emprego e – devido aos aumentos substanciais do salário mínimo e à efetivação de conquistas sociais consagradas na Constituição de 1988 – a taxa de salário subiu e o padrão usual de consumo dos trabalhadores incorporou novos bens e serviços, tornando a experiência brasileira mais próxima daquela descrita sobre a Itália dos anos 1970 (de resto, semelhante à dos países europeus nesta década) marcada por forte tensão distributiva.

## Referências

- Abramo, L. W. (1987). *O resgate da dignidade: a greve de 1978 em São Bernardo*. (Dissertação, Mestrado em Sociologia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. <https://doi.org/10.11606/D.8.1987.tde-14112022-114209>
- Altvater, E. (1981). La crisi del 1929 e il dibattito marxista sulla teoria della crisi. In E. Hobsbawm et al. (Eds.), *Storia del marxismo* (Vol. 3, pp. 343-390). Giulio Einaudi editore.
- Assouline, G. (1987). Mutações industriais e condicionantes sociais no Brasil: dois exemplos da diversidade da tentativa de adaptação à crise. *Revista de Economia Política*, 7(1), 73-89. <https://centrodeeconomiapolitica.org.br/repojs/index.php/journal/article/view/1638/1624>
- Bagnasco, A. (1988). *La costruzione sociale del mercato*. Il Mulino.
- Baltar, P. E. A. (1985/2003). *Salários e preços: esforço de uma abordagem teórica*. (Coleção Teses). Unicamp. IE. <https://www.eco.unicamp.br/colecao-de-teses/salarios-e-precos-esboco-de-uma-abordagem-teorica>
- Bernstein, E. M. (1958). Wage-price links in a prolonged inflation. *IMF Staff Papers*, 6(3), 323-368. <https://www.jstor.org/stable/3866027>
- Bonduki, N. (1987). *Construindo territórios de utopia: a luta pela gestão popular em projetos habitacionais*. (Dissertação, Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade de São Paulo. <https://doi.org/10.11606/D.16.1987.tde-20250609-095337>
- Brosnon, P., & Wilkinson, F. (1988). A national statutory minimum wage and economic efficiency. *Contributions to Political Economy*, 7(1), 1-48. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cpe.a035722>
- Bruno, S. (1979). The industrial reserve army, segmentation and the Italian labour market. *Cambridge Journal of Economics*, 3(2), 131-151. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035413>
- Cardoso, F. H. (1971). Comentários sobre los conceptos de superpopulación relativa y marginalidad, *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 1-2, 57-76.
- Cardoso de Mello, J. (1982). *O capitalismo tardio*. Editora Brasiliense.
- Carreras, A. (1988). La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados. In J. L. García Delgado (Coord.), *España: Economía* (pp. 79-115). Espasa-Calpe.
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, (36), 7-24. <https://doi.org/10.18356/4630b47d-es>
- Fleury, A. (1983). Rotinização do trabalho: o caso das indústrias mecânicas. In A. Fleury, & M. Vargas (Coords.), *Organização do trabalho: uma abordagem interdisciplinar e sete estudos sobre a realidade brasileira* (pp. 84-106). Atlas.

- Furtado, C. (1972). *Análise do modelo brasileiro*. Civilização Brasileira.
- Graziani, A. (1989). *L'economia italiana del 1945 a oggi*. Il Mulino.
- Hobsbawm, E. J. (1969). La marginalidad social en la historia de la industrialización europea. *Revista Latinoamericana de Sociología*, (2), 221–235.
- Humphrey, J. (1979). *Operários da indústria automobilística no Brasil: novas tendências no movimento trabalhista*. Estudos Cebrap.  
[https://bibliotecavirtual.cebrap.org.br/arquivos/operarios\\_da\\_industria\\_automobilistica\\_d.pdf](https://bibliotecavirtual.cebrap.org.br/arquivos/operarios_da_industria_automobilistica_d.pdf)
- Humphrey, J. (1981). A fábrica moderna no Brasil. *Revista de Cultura e Política*, 2(5/6), 41–57.
- Humphrey, J. (1982). *Fazendo o "milagre": controle capitalista e luta operária na indústria automobilística brasileira*. Cebrap; Vozes.
- Humphrey, J., & Rubery, J. (1984). The reconstitution of the supply side of the labour market: the relative autonomy of social reproduction. *Cambridge Journal of Economics*, (8), 331–346.  
<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035554>
- Kaldor, N. (1957). Inflação e desenvolvimento econômico. *Revista Brasileira de Economia*, 11(1), 55–82. <https://periodicos.fgv.br/rbe/article/view/1873/2754>
- Kerr, C. (1985). *Mercado de trabajo y determinacion de los salarios: La "balcanización" de los mercados de trabajo y otros ensayos* (Colección Economía del Trabajo). Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, España.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1–28.
- Labini, P. (1972). *Sindacati, inflazione e produttività*. Libri del Tempo Laterza.
- Lipietz, A. (1985). *Miracles et mirages*. La Decouverte.
- List, F. (1841/1983). *Sistema nacional de economía política*. Abril Cultural.
- Manwaring, T. (1984). The extended internal labour market. *Cambridge Journal of Economics*, (8), 161–187. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035560>
- Marshall, A. (1953). *Principles of Economics*. Macmillan.
- Medeiros, C. A. de (1992). *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismos tardios*. (Tese, Doutorado em Economia). Universidade Estadual de Campinas. <https://doi.org/10.47749/T/UNICAMP.1992.42212>
- Muñoz, C. (1973). *Chile: plantas en extinción*. Ed. Universitaria.
- Napoleoni, C. (1973). *Curso de economía política*. Oikos.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 180–225. <https://hdl.handle.net/11362/7934>

Nunes, A. J. A. (1984). *Industrialização e desenvolvimento: A economia política do "modelo brasileiro de desenvolvimento"*. (Tese, Doutorado em Ciências Económicas). Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. <https://hdl.handle.net/10316/420>

Offe, C. (1989). *Capitalismo desorganizado*. Brasiliense.

Paci, M. (1973). *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*. Il Mulino.

Palma, J. G., & Marcel, M. (1989). Kaldor on the "discreet charm" of the Chilean borgeoisie. *Cambridge Journal of Economics*, 13(1), 245–272. <https://www.jstor.org/stable/23598160>

Piven, F., & Cloward (1971). *Regulating the poor: the functions of public welfare*. Vintage Book.

Polanyi, K. (1957). *The great transformation*. Beacon Paperback.

Quijano, A. (1974). The marginal role of the economy and marginalized labour force. *Economy and Society*, 3(4), 393–428. <https://doi.org/10.1080/03085147400000019>

Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Basic Books.

Sader, E. (1988). *Quando novos personagens entraram em cena*. Paz e Terra.

Schmitz, H. (1985). *Technology and employment practices in developing countries*. Croom Helm.

Schumpeter, J. (1961). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Editora Fundo de Cultura.

Segura, J. (1989). *La industria española en la crisis, 1978-1984*. Alianza.

Tavares, M. da C. (1974/1998). *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. 3a ed. Unicamp.IE. <https://www.eco.unicamp.br/colecao-30-anos/acumulacao-de-capitale-industrializacao-no-brasil>

Tavares, M. da C. (1986/2024). Problemas de industrialização avançada em capitalismos tardios e periféricos. *RBEST Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho*, 6(00), e024007. <https://doi.org/10.20396/rbest.v6i00.19820>