

MACROECONOMIA E MERCADO DE TRABALHO: AS PRINCIPAIS TEORIAS E O BRASIL CONTEMPORÂNEO

Pedro Paulo Zahluth Bastos¹

1. Introdução

Capital e trabalho, harmonia ou conflito? Os capitalistas ganham dinheiro às custas dos trabalhadores? Ganhando ou não, assegura-se que empreguem todos os trabalhadores em busca de emprego? O desemprego é culpa dos trabalhadores, do capitalismo ou de intervenções do Estado? Estas são algumas das perguntas que a teoria econômica fez ao longo da história, sem chegar a um consenso até hoje.

Neste artigo, realizo um ensaio largo, de voo alto, sobre as principais respostas teóricas oferecidas a estas perguntas desde aquele que pode ser considerado o primeiro economista político, o filósofo escocês Adam Smith. Apresento os traços gerais das escolas de pensamento fundamentais, procurando realçar o quanto informam o discurso leigo sobre as relações capital-trabalho e as causas do desemprego. Isso ocorre mesmo que os que opinam no cotidiano não saibam o quanto seus argumentos foram moldados por “algum economista defunto”, como escreveu o mais influente economista do século XX, John Maynard Keynes. O parágrafo célebre que conclui sua Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda é muito citado a propósito:

...as ideias de economistas e filósofos políticos, tanto quando estão certos como quando estão errados, são mais poderosas do que se entende normalmente. De fato, o mundo é dirigido por pouco mais do que isso. Os homens práticos, que se consideram bastante isentos de quaisquer influências intelectuais, são usualmente os escravos de algum economista defunto. Loucos em posição de autoridade, que ouvem vozes no ar, destilam seu frenesi desde algum escritor acadêmico de alguns anos atrás. Estou certo que o poder dos interesses velados é amplamente exagerado quando comparado com o gradual avanço das ideias... cedo ou tarde, são as ideias, e não os interesses velados, que são perigosos para o bem e para o mal. (Keynes, 1936, p. 349).

Embora concorde com a importância das ideias, ou melhor, das tradições ideológicas na opinião dos homens práticos, creio que não podemos subestimar a importância dos interesses velados na resposta preferida por cada grupo

REVISTA CIÊNCIAS DO TRABALHO - Nº 7
ABRIL DE 2017

¹ Professor Associado (Livre-Docente) do Instituto de Economia e pesquisador do Centro de Estudos de Conjuntura e Política Econômica (CECON) da UNICAMP. Economista formado pela UNICAMP, mestre em ciências políticas e doutor em economia, é ex-presidente da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE).

social. A posição do indivíduo na sociedade não é determinante da opinião que tem, uma vez que as ideias não apenas refletem o interesse econômico privado, mas ajudam a constituir a própria percepção do que é o interesse individual e público, para o bem ou para o mal.²

Embora as ideias tenham uma importância autônoma na prática política, raramente elas convencem seus portadores a praticarem o suicídio ou, pelo menos, a agirem muito tempo de modo a se prejudicar. Por exemplo, os capitalistas não tendem, enquanto classe, a culpar publicamente o capitalismo pelo desemprego ou pela concentração da renda, preferindo responsabilizar o Estado ou os trabalhadores, em particular os sindicatos. Como veremos, uma ideologia central para a reprodução do capitalismo é que cada um tende a ocupar a posição social adequada a seu mérito e a ser remunerado de acordo com sua contribuição individual para a sociedade. Os mais bem posicionados no sistema social não tendem a questionar essa ideologia que os elogia, mas encontrar outros culpados pelos problemas sociais (como o desemprego e a concentração de renda) que tendem a ser objeto de controvérsia em todas as sociedades capitalistas.

Sendo influenciado pela ideologia da meritocracia e da remuneração justa pelo esforço, um trabalhador individual pode culpar a si mesmo por seu destino. Contudo, as organizações coletivas de trabalhadores tendem a responsabilizar o capitalismo e/ou a política de governo pelo desemprego, por salários baixos e condições de trabalho inadequadas, pressionando para alterar aquilo que não podem considerar apenas fruto do acaso ou do mérito individual, mas produtos da sociedade que podem ser mudados pela ação coletiva.

Feito o voo panorâmico sobre as escolas de pensamento, pousaremos de súbito no Brasil contemporâneo para avaliar brevemente a macroeconomia, a dinâmica salarial e do emprego no Brasil recente, recorrendo às tradições teóricas que analiso agora.

2. A reflexão teórica

2.1. Adam Smith

Adam Smith não foi o primeiro pensador de questões econômicas, mas é considerado o primeiro a separar a economia de outras esferas da vida social, identificando um comportamento econômico típico nos indivíduos. Suas respostas a algumas das perguntas que abriram o artigo foram muito influentes, a ponto que não é exagero afirmar que escolas rivais de pensamento econômico resultaram de posicionamentos diversos frente às teorias de Smith.³

² Ver Evans & Chang (2002, 2005) e Blyth (2002).

³ Não desconhecemos que, ao tornar-se o primeiro economista político clássico, Smith nunca deixou de ser um filósofo moral que, por exemplo, dava importância à busca de aprovação simpática do outro na orientação da conduta individual, que não se conduzia apenas para o alcance da máxima vantagem utilitária como suporiam os primeiros autores neoclássicos quase um século mais tarde. No entanto, mais do que a exegese do texto de Smith, nos concentraremos aqui nas suas ideias que mais influenciaram a teoria econômica e as ideologias explicativas da relação capital-trabalho, da desigualdade de renda e do desemprego. Para uma discussão detalhada do pensamento de Smith, ver Dobb, M. (1973), Fitzgibbons, A. (1995), Rothschild, E., & Sen, A. (2006). Para o filósofo moral em Smith, ver Cerqueira (2010).

Smith é muito importante na vida prática ainda hoje, porque o pensamento que os indivíduos têm do funcionamento da economia e que é divulgado pelos meios de comunicação tradicionais repete ideias que Smith foi o primeiro a formular ou pelo menos sistematizar.

Para Smith, o trabalho é a fonte de geração da riqueza e o aumento da produtividade do trabalho é o motor de sua ampliação. Com o advento daquilo que Smith chamava de “sociedade comercial”, e que ficaria conhecido como economia de mercado ou capitalismo, a “riqueza das nações” aumentaria progressivamente de acordo com a divisão do trabalho, que elevaria a produtividade de cada trabalhador.

Tal divisão não resultaria de planejamento prévio ou benevolência mútua, mas da propensão “natural” dos homens à permuta. A livre concorrência induziria cada indivíduo a se especializar no que faz melhor, alcançando a maior produtividade possível de seu trabalho e o melhor retorno monetário por ele. Ao buscar apenas seu interesse próprio (muito embora deseje a aprovação simpática dos outros), o indivíduo oferece bens e serviços melhores e mais baratos para a sociedade através do mercado, ajudando a aumentar a riqueza coletiva.

Uma vez que a divisão do trabalho será tanto maior quanto maior a extensão do mercado, justifica-se a abertura recíproca de mercados aos concorrentes estrangeiros. Já que cada indivíduo procura dirigir sua atividade de tal forma que sua produção tenha o máximo valor possível, “é levado por uma mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções” (Smith, 1776, p. 438). Smith alega que o indivíduo tem melhores condições do que qualquer estadista ou legislador de julgar em qual atividade deve empregar seu capital ou seu trabalho, contribuindo para a riqueza nacional.

Como outorgar o monopólio do mercado interno em qualquer área equivale a orientar pessoas sobre como devem empregar seu capital ou seu trabalho, os governos não deveriam proteger a produção local da concorrência externa. Não interessa se as vantagens que um país leva sobre outro são naturais ou adquiridas, afirma Smith. Se o preço do produto nacional for mais elevado do que o importado, a proteção seria necessariamente prejudicial: é melhor comprar o importado com a exportação de uma parte da produção local, empregada em uma especialização vantajosa.

Assim, visto que a livre concorrência levaria à eficiência e a complementariedade no uso dos recursos, Smith valida a liberação de várias restrições tradicionais à busca de interesses pelos indivíduos e ao livre comércio entre países.

No entanto, a sociedade comercial não é inteiramente harmônica para Smith. Ele considera que os indivíduos estão posicionados naquilo que mais tarde se chamaria de classes sociais (aristocratas da terra, burgueses e trabalhadores) que têm conflitos agudos pela distribuição da renda e da riqueza. Se o trabalho é a fonte da riqueza, como ela é distribuída entre as classes?

No capítulo VIII de *A Riqueza das Nações*, Smith apresenta a renda da terra

e os lucros empresariais como parte do excedente em relação ao necessário para garantir a subsistência dos trabalhadores que criam a riqueza. Ou seja, são deduções do produto do trabalho. Não nos deteremos em como Smith explica a distribuição da renda entre proprietários de terras e empresários, mas sim sobre a distribuição entre capital e trabalho.

Smith argumenta que os salários não podem cair abaixo do necessário à subsistência dos trabalhadores e sua família, mas sua definição do que é este mínimo não é muito clara. Aliás, como Marx afirmaria, tal piso variou historicamente, não se limitando a permanecer no mínimo necessário para evitar a inanição e a morte.

O ponto central de Smith é que a determinação dos salários se faz através de conflitos entre os empresários e os trabalhadores. Normalmente, os empresários tendem a ganhar o conflito: os trabalhadores são muitos e concorrem entre si por empregos, a menos que formem sindicatos. Os empresários são poucos e podem se coordenar 1) para não concorrer por trabalhadores através de elevação de salários e 2) para aprovar leis que proíbem a reação coletiva dos trabalhadores.⁴

A situação pode melhorar para os trabalhadores, porém, se o reinvestimento do lucro pelos empresários se acelerar. De fato, ao contrário dos aristocratas, que dissipam riqueza na contratação de serviços que Smith considera improdutivos, os empresários poupam. Ao investirem suas poupanças, cumprem a função de contratar trabalhadores produtivos, além de investir em plantas produtivas, máquinas e ferramentas que ampliam sua produtividade.

Smith considera que o princípio da frugalidade tende a predominar ao do esbanjamento, e a boa condução dos negócios à má, exceto na esfera pública. Segundo ele, a totalidade ou quase totalidade da receita pública é empregada em trabalho improdutivo, desperdiçando capacidade de investimento. Como o Estado é mantido pela riqueza da sociedade, sua expansão pode prejudicar a reprodução e a geração de nova riqueza pela sociedade.

Assim, não é da política, mas do ritmo da acumulação de capital que depende o crescimento dos salários. O capital pode ser considerado um fundo destinado à manutenção ou ao poder de comando da mão-de-obra, de modo que seu aumento eleva o nível de emprego de trabalhadores produtivos, dada a oferta existente de trabalhadores. Com isto, Smith vincula diretamente a acumulação de capital à melhoria da condição de vida dos trabalhadores.⁵

4 Nas palavras de Smith (1776, p. 119-120): “Os trabalhadores desejam ganhar o máximo possível, os patrões pagar o mínimo possível. Os primeiros procuram associar-se entre si para levantar os salários do trabalho, os patrões fazem o mesmo para baixá-los. Não é difícil prever qual das duas partes, normalmente, leva vantagem na disputa e no poder de forçar a outra a concordar com as suas próprias cláusulas. Os patrões, por serem menos numerosos, podem associar-se com maior facilidade; além disso, a lei autoriza ou pelo menos não os proíbe, ao passo que para os trabalhadores ela proíbe... Em todas essas disputas, o empresário tem capacidade para aguentar por muito mais tempo... Os patrões estão sempre e em toda parte em conluio tácito, mas constante e uniforme para não elevar os salários do trabalho acima de sua taxa em vigor... também fazem conchavos destinados a baixar os salários do trabalho... Essas combinações sempre são conduzidas sob o máximo silêncio e sigilo... Muitas vezes, porém, os trabalhadores reagem a tais conluios com suas associações defensivas... Em tais ocasiões, os patrões fazem o mesmo alarido de seu lado, e nunca cessam de clamar alto pela intervenção da autoridade e pelo cumprimento das leis estabelecidas com tanto rigor contra as associações dos serviçais, trabalhadores e diaristas... em parte devido à interferência da autoridade, em parte à firmeza dos patrões, e em parte por causa da necessidade à qual a maioria dos trabalhadores está sujeita por força da subsistência atual — geralmente não resultando senão na punição ou ruína dos líderes”.

5 Nas palavras de Smith (1776, p. 120-124): “Não é a extensão efetiva da riqueza nacional, mas seu incremento con-

Se a aristocracia e o Estado esbanjam recursos, os empresários os multiplicam com a acumulação de capital. Se o aumento do capital estimula a indústria e o trabalho produtivo, sua acumulação depende, por sua vez, da parcimônia, isto é, do adiamento do consumo e a aplicação da riqueza em atividades produtivas: “Os capitais são aumentados pela parcimônia e diminuídos pelo esbanjamento e pela má administração” (Smith, 1776, p. 339).

Deste modo, a despeito de lutar para rebaixar salários, os empresários contribuiriam, sem que isto seja sua intenção, para aumentá-los, ao não desperdiçarem o excedente em consumo ou serviços improdutivos, mas pouparem para reinvestir e empregar um número crescente de trabalhadores, mais produtivos e melhor pagos.

Para isso, não importa se a poupança seja usada diretamente como capital em busca de lucro ou emprestada em troca de uma participação no lucro, ou seja, como crédito em busca de juros. Smith considera que o crédito depende de fundos poupados e que o juro é dedução do lucro do investidor produtivo, pago como um prêmio para o poupador.

Em suma, embora o trabalho seja a fonte da riqueza das nações, o número de trabalhadores produtivos empregados depende da poupança dos empresários e, logo, do estoque de capital aplicado. Como o aumento do estoque de capital eleva a produtividade do trabalho com melhores máquinas e divisões do trabalho produtivo, a riqueza das nações depende em última instância da acumulação de capital propiciada pela parcimônia dos empresários.

2.2. Os neoclássicos

Adam Smith, é claro, não é a última palavra em economia, mas apenas a primeira. Veremos que, a partir da contribuição genial (mas a nosso ver equivocada) de Smith, diferentes escolas responderão diferentemente às questões que levantou.

Uma questão que Smith não explicou adequadamente e que será motivo de muita controvérsia é a causa do lucro dos capitalistas. Ele certamente inaugura a teoria do valor-trabalho, ou seja, que o trabalho é a fonte de geração da riqueza e que o valor dos bens é determinado pelo tempo de trabalho incorporado em sua produção.

Se é assim, tanto o lucro quanto a renda da terra seriam deduções do produto do trabalho, ou seja, excedentes apropriados por capitalistas e proprietários de terra em relação à parte do produto que fica com os produtores diretos, ou seja, os trabalhadores. Como veremos, esta linha de interpretação será desenvolvida por David Ricardo e sobretudo por Karl Marx, enfatizando o conflito, o poder econômico e a exploração dos trabalhadores pelos capitalistas.

tínuo, que provoca uma elevação dos salários do trabalho. Não é, portanto, nos países ricos, mas nos países mais progressistas, ou seja, naqueles que estão se tornando ricos com mais rapidez, que os salários do trabalho são os mais altos... Eis porque a remuneração generosa dos trabalhadores é não somente o efeito necessário da riqueza nacional em expansão, mas também seu sintoma natural. Por outro lado, a manutenção deficiente dos trabalhadores pobres constitui o sintoma natural de que a situação se encontra estacionária, ao passo que a condição de fome dos trabalhadores é sintoma de que o país está regredindo rapidamente”.

Um problema para a teoria do valor-trabalho reconhecido por Smith, Ricardo e Marx é que o processo de trabalho também conta com bens de capital (como máquinas e ferramentas) e que, em cada ramo de atividade, varia a proporção entre trabalho e bens de capital (assim como de terra). Por isso, o valor dos bens não pode refletir apenas o tempo de trabalho inerente ao processo produtivo, devendo refletir a contribuição dos meios de produção de propriedade dos capitalistas e remunerados por uma certa taxa de lucro (assim como a renda dos proprietários de terra).

A solução de Smith foi prescindir da teoria do valor-trabalho para uma situação em que os meios de produção não são de propriedade dos trabalhadores e cujo uso varia ramo a ramo de atividade. O preço dos bens, neste caso, resultaria simplesmente da adição das remunerações de cada um dos componentes da produção oferecidos por trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra.

A solução não foi considerada satisfatória nem pelos adeptos da teoria do valor-trabalho nem pelos que a rejeitariam com base na ideia de *utilidade* dos bens e serviços, e que seriam mais tarde chamados de *neoclássicos* ou *marginalistas*. Estes, contudo, aceitaram a ideia de que o preço resultaria da adição das remunerações de cada “fator de produção” e apenas agregariam o argumento que cada remuneração refletiria perfeitamente a contribuição de cada fator para a produção, sem qualquer injustiça ou exploração.⁶

A solução neoclássica do problema da distribuição de renda depende do suposto (inteiramente falso) que a contribuição de cada fator de produção pode ser medida em uma “função de produção” que define, para cada ramo de atividade, possibilidades infinitas de combinação entre capital, terra e trabalho. Nas funções de produção, cada fator seria perfeitamente substituível por outro em incrementos marginais (infinitesimais). Os fatores também poderiam migrar de um ramo a outro em busca de melhor retorno, sem problemas para substituir os já empregados, equilibrando assim as remunerações obtidas em todos os ramos.

A contribuição de cada fator para a produção, sua produtividade, também seria mensurável infinitesimalmente, de modo que seria possível medir a *produtividade marginal* de cada fator à produção nas inúmeras combinações possíveis entre eles. Por sua vez, a produtividade marginal de cada fator supostamente cairia à medida que sua utilização aumentasse infinitesimalmente em relação aos demais: o axioma da produtividade marginal decrescente.⁷

Não haveria assimetria entre os proprietários de cada fator de produção:

6 A teoria da distribuição neoclássica é apresentada hoje nos livros ortodoxos de microeconomia de modo acabado, mas ela não surgiu acabada nem com os primeiros utilitaristas da primeira metade do século XIX (como Say, Senior ou Bastiat) nem com os primeiros marginalistas da segunda metade (como Jevons, Menger e Walras), resultando das contribuições de síntese da segunda geração de autores neoclássicos (Marshall, Clark e Böhm-Bawerk) no final do século XIX e início do século XX. Boas explicações do desenvolvimento teórico da escola neoclássica podem ser encontradas em várias histórias do pensamento econômico, mas especialmente nas de Blaug (1985), Screpanti & Zamagni (2005), Roncaglia (2005) e Hunt & Lautzenheiser (2011).

7 Para efeitos de simplificação de entendimento e facilidade de apresentação em diagramas bidimensionais, a terra é incorporada ao capital na maioria das apresentações da função de produção na teoria neoclássica da produção e da distribuição do produto.

parte-se da hipótese (nunca demonstrada) que a tarefa de fazer a combinação ótima dos fatores de produção é realizada por um empreendedor, que pode ser um prestador de serviços autônomo ou *qualquer* proprietário de um fator de produção (trabalho, terra ou capital). Neste caso, o empreendedor é remunerado por seu serviço de modo independente da remuneração do fator que oferta. Não haveria, portanto, diferença de autonomia ou relação de subordinação entre capitalistas, proprietários de terra, empreendedores e trabalhadores. Todos realizariam voluntariamente transações justas e mutuamente vantajosas.

A ausência de assimetria é típica do individualismo metodológico que caracteriza a teoria neoclássica, que abandona a noção de Smith de que os indivíduos ocupam posições de classe caracterizadas por uma desigualdade estrutural, particularmente nas relações entre capitalistas e trabalhadores. A mesma ausência de assimetria valeria para as relações entre os próprios capitalistas (ou empreendedores) em uma situação definida como de concorrência perfeita, em que cada agente se relacionaria com os demais individualmente, sem cartel ou qualquer trunfo concorrencial que possa ser retido indefinidamente, sem contestação.

Em uma situação de concorrência perfeita, o que determinaria a combinação ótima de fatores de produção em cada ramo seria o preço de mercado e a produtividade marginal de cada fator, que supostamente cairia à medida que sua utilização aumentasse em relação aos demais. Cada fator entraria na combinação ótima da função de produção até que sua produtividade marginal caísse até seu preço.

A partir deste ponto de equilíbrio, não seria mais vantajoso ao empreendedor continuar contratando um fator cuja contribuição marginal à produção cairia abaixo de seu preço. Aquém do ponto de equilíbrio, ainda seria vantajoso, de modo que a concorrência entre empreendedores os levaria a equilibrar preço e produtividade marginal para cada fator de produção em cada ramo de atividade.

No equilíbrio da concorrência perfeita, portanto, cada proprietário de fator de produção seria remunerado exatamente de acordo com sua contribuição marginal para o produto social, sem qualquer injustiça ou exploração. Ao contratarem cada fator de produção de acordo com sua produtividade marginal, os empreendedores também assegurariam que a máxima eficiência técnica seria alcançada, esgotando a contribuição eficiente de cada fator e pagando por ela a sua justa parte.

Isso não significa que todos os fatores de produção seriam utilizados ao máximo, pois seus ofertantes podem não se satisfazer com os preços oferecidos, na margem, para dispor produtivamente toda sua oferta de capital, trabalho ou terra: em parte, ela pode ser usada, por hipótese, em lazer ou consumo próprio. Assim, o preço de oferta precisa cobrir o custo da oportunidade de usar o fator de produção de outro modo, incentivando seu proprietário a que se abstenha da alternativa. Ofertantes de capital e terra precisariam de taxas

de juros e alugueis atraentes para se absterem de consumir seus fatores de produção, enquanto trabalhadores e empreendedores precisariam de salários e lucros atraentes para não se entregar ao ócio.⁸

No caso dos trabalhadores, não haveria qualquer compulsão ao trabalho. Eles estariam livres para trabalhar ou usar o tempo livre como lhes aprouver. A decisão individual dependeria apenas da avaliação autônoma de quanto trabalho oferecer aos salários vigentes. Assim, do ponto de vista do ofertante, o salário seria a remuneração pela abstenção do ócio e seria igual à contribuição marginal do trabalhador ao processo produtivo, caindo à medida que mais trabalho é ofertado até alcançar o custo da oportunidade de gozar do ócio.

No caso da oferta de capital, a taxa de juros é considerada a remuneração pela abstenção de consumir. O investimento é considerado apenas uma postergação do consumo corrente, ou seja, não tem por finalidade o enriquecimento em si, mas sim o consumo futuro. Como o consumo presente é mais valorizado do que o consumo futuro, a taxa de juros é um prêmio para os que sacrificam o consumo presente pelo futuro, permitindo o uso produtivo do capital no meio-tempo.

Sendo assim, a decisão de poupar mais recursos, ao invés de consumir, não reduziria a demanda agregada, pois refletiria um aumento da preferência pelo consumo futuro, em relação ao consumo presente, que aumentaria automaticamente o investimento do capital poupado. A redução do consumo seria, logo, compensada pelo aumento do investimento. Tudo o mais constante, o aumento da poupança reduziria a taxa de juros (o prêmio requerido para não consumir o capital) e permitiria o uso de mais capital, em relação ao trabalho, nas funções de produção, que se tornariam mais “capitalísticas”, teoricamente aumentando a remuneração dos trabalhadores em razão do aumento de sua produtividade marginal.

Em suma, o preço dos fatores de produção equilibraria, de um lado, a demanda determinada pela produtividade marginal do fator e, de outro, a oferta determinada pelo custo de oportunidade, ou seja, pelo custo de se abster da alternativa disponível ao ofertante de capital (o consumo imediato) ou de trabalho (o ócio).

Por isso, considerando que os agentes têm informações perfeitas sobre os preços de todos os bens e serviços em uma situação de concorrência perfeita, não há restrições de demanda para a maximização do uso dos recursos. O limite é a escassez da oferta voluntária de fatores de produção. Os preços se moveriam para equilibrar a oferta e a demanda nos mercados de fatores, assim como nos mercados de bens e serviços.

Uma consequência da teoria é que o desemprego é explicado pela resistência dos trabalhadores em aceitarem salários adequados à sua produtividade

⁸ É por isso que, por convenção, a remuneração do capital é a taxa de juros na teoria neoclássica, enquanto o lucro é a remuneração do empreendedor. Neste caso, quando o capitalista é também empreendedor, sua remuneração divide-se entre taxa de juros e lucro, como se o capitalista simplesmente emprestasse a si mesmo o capital que, como empreendedor, ele combinaria na função de produção. O lucro remuneraria apenas a tarefa de combinação dos fatores de produção, não envolvendo qualquer apropriação indébita da contribuição produtiva de qualquer outro proprietário de fatores de produção.

de marginal, exigindo salários altos demais. Se há desemprego, ou é voluntário ou é culpa de trabalhadores, sindicatos ou das políticas econômicas que empurram salários acima da produtividade marginal do trabalho, precificando-o para fora do mercado.

2.3. Marx (com um pouco de Sraffa)

A teoria neoclássica da determinação do nível de emprego e salários sofreu uma crise profunda durante a Grande Depressão na década de 1930. Do ponto de vista teórico, como veremos, John Maynard Keynes propôs uma nova teoria para explicar porque o desemprego involuntário assumiu patamares elevados e persistentes, mas não propôs uma alternativa à teoria neoclássica da distribuição de renda.

Esta teoria da distribuição também foi refutada na década de 1930. Afinal, a redução do investimento deveria levar em tese a um aumento da remuneração do capital (além de uma elevação correspondente do consumo), mas taxas de lucro e juros caíram e muitas empresas foram à falência, levando consigo trabalhadores que queriam ofertar trabalho. Como a deflação de preços foi maior que a diminuição de salários nominais, alguns dos que permaneceram empregados tiveram aumentos de salários reais mesmo que sua produtividade caísse (à medida que o investimento despencava e não cobria a depreciação do estoque de capital). Assim, a hipótese neoclássica para a distribuição justa da produtividade do trabalho é apenas isso: uma hipótese que não se sustenta nos fatos.

Nas mais de três décadas desde 1980, por sua vez, uma refutação histórica ainda mais clara da teoria ocorreu: o salário mediano ficou estagnado enquanto a participação dos lucros na renda agregada aumentava nos EUA e na maior parte do mundo capitalista, a despeito do aumento da produtividade do trabalho e da grande acumulação de capital.⁹

Quem se apropriou do aumento da produtividade do trabalho? Por que a remuneração do capital não caiu como previsto? É possível manter a teoria de que os trabalhadores são remunerados de acordo com sua contribuição justa à produção?

Antes de discutir alternativas à teoria neoclássica da distribuição de renda, é digno de nota que esta teoria sofreu uma refutação lógica por Piero Sraffa no livro *Produção de Mercadorias por meio de Mercadorias* de 1960. Sraffa demonstrou que havia uma inconsistência lógica que impedia a mensuração da produtividade física do capital e, portanto, inviabilizava a teoria neoclássica da distribuição de renda e, no fundo, a totalidade do edifício teórico neoclássico.

Acontece que as inversões de capital se materializam em diferentes formas concretas, como prédios, terrenos, ferramentas, equipamentos, máquinas, móveis, softwares etc. A teoria neoclássica exige uma unidade de referência para comparar a produtividade física do capital nestas diferentes formas, mas

⁹ Para os dados citados de aprofundamento recente da desigualdade em perspectiva histórica e teórica, ver especialmente Stiglitz (2012), Brennan (2016), Piketty et al. (2016; 2017).

não há um denominador físico comum entre elas.

A única referência comum entre as diferentes inversões de capital é monetária: é só a partir dos preços dos ativos de capital e de seus produtos que se pode avaliar e comparar a “produtividade” do capital, ou melhor, a taxa de lucro das diferentes inversões. É aí que reside a inconsistência lógica: a mensuração da produtividade do capital dependeria do conhecimento prévio dos preços, logo ela não pode determinar os preços e daí a remuneração dos diferentes “fatores” de produção e a distribuição da renda. Não surpreende que a teoria neoclássica da distribuição seja refutada pelos fatos: ela não é sequer logicamente consistente.

Sraffa mostrou, ainda, que a simples variação da distribuição do produto entre taxas de lucro e salários mudava a própria definição do que seriam técnicas intensivas em capital ou em trabalho. Para os neoclássicos, à medida que a taxa de lucro aumentasse, técnicas intensivas em trabalho seriam escolhidas porque o capital ficaria mais caro. Isto indicaria quais técnicas seriam intensivas em capital e em trabalho.

Sraffa demonstrou a reversão na escolha da técnica à medida que a taxa de lucro aumentava, a não ser que a proporção entre capital e trabalho em cada ramo produtivo fosse a mesma. À medida que a taxa de lucro aumentava, a opção entre duas técnicas de diferente proporção de capital e trabalho, aplicadas em diferentes períodos no processo produtivo, era errática, tornando impossível usar o critério neoclássico para determinar a técnica intensiva em capital ou em trabalho. Por este critério, uma técnica parecia ser intensiva em capital, tornava-se intensiva em trabalho e acabava intensiva em capital de novo, à medida que a taxa de lucro aumentava. Neste caso, a distribuição de renda é que determinaria a intensidade dos “fatores” na técnica, e não o contrário.

Assim, a distribuição de renda não pode ser entendida como um resultado da contribuição marginal de cada fator de produção em uma função técnica de produção, pois esta contribuição marginal não pode ser sequer medida. A distribuição de renda é exógena ao modelo teórico, sendo determinada, segundo Sraffa, por relações de poder e conflito entre membros de classes sociais.

Embora Sraffa fosse mais inspirado por David Ricardo do que por Karl Marx, a importância conferida à correlação de forças para explicar a distribuição de renda aproxima-se à conferida por Marx para determinar salários e lucros. Marx, aliás, foi um leitor respeitoso, embora crítico, de Ricardo.

De Smith e Ricardo, Marx aproveitou e reformulou a teoria do valor-trabalho e a hipótese de que os salários dos trabalhadores menos qualificados tenderiam ao nível de subsistência, independentemente do aumento da produtividade do trabalho. Para Marx, ao contrário dos neoclássicos, o aumento da produtividade do trabalho não é apropriado pelos trabalhadores, mas dividido entre eles e os capitalistas, com vantagem para estes. Sem que o lucro seja a remuneração de “serviços” do capital, mas a exploração e apropriação de

um excedente, haveria uma tendência à concentração de renda e riqueza no modo de produção capitalista, ou simplesmente capitalismo.¹⁰

Embora alegue que as relações de poder e conflito entre membros de classes sociais determinam a distribuição de renda, Marx analisou como a própria dinâmica do capitalismo, por meio de relações de mercado, tende a favorecer os capitalistas. Independentemente da cooperação política de classe, do acesso ao poder político e à produção de ideologias que o dinheiro confere, uma forma específica de poder que diferencia historicamente a classe capitalista é econômica: o progresso tecnológico que acompanha a acumulação de capital.

O poder dos capitalistas está no fato de que eles, enquanto classe, monopolizam os meios de produção. Por isso, os trabalhadores simplesmente não têm nem a opção de gozar do ócio nem de trabalhar por conta própria, mas precisam alugar sua força de trabalho para sobreviver. O mercado de trabalho é a outra face da concentração dos meios de produção entre os capitalistas, ou seja, é em si a marca de uma desigualdade fundante do capitalismo.

Os estudos históricos mostram que esta divisão entre classes típicas do capitalismo não existiu sempre. Os economistas clássicos e neoclássicos, porém, ou a tomavam como um dado eterno da natureza ou a explicavam por conta da abstinência de trabalhadores que resolveram poupar parte do seu trabalho e emprestá-lo ou usá-lo como capital. Assim, o capital seria apenas trabalho poupado, cujo produto não era consumido por seu proprietário.

Ainda que esta narrativa possa explicar o enriquecimento de alguns indivíduos, ela não explica porque todos os meios de produção são concentrados pela classe capitalista, deixando os trabalhadores desprovidos deles e, portanto, forçados a alugar seu trabalho para os capitalistas. Afinal, o mercado de trabalho é uma invenção histórica relativamente recente na história da humanidade, mas a capacidade de poupar não é. A exploração de classes também existiu sob diferentes formas coercitivas, mas constitui uma novidade histórica a relação social desigual que se estabelece através de transações mercantis formalmente livres e igualitárias entre capitalistas e trabalhadores.

Marx recorre a vários estudos históricos (acrescidos e confirmados depois de sua morte) para mostrar que a violência foi fundamental para o surgimento do capitalismo: nos países europeus, o cercamento de terras comunais por aristocratas e capitalistas rurais concentrou as terras e expulsou camponeses para as cidades, criando ou aumentando muito a escala do mercado de trabalho urbano.

O poder de Estado também foi fundamental para concentrar o capital-dinheiro na mão de grandes comerciantes que eram apoiados pela rivalidade mercantilista entre as nações europeias, que lutavam pelo monopólio sobre colônias, entrepostos comerciais e sobre o tráfico de escravos para as regiões coloniais (como o Brasil). Os comerciantes, com o tempo, deixaram de comprar

10 Atestada historicamente, a partir de outra referência teórica, por Thomas Piketty (2014). Para um resumo breve em português das críticas à teoria da produtividade marginal como remuneração do capital, ver Moseley, F. (2013).

produtos dos artesãos e passaram a dirigir manufaturas para as quais contratavam trabalhadores assalariados.

A manufatura aumentava a produtividade do trabalho, mas continuava dependente de uma certa qualificação artesanal dos trabalhadores (o que limitava o tamanho do mercado de trabalho) e era limitada pela capacidade física e pelo ritmo humano de trabalho. Ademais, à medida que a manufatura se expandia para atender a novos mercados, ela aumentava a demanda de trabalhadores qualificados, aumentando salários, e as encomendas de ferramentas dos artesãos especializados, reproduzindo-os.

A Revolução Industrial, a partir do final do século XVIII, destruiu com o tempo tanto o artesanato quanto a manufatura, ao mudar a base técnica da produção para o sistema de máquinas. Ao fazê-lo, ela passou a criar e reproduzir o mercado de trabalho moderno, sem a necessidade de coerção física direta.

Para escapar das limitações da manufatura, seus proprietários difundiram invenções técnicas e introduziram máquinas movidas por força inanimada (na época, o vapor da queima de carvão), que aumentavam a produtividade do trabalho e, ao mesmo tempo, o desqualificavam. Com isso, artesãos independentes eram arruinados e precisavam alugar sua força de trabalho para os industriais, ao mesmo tempo em que o mercado de trabalho era inundado por mulheres e crianças, trabalhadores rurais arruinados e mesmo vagabundos urbanos, o que rebaixava salários até o nível de subsistência (ou aquém).

O ponto de Marx é que a injustiça é prévia ao próprio mercado de trabalho e é inerente a uma relação social que é estruturada antes dele, mas reproduzida através dele. Pode-se até concordar que o salário é suficiente para reproduzir a mercadoria que o trabalhador aluga, ou seja, sua força de trabalho, de modo que a transação mercantil que leva a um contrato de trabalho pode envolver a troca de equivalentes. Ela é, no entanto, condicionada por uma desigualdade estrutural entre capitalistas e trabalhadores, a propriedade ou não de meios de produção (incluindo o capital-dinheiro). Esta desigualdade é reproduzida de modo ampliado a cada processo de produção, dada a tendência de limitação dos salários aos níveis de subsistência do trabalhador, forçando-o a alugar-se a cada período.

No reino da produção de bens e serviços, a igualdade e autonomia formal que marcam a transação de equivalentes monetários no mercado de trabalho é substituída pela hierarquia e pelo comando reais no processo de trabalho. A troca de equivalentes não pode esconder o fato de que o que o capitalista compra é o próprio poder de comandar o trabalhador, uma forma de poder que tem um momento de partida em uma transação monetária aparentemente voluntária, mas não se esgota nela nem pode ser mascarada por ela.¹¹

Supondo que ela é paga por seu valor justo, a cessão contratual da força

¹¹ Marx denomina de subsunção formal do trabalho ao capital o processo mediante o qual os capitalistas controlam a produção e a propriedade dos meios de produção, mas não modificam a técnica artesanal nas manufaturas. A subsunção real ocorre quando a técnica é modificada pela mecanização. Nos dois casos, os capitalistas têm o comando dos trabalhadores, mas no segundo isto se exerce no próprio modo de trabalho e na relação entre homem e ferramenta, invertendo-se até a relação entre sujeito e objeto na produção por meio de máquinas. Ver Napoleoni (1981).

de trabalho confere ao capitalista o poder de usá-la por um tempo superior ao necessário para reproduzi-la e de se apropriar dos ganhos de eficiência trazidos pela cooperação entre os trabalhadores comandados, à medida que a divisão do trabalho se torna mais complexa. A disputa pela distribuição de renda entre capital e trabalho envolve, a nível da empresa, a extensão da jornada de trabalho além do necessário para produzir, nos ramos correspondentes, a cesta de consumo do trabalhador.

A taxa de lucro aumenta quando a jornada é estendida ou quando, mantida ou até diminuída a jornada, o progresso técnico reduz o custo salarial relativamente ao produto total. Encarando o custo salarial como um capital que demanda o maior retorno possível, o capitalista procura estender a jornada de trabalho ao máximo, encontrando resistência dos trabalhadores. Diante da resistência, o progresso técnico é aliado do capitalista: quando inovações técnicas elevam a produtividade do trabalho em uma mesma jornada, ela não é necessariamente repassada para os salários. Ademais, as inovações também substituem trabalhadores por máquinas e, assim, aumentam a oferta e a concorrência entre os trabalhadores, limitando o aumento de salários.¹²

A determinação dos salários aquém da produtividade do trabalho é a origem do lucro, que depende da exploração do trabalho depois de sua contratação. Marx não precisa supor a medição da “produtividade do capital” que, como vimos, não pode ser feita, uma vez que ela não é independente da determinação dos preços e da taxa de lucro e, portanto, da própria distribuição da renda.

Para Marx, os lucros são distribuídos entre os capitalistas alocados em ramos que têm produtividade do trabalho diferente. Desde que não haja barreiras à entrada e à saída entre os ramos, os lucros tendem a se equilibrar em torno a uma taxa média a partir da determinação de preços relativos adequados, independentemente da produtividade do trabalho e da proporção entre capital constante (bens de capital e insumos) e capital variável (a folha salarial) em cada ramo.¹³

Cada capitalista busca, entretanto, lucros extraordinários se apropriando de inovações técnicas que aumentem a produtividade do trabalho e não sejam facilmente apropriáveis por concorrentes, centralizando mercados e poupando trabalhadores. Mesmo que os lucros não possam ser medidos em termos de quantidades “físicas” de trabalho, inovações que aumentem a pro-

12 Marx denominou a origem do lucro gerado pela extensão da jornada de trabalho de extração de mais-valia absoluta, e o gerado pelo aumento da produtividade do trabalho acima do salário de mais-valia relativa.

13 A questão da distribuição dos lucros por meio da determinação dos preços relativos (de produção) torna impossível determinar preços a partir das quantidades de trabalho aplicadas em cada processo produtivo setorial e, conseqüentemente, inviabiliza a medição dos lucros em termos de quantidades de trabalho independentemente dos preços cobrados pelos bens e serviços correspondentes aos salários e pelos bens e serviços vendidos pelos capitalistas. Em outras palavras, a determinação de preços e lucros é simultânea, em uma situação de multiplicidade de capitalistas e ramos de atividade. Ao contrário do que neoclássicos e mesmo neoricardianos (inspirados em David Ricardo e Sraffa) imaginam, isto não refuta a teoria do valor em Marx: este superou a fixação ricardiana na definição da quantidade de trabalho como medida do valor de troca e entendeu a forma valor como um atributo social assumido pelas mercadorias em uma sociedade em que as relações sociais são mediadas por transações monetárias. Para interpretações da teoria do valor e as diferentes “soluções” teóricas do problema da transformação dos valores em preços de produção, ver Belluzzo (1975), Saad-Filho (2001; 2011), Kliman (2007), Heinrich (2012), Potts & Kliman (Eds., 2015) e Moseley (2016).

atividade do trabalho (medida em preços) sem aumento proporcional dos salários acabam elevando a taxa de lucro e concentrando a renda. À medida que estas inovações não sejam difundidas equitativamente entre os capitalistas, elas também concentram a riqueza, ou melhor, a propriedade do capital social total em um número menor de capitalistas. Marx denomina este efeito assimétrico da concorrência intercapitalista como o processo de centralização do capital, que tende da concorrência ao monopólio.¹⁴

A explicação da distribuição da renda entre capitalistas e trabalhadores combina, portanto, as condições técnicas de produção e as relações de conflito entre as classes, pois a tecnologia é aliada dos capitalistas ao conferir-lhes um poder econômico extraordinário sobre os trabalhadores. Ao mesmo tempo é que é centralizada em um número menor de unidades de capital, a tecnologia poupa trabalhadores ao substituí-los por máquinas e recria o chamado exército industrial de reserva, inchando o mercado de trabalho.

Neste sentido, a taxa de lucro pode crescer quando a acumulação de capital aumenta, e vice-versa, ao contrário do que supõem os neoclássicos, ao imaginarem a perfeita substituição marginal entre capital e trabalho. Marx parte do mundo real, em que as tecnologias são fixas no período de produção, mas tendem a mudar a longo prazo no sentido de se tornarem mais intensivas em capital constante em relação ao variável, ou seja, tendem a substituir trabalho por máquinas e insumos. Marx alega, sim, que a longo prazo a taxa de lucro pode e tende a diminuir e, em seguida, reduzir (e não aumentar) a acumulação de capital, se a produtividade do trabalho não aumentar proporcionalmente à acumulação de capital constante.

A ampliação do exército industrial de reserva resulta em parte da tentativa dos capitalistas de fugir da queda da taxa de lucro introduzindo novas tecnologias poupadoras de trabalho. Em outras palavras, o exército industrial de reserva é constituído pelos trabalhadores excedentes (desempregados) em relação às necessidades correntes da acumulação de capital, sendo denominado também de superpopulação relativa. Por viverem aquém das condições mínimas de subsistências adaptadas à cultura material da época, seus integrantes pressionam o salário dos trabalhadores menos qualificados até esse mínimo, ao concorrerem por seus empregos, assim como desempregados mais qualificados o fazem com os empregados de seu nível de qualificação.

O problema é que a superpopulação relativa é criada pela própria acumulação de capital, à medida que os capitalistas concorrem entre si e reagem à pressão dos trabalhadores por melhores salários através de inovações que poupam trabalho, reduzindo custos. Assim, um conjunto significativo de trabalhadores é sujeito à grande rotatividade involuntária de empregos. Além deles, do exército de reserva podem participar também os trabalhadores que chegam ao mercado de trabalho urbano via êxodo rural, migrações ou idade

¹⁴ O que se distingue do processo de concentração do capital, por meio do qual a acumulação de capital com reinvestimento de lucros (a reprodução ampliada do capital) aumenta a massa de cada unidade de capital.

ativa.¹⁵

Para Marx, o exército industrial de reserva tem a função de regular os salários e puxá-los até o nível de subsistência. Mesmo que este nível se altere e se eleve com a mudança das convenções sociais, ele cresce aquém da produtividade do trabalho e, portanto, não reverte a tendência à concentração da renda e da riqueza. Caso situações excepcionais de demanda por trabalhadores aumentem demasiadamente seus salários e pressionem os lucros dos capitalistas, duas reações dos capitalistas voltariam a reduzi-los. Se a queda da taxa de lucro trazida pela elevação de custos salariais for significativa, capitalistas individuais podem reagir, de forma espontânea e descoordenada, reduzindo a acumulação de capital e a contratação de trabalhadores, o que pode forçar a queda de salários. A segunda é introduzir inovações tecnológicas que poupam trabalho e aumentam sua produtividade, mas não os salários.

De crise em crise, esta tendência de concentração da renda e da riqueza, segundo Marx, levaria à derrocada do sistema capitalista, desde que os trabalhadores estivessem organizados para isso, tarefa para qual ele pretendia contribuir prática e teoricamente. Ou seja, a luta de classes seria fundamental para a mudança histórica que o próprio capitalismo contribuiria para trazer ao socializar a produção, privatizar os benefícios e reunir contingentes maiores de proletários, contrapostos a contingentes crescentemente minoritários de capitalistas.

Embora aborde os aspectos automáticos de reprodução da desigualdade, Marx não alega que os capitalistas passassem a deixar de fazer política e de lutar seja para preservar o sistema, seja para se apropriar de uma fatia maior da renda por mecanismos extra-mercantis, mobilizando poder econômico e político para mudar a correlação de forças e moldar instituições de um modo favorável. Aliás, Marx tem livros célebres sobre as lutas sociais e políticas, como *O XVIII de Brumário de Luís Bonaparte* ou *As lutas sociais na França*.

Em *O Capital*, contudo, o que Marx faz é apenas uma primeira aproximação para captar os aspectos essenciais do capital como relação social e diferenciar o modo de produção capitalista dos modos de produção anteriores, em que os mecanismos coercitivos, extra-econômicos, estavam no centro da exploração. Seu ponto é que o fato de que, no capitalismo, a exploração do trabalho e a desigualdade social sejam reproduzidas por meio de relações de mercado, cria a aparência de uma relação justa entre indivíduos iguais livres. Isso sustenta as ideologias da liberdade e da meritocracia típicas do capitalismo, que ajudam na sua aceitação e reprodução, mas cuja desigualdade intrínseca pode ser entendida caso encaremos a troca de equivalentes inerente à celebração de um contrato de trabalho como apenas um *momento* do processo

15 Em *O Capital*, Marx denomina o fluxo de novos trabalhadores de população latente, em oposição à população flutuante sujeita à rotatividade por conta das inovações técnicas e das crises. A população estagnada ocuparia posições deterioradas e marginalizadas, vivendo sob condições aquém da subsistência normal. Finalmente, a população pauperizada seria formada pelos excluídos do mercado de trabalho por indigência ou incapacitação por doença, acidentes ou idade. Em outro livro (*O XVIII de Brumário de Luís Bonaparte*), Marx denomina de lumpenproletariado o “lixo de todas as classes”, indivíduos caídos e arruinados, ressentidos, eventualmente carentes de reparação por meio da violência e atraídos por líderes carismáticos e fortes, autoritários e opressores, como Luís Bonaparte.

de reprodução ampliada do capital.

Em outras palavras, o monopólio dos meios de produção confere aos capitalistas um poder estrutural que reproduz relações desiguais e resultados assimétricos com uma força independente em relação à coerção violenta, à política e às instituições, que podem, porém, reforçar a desigualdade. Mas a luta de classes não poderia, também por meio extra-econômicos, trazer reformas que melhorassem a vida dos trabalhadores no capitalismo?

Embora Marx discuta e elogie as lutas graduais e exitosas para redução da jornada de trabalho e reconheça a tendência de aumento do salário real, ele não as considerava suficientes para compensar a perda de autonomia, a desigualdade e as crises que desperdiçariam as potencialidades humanas de trabalhadores e desempregados. Marx tampouco parecia acreditar que reformas deste tipo fossem viáveis a ponto de reverter as tendências produtoras de desigualdade dentro do capitalismo. Estas tendências seriam tão poderosas que só poderiam ser eliminadas junto com o capitalismo, cuja derrocada elas contribuiriam para trazer.

Marx estava errado. Depois da Segunda Guerra Mundial, em meio à bipolaridade mundial e a ameaça comunista, as sociedades capitalistas dos países desenvolvidos experimentaram uma grande redução da desigualdade, ainda que o progresso técnico poupador de trabalho tenha se acelerado. Isto indica que foram certas forças políticas e sociais contrárias à desigualdade que mais do que compensaram a tendência inerente do capitalismo à concentração da renda e da riqueza.

Parece possível generalizar esta experiência: forças políticas e sociais podem reforçar as desigualdades ou, ao contrário, compensar as tendências inerentes ao capitalismo. Considerando a excepcionalidade do período pós-Segunda Guerra Mundial, contudo, parece que apenas condições históricas particulares, bastante raras, podem reverter as tendências à produção de desigualdades típicas do capitalismo. Afinal, as três décadas anteriores à restauração neoliberal da década de 1980 foram as únicas da história em que a desigualdade caiu nos países desenvolvidos. Revertê-la dentro do capitalismo não é impossível, mas é muito incomum.

2.4. Keynes (com um pouco de Kalecki)

Outra questão essencial tratada por Marx é a tendência do capitalismo a funcionar em ciclos de expansão e crise, na qual o desemprego se aprofunda. O motivo básico é a falta de coordenação prévia de produtores que se socializam apenas através da venda (incerta) de bens e serviços, em condições sociais em que os controladores da riqueza – os capitalistas – não estão interessados na simples troca de mercadorias de diferente valor de uso, mas na acumulação de ainda mais riqueza. Não há espaço para discutir com detalhe os motivos particulares das crises, mas Marx aponta pelo menos quatro¹⁶:

¹⁶ Para avaliações mais detalhadas, ver por exemplo Mazzucchelli (1985), Hunt & Lautzenheiser (2011) e, especialmente, Clarke (1994). Para uma análise específica das crises monetárias e financeiras em Marx, ver Itoh & Lapavistas (1998), cap. 6. Para sínteses das teorias da crise entre os marxistas, ver Day (1981) e Lapavistas (2013), cap. 2.

1- Como mencionado, se a expansão trouxer forte elevação de custos salariais, capitalistas individuais podem reagir, de forma espontânea e descoordenada, reduzindo a acumulação de capital e a contratação de trabalhadores, possivelmente levando a uma crise (vol. 1, cap. 23);

2- Seja como reação à pressão dos trabalhadores, seja por causa da concorrência intercapitalista, inovações tecnológicas que poupam trabalho podem provocar desemprego e, daí, levar a uma redução da demanda no setor produtor de bens de consumo, o que pode levá-lo a investir menos e, então, transferir a redução de demanda para o setor produtor de bens de capital, iniciando um círculo vicioso (vol. 2, caps. 20-21);

3- Outra desproporção setorial pode resultar da superacumulação de capital, à medida que os capitalistas reagem à expansão dos mercados sem coordenação prévia e, portanto, podem investir e gerar capacidade excessiva, o que deprimirá a demanda por bens de capital, seu nível de produção e emprego, o que em seguida afetará a demanda no setor produtor de bens de consumo, em novo círculo vicioso (idem);

4- Finalmente, crises monetárias e financeiras podem resultar da conclusão de movimentos especulativos puxados pelo capital fictício, centrado em apostas de valorização de ativos que fracassam e que têm bancos, bolsas de valores e o mercado de capitais como centro (vol. 3, caps. 30-33).

Marx diferencia este último tipo de crise monetária das crises monetárias que caracterizam qualquer crise capitalista, ou seja, a súbita preferência pelo dinheiro e a rejeição ou liquidação de mercadorias cuja venda futura se torna incerta e arriscada, em razão do círculo vicioso de queda da demanda. Nas palavras de Marx:

Essa contradição estoura no momento de crises comerciais e de produção a que se dá o nome de crise monetária... seja qual for sua origem, o dinheiro se converte súbita e diretamente de figura somente ideal de dinheiro de conta em dinheiro sonante. Torna-se insubstituível por mercadorias profanas... Ainda há pouco o cidadão, presumindo-se esclarecido e ébrio de prosperidade, proclamava o dinheiro como uma paixão inútil. Somente a mercadoria é dinheiro. Apenas o dinheiro é mercadoria, clama-se agora por todo o mercado mundial... Deve-se distinguir bem a crise monetária, definida no texto como fase particular de cada crise geral de produção e comércio, do tipo especial de crise que se chama também de crise monetária, mas que pode aparecer independentemente de modo que ela só afeta indústria e comércio por repercussão. Estas são crises cujo movimento se centra no capital monetário e, por isso, bancos, bolsas de valores e finanças são sua esfera imediata (Marx, 1867, p 115).

Na caracterização de desacelerações e crises, Marx enfatiza a falta de demanda e expectativa de lucros para animar investimentos, mesmo que tenha sido provocada pela geração de capacidade ociosa e desemprego tecnológico em razão do investimento prévio. Ao fazê-lo, Marx rejeita explicitamente a Lei de Say, ou seja, a hipótese de que escassez de demanda agregada seria impossível porque os empresários não se interessariam em vender bens e serviços para obter dinheiro em si, mas apenas para comprar outras mercadorias, o mais rapidamente possível, para consumi-las. Segundo a lei de Say, o comportamento dos capitalistas é descrito pelo que Marx chama de circuito M-D-M', em que o dinheiro é apenas um meio de troca de duas mercadorias diferentes.

Segundo Marx, esta hipótese violaria a própria definição de capitalismo, em que a classe que controla os meios de produção e o capital-dinheiro quer exatamente acumular mais riqueza. Mesmo que os trabalhadores adquiram mercadorias com seu salário, pois tendem a receber salários que asseguram a subsistência adequada para cada qualificação, o comportamento dos capitalistas é descrito pelo circuito D-M-D', em que a compra de mercadorias é apenas um meio para a acumulação de mais riqueza. Os salários tendem a ser gastos como um todo, mas os lucros não serão inteiramente reinvestidos caso as perspectivas de geração de novos lucros com a demanda por novas mercadorias não sejam atraentes. Daí a possibilidade de círculos viciosos de redução dos gastos e crises monetárias.¹⁷

Este ponto de Marx claramente influenciou John Maynard Keynes. Nos esboços preparatórios da Teoria Geral, Keynes citou a distinção entre os circuitos do consumidor privado e do capitalista feita por Marx para enfatizar a possibilidade de crises periódicas. Esta passagem acabou omitida da versão final.¹⁸

Keynes procurou criticar a lei de Say e o chamado “modelo clássico” (ou neoclássico) pelo qual o nível de emprego seria determinado no próprio mercado de trabalho, de modo que todo desemprego fosse ou voluntário ou friccional. Voluntário, porque os trabalhadores desempregados apenas prefeririam o ócio ao emprego a salários menores, à medida que a produtividade marginal do trabalho caísse com o aumento do nível de emprego; excluídos aqueles voluntariamente desempregados, teríamos o pleno emprego. Friccional, ou seja, resultante apenas do tempo necessário para adaptar a oferta às variações conjunturais da demanda. No longo prazo dos neoclássicos, não haveria desemprego involuntário porque não haveria escassez de demanda para empregar todos os trabalhadores que aceitassem a remuneração compatível com sua produtividade marginal.

Keynes mostrou, ao contrário, que haveria desemprego involuntário e

17 Em Teorias sobre a Mais-Valia, Marx critica Say assim: “Não se pode nunca esquecer que, na produção capitalista, o que importa não é o valor-de-uso imediato, mas o valor-de-troca e, em particular, a expansão da mais-valia. Essa é a força motora da produção capitalista, e é uma concepção bela que – para eliminar do pensamento as contradições da produção capitalista – abstrai desta base mesma e a descreve com uma produção direcionada para a satisfação direta do consumo dos produtores” (Marx, 1968, cap. 17, seção 6).

18 Nos termos de Keynes: “A natureza da produção no mundo real não é M-D-M', ou seja, trocar mercadoria (ou esforço) por dinheiro com o objetivo de obter outra mercadoria (ou esforço). Este pode ser o ponto de vista do consumidor privado. Mas não é a atitude do empreendedor, que é o caso de D-M-D', ou seja, de trocar o dinheiro por mercadoria (ou esforço) para obter mais dinheiro” (Keynes, 1933, p. 81).

não friccional. Pelo menos da Teoria Geral, Keynes não abandonou nem a hipótese de produtividade marginal decrescente nem a hipótese de eficiência do sistema de preços de mercado na alocação privada de recursos, dada a demanda agregada existente. O que questionou foi a noção de que a demanda efetiva tendesse ao equilíbrio que garantisse o pleno emprego dos trabalhadores e do capital fixo. Contra a lei de Say, a oferta não geraria sua própria demanda.

É verdade que, contabilmente, um fluxo de gasto é igual um fluxo de renda. Mas o que determina o que teoricamente? O princípio da demanda afirma que a decisão autônoma é a decisão de gastar, e que o fluxo de renda percebido por um agente econômico resulta da decisão de gasto de outro agente, que não é determinada apenas pelo preço ou qualidade da mercadoria ofertada. Para Keynes, cada agente econômico pode decidir gastar, mas não pode decidir receber. Como a renda de um agente resulta da decisão de gastar de um outro agente, é comum que mercadorias não sejam vendidas e que recursos possam ficar ociosos, e não apenas de modo friccional.

De modo resumido, a explicação de Keynes para o desemprego não friccional parte de uma teoria de determinação da taxa de juros diferente da teoria neoclássica, o que envolve novas teorias sobre a decisão de consumir, aplicar e investir. Para os neoclássicos, os agentes econômicos têm como objeto fundamental o consumo (e não a acumulação de riqueza em si). O consumo presente, contudo, é preferido ao consumo futuro. A decisão econômica fundamental é, portanto, entre consumir agora ou poupar para consumir no futuro em um montante superior a ponto de compensar a espera. Há duas formas básicas de poupança: o investimento do capital ou seu empréstimo, neste caso para consumo ou investimento. O lucro do investimento e os juros do empréstimo compensariam o agente pela decisão de não consumir. Em qualquer caso, a poupança se transformaria em uma decisão de gasto que movimentaria o circuito da renda, ou seja, não esterilizaria recursos a não ser de modo muito temporário. Ao contrário, quanto maior a poupança, maior o investimento, logo maior a produtividade do trabalho e a geração futura de riqueza e renda.

Assim, para os neoclássicos a taxa de juros é o preço que equilibra a oferta e a demanda de poupança. Para Keynes, contudo, a poupança não se transforma necessariamente em gasto, pois a moeda (e seus equivalentes) pode ser entesourada de modo permanente. Na forma de apresentação mais simples da Teoria Geral, Keynes quer desmontar a hipótese “clássica” de que toda renda seria gasta em consumo ou investimento (neste caso, direta ou indiretamente por meio de empréstimos para investidores). Por isto, Keynes simplifica ao partir da discussão da decisão de alocação do estoque de riqueza acrescido apenas pelo fluxo de renda no período, embora a decisão de aplicar ou consumir envolva sempre a totalidade do estoque de riqueza acumulado e não somente o último fluxo de renda. Nesta primeira aproximação, Keynes simplesmente afirma que os recursos poupados em relação ao fluxo de renda novo não serão necessariamente investidos ou emprestados: eles podem ser

entesourados.¹⁹

Deste modo, a taxa de juros não é o preço que equilibra as decisões de consumo e poupança-investimento. Simplificando para apenas dois tipos de ativos (monetário e financeiro), a taxa de juros é o preço que equilibra as decisões entre as formas de poupança: entesourar riqueza em forma monetária líquida ou abster-se dela por um tempo por meio do empréstimo, isto é, da compra de um título de dívida.²⁰

Tal escolha só faz sentido porque, para Keynes, a moeda não é apenas um meio de troca entre mercadorias úteis e a unidade de conta delas: como em Marx, a moeda é uma forma de riqueza, que Marx denominava de capital-dinheiro e que Keynes chama de ativo líquido. A demanda por este ativo não depende apenas do volume de transações (dada a velocidade de circulação da moeda), mas da incerteza em relação ao futuro. Quanto maior a incerteza em relação à rentabilidade futura dos investimentos, maior a preferência pela liquidez, ou seja, a demanda por um ativo líquido que confere segurança e flexibilidade na gestão da riqueza.²¹

Uma economia monetária da produção se diferencia de uma economia de escambo ou de trocas monetárias simples porque os empresários almejam não apenas o consumo, mas a manutenção e aumento da riqueza em um futuro incerto, que depende de ações de vários outros tomadores de decisões previamente descoordenadas. Quando as decisões de investimento orientadas para o aumento da riqueza se tornam mais incertas, faltando aos empresários o “ânimo” (*animal spirits*) para arriscar, eles entesouram a riqueza em formas líquidas e desaceleram o fluxo de gasto e geração de renda. Como não há bases firmes para prever o futuro, os agentes buscam conhecer e se apoiar na

19 Em seu livro anterior, o Tratado sobre a Moeda, Keynes faz referência não apenas ao fluxo de renda prévio, mas a todo o estoque prévio de riqueza do agente, embora não anunciasse o princípio da demanda efetiva como na Teoria Geral. No cap. 17 da própria Teoria Geral, Keynes expande a escolha do agente para uma carteira mais ampla de aplicações e investimentos de todo seu estoque de riqueza. As citações de Keynes são feitas a partir da tradução brasileira citada na bibliografia, mas às vezes com minha revisão da tradução.

20 Nas palavras de Keynes (1936, pp. 172-4): “A...propensão a consumir... determina que parte de sua renda cada indivíduo consumirá e que parte reservará sob alguma forma de comando sobre o consumo futuro. Uma vez tomada esta decisão, porém, outra o espera, a saber, em que forma conservará o poder de comando sobre o consumo futuro, quer de sua renda corrente, quer de sua poupança anterior. Deseja conservá-lo sob a forma líquida imediata (isto é, em dinheiro ou seu equivalente)? Ou está disposto a alienar esse poder aquisitivo imediato por um período específico ou indeterminado, deixando à situação futura do mercado a fixação das condições em que pode, se necessário, converter o poder de comando postergado sobre bens específicos em poder aquisitivo imediato sobre bens em geral? Em outras palavras, qual é o grau de sua preferência pela liquidez...? Veremos que, nas teorias aceitas, o erro consistiu em querer deduzir a taxa de juros do primeiro destes dois elementos da preferência psicológica temporal, negligenciando o segundo... Deveria ser óbvio que a taxa de juros não pode ser um rendimento da poupança ou da espera como tal. Quando alguém acumula suas economias sob a forma de dinheiro líquido, não ganha juro, embora economize tanto quanto antes. Pelo contrário, a simples definição da taxa de juros diz-nos, literalmente, que ela é a recompensa da renúncia à liquidez por um período determinado, pois a taxa de juros não é, em si, outra coisa senão o inverso da relação existente entre uma soma de dinheiro e o que se pode obter desistindo, por um período determinado, do poder de comando da moeda em troca de uma dívida. Desse modo, sendo a taxa de juros, a qualquer momento, a recompensa da renúncia à liquidez, é uma medida de relutância dos que possuem dinheiro alienar o seu direito de dispor do mesmo. A taxa de juros não é o ‘preço’ que equilibra a demanda de recursos para investir e a propensão de abster-se do consumo imediato.”

21 Para Keynes (1936, pp. 176-7), a demanda por moeda tinha os três motivos específicos: “(i) o motivo transação, isto é, a necessidade de moeda para as operações correntes de trocas pessoais e comerciais; (ii) o motivo precaução, ou seja, o desejo de segurança com relação ao equivalente do valor monetário futuro de certa parte dos recursos totais; e (iii) o motivo especulação, isto é, o propósito de obter lucros por saber melhor que o mercado o que trará o futuro”. Mais tarde, Keynes (1937) agregou a demanda de moeda pelo motivo-finance, ou seja, necessária para realizar gastos discricionários (sobretudo investimentos) planejados no futuro (ao invés dos gastos correntes vinculados à produção e às transações). Para apresentações competentes em português da teoria da preferência pela liquidez e dos motivos da demanda por moeda, ver Chick (1983) e Silva (1999).

opinião dos demais para tomar suas próprias decisões. Quando se instala uma *convenção* social pessimista que induz os agentes individuais a preferirem mais liquidez e menos investimentos, a profecia se auto-realiza: a queda do gasto diminui a renda e o emprego e desanima mais os empresários, afastando a economia do pleno emprego, ou seja, criando desemprego involuntário.

Logo, a taxa de juros é o prêmio para renunciar à liquidez, não é o prêmio para renunciar ao consumo. Tudo o mais constante, quanto maior a incerteza em relação ao futuro, maior a preferência pela liquidez, menor o crédito e maior seu custo, ou seja, a taxa de juros. Menor o investimento, maior o desemprego. Ao contrário dos “clássicos”, a poupança não anima necessariamente o investimento, pois pode ser entesourada em formas líquidas.

Keynes não criticava apenas os “clássicos”, mas também neoclássicos, que propunham a teoria dos “fundos emprestáveis”. Há uma pequena diferença dos “clássicos” (que abstraíam o sistema bancário) em relação aos neoclássicos: estes admitem um entesouramento temporário e citam a existência de bancos que podem “adiantar” recursos reais para os investidores. No entanto, os neoclássicos também partem de um nível de produto e renda máximo, predeterminado, que deve ser usado para finalidades de consumo ou investimento, uma vez que os recursos são plenamente utilizados. O sistema bancário apenas pode adiantar (mas não criar) recursos reais por meio de adiantamentos monetários para investimentos antes da “intenção de poupar” de outros agentes. Como os recursos reais são finitos, contudo, a pressão do investimento financiado a crédito bancário sobre os recursos existentes provocaria elevações de preços que reduziriam a renda real dos consumidores, gerando a “poupança forçada” que financiaria o investimento.

Para Keynes, ao contrário, a renda não é predeterminada antes do investimento, nem muito menos predeterminada no nível máximo de uso dos recursos reais existentes. Pelo contrário, a variação do nível de renda é que é determinada pela variação do investimento. O gasto é que determina a renda, e não o contrário: o investimento é determinado por expectativas futuras e é independente tanto da renda corrente quanto de uma decisão voluntária ou de imposição forçada de poupar parte da renda corrente. A renda corrente é que varia por causa das decisões autônomas de investimento, que podem ser financiadas, muito além da renda corrente, seja pelo estoque de riqueza acumulado (acrescido apenas na margem por um fluxo corrente de renda poupado), seja por criação de depósitos pelos bancos em nome dos que tomam empréstimos. O investimento não é financiado pela poupança: nem pela poupança corrente planejada (*ex ante*) dos “clássicos” nem pela poupança forçada (*ex post*) dos neoclássicos. Havendo ociosidade de trabalhadores e capacidade produtiva, a renda real aumenta (ou diminui) com o aumento (ou redução) do gasto autônomo (independentemente do que ocorrerá com os preços).

Dado o estado de expectativas quanto à rentabilidade dos investimentos, que Keynes chama de “eficácia marginal do capital”, o investimento em nova capacidade será tanto maior quanto menor for a rentabilidade dos títu-

los financeiros de maturidade semelhante aos investimentos, ou seja, a taxa de juros dos títulos. Para cada agente que toma decisões de alocação da riqueza, o investimento em nova capacidade será feito se a eficácia marginal do capital for maior do que a taxa de juros.

Além do investimento, são gastos autônomos em relação à renda corrente, e que a determinam, tanto as exportações (menos importações) quanto o gasto público (menos a arrecadação de impostos). Dado o consumo corrente, é a variação do investimento (e outros gastos autônomos) que determina a variação da renda acima do consumo, portanto determina a poupança. O montante de poupança *realizado* em cada período só é conhecido quando se conhece a renda ao final do período, e esta é determinada pelo investimento (e outros gastos autônomos), e não o contrário.

Assim, as decisões microeconômicas de poupar de cada fluxo de renda, em um período, podem ser maiores ou menores do que as decisões microeconômicas de investimento em capital fixo no mesmo período. Macroeconomicamente, contudo, Keynes alega que há uma igualdade entre o fluxo de investimento (e outros gastos autônomos) e o fluxo de poupança *realizado* em cada período. Não há nada que garanta que a poupança microeconomicamente *planejada* (*ex ante*, dizem os economistas) venha a ser igual à poupança macroeconomicamente realizada (*ex post*) em cada período. A poupança realizada não se confunde com a poupança “forçada” dos neoclássicos, pois ela não financia o investimento (*ex post*): ela é apenas um resíduo contábil que mede toda a renda auferida em um certo período que não foi consumida. A poupança realizada resulta de decisões de gasto autônomo que não são nem determinadas nem financiadas por fluxos correntes de renda, ou melhor, por decisões microeconômicas (voluntárias ou forçadas) de poupar uma parte do fluxo corrente de renda.

Para Keynes, o consumo é determinado pelo nível de renda, sendo dependente (e não autônomo) em relação a ele. A proporção da renda que é consumida (o inverso da proporção poupada) é denominada por Keynes de propensão a consumir. Levando em consideração agentes individuais de níveis diferentes de renda, Keynes alega que há uma norma convencional que determina um nível de consumo crescente em termos absolutos à medida que a renda aumenta, mas decrescente como proporção da renda. Um bilionário certamente consome mais do que um operário, mas consome uma menor proporção de sua renda do que o operário.

A existência deste padrão convencional implica, a curto prazo, uma certa estabilidade das decisões de consumo em relação a flutuações circunstanciais da renda. Se a variação da renda for duradoura, contudo, o padrão de consumo se ajustará depois do tempo necessário para a mudança dos hábitos. Quanto maior a renda, maior o nível de consumo, mas menor a propensão a consumir. Quanto mais pobre o indivíduo, ou seja, mais preso à satisfação das necessidades básicas, menor sua capacidade de poupar, maior a propensão a gastar a

renda auferida em consumo.²²

Se o consumo é influenciado diretamente pela renda, então um gasto autônomo que aumenta a renda tende a induzir novos gastos em consumo. Ou seja, a renda é igual ao gasto, mas o gasto autônomo determina uma variação da renda final que é maior do que seu efeito unitário imediato, porque induz novos gastos em consumo. Este efeito é chamado por Keynes de *efeito-multiplicador*. É por isso que, como veremos, Keynes propõe um aumento do gasto público para recuperar o crescimento da renda agregada quando os investimentos privados estão desanimados.

Para além do curto prazo, o aumento da renda tenderá a ocupar a capacidade ociosa e, se for percebido como duradouro a ponto de animar os empresários, podem também induzir o investimento, para ajustar a capacidade produtiva ao nível e à taxa de crescimento da demanda. Isso é denominado de *efeito-acelerador*. Ele é mais incerto do que o efeito-multiplicador porque o investimento compromete o empresário a uma decisão de imobilização da riqueza a longo prazo, dependendo de expectativas e condições de financiamento mais complexas do que a decisão de consumir.

Se a decisão de consumir é sensível à variação da renda, o efeito-multiplicador será tanto maior quanto maior a propensão a consumir. Uma mudança da propensão a consumir altera o multiplicador do gasto autônomo. É por isso que o efeito-multiplicador depende da distribuição da renda gerada pelo gasto autônomo: quanto mais pobres forem os consumidores que auferirem o aumento da renda, maiores a propensão a consumir e o efeito-multiplicador. Quanto maior o efeito-multiplicador, maior e mais rápido o crescimento da renda: a rápida ocupação da capacidade ociosa estimulará, tudo o mais constante, novos investimentos que aumentarão “endogenamente” a tendência de crescimento da economia.²³

Desta maneira, Keynes inverte o argumento de Adam Smith de que a concentração da renda estimula a poupança dos capitalistas e, portanto, o investimento, gerando a riqueza das nações. Afinal, o aumento da poupança desejada não se traduz necessariamente em investimento de capital fixo. Ao contrário, a concentração da renda pode reduzir o efeito-multiplicador e o crescimento da demanda e, portanto, o ânimo para realização de investimen-

22 Nas palavras de Keynes, “...quando temos em vista períodos curtos, como no caso das chamadas flutuações cíclicas do emprego... os hábitos, naquilo em que se distinguem das propensões psicológicas mais permanentes, não dispõem de tempo bastante para se adaptarem às mudanças nas circunstâncias objetivas. O padrão de vida habitual de um indivíduo em geral exerce o primeiro direito sobre sua renda, e ele tende a poupar a diferença que surge entre a sua renda efetiva e as despesas correspondentes ao seu padrão habitual de vida; ou então, no caso de adaptar os seus gastos às variações na sua renda em períodos curtos, só o fará imperfeitamente. Por conseguinte, uma renda crescente será com frequência acompanhada de uma poupança maior, e uma renda decrescente o será de uma poupança menor... Fora das variações de curto período no nível da renda, porém, também é evidente que a elevação absoluta do montante da renda contribui, via de regra, para alargar a brecha entre a renda e o consumo. Isso porque a satisfação das necessidades primárias imediatas de um indivíduo e de sua família é, normalmente, mais forte que os seus motivos para poupar, que só adquirem predomínio efetivo quando se alcança determinado nível de conforto. Estas razões fazem com que, em geral, uma proporção maior da renda seja poupada à medida que a renda real aumenta.” (pp. 118-9). Skidelsky & Skidelsky (2012) discutem as influências teóricas sobre o entendimento de Keynes da relação entre consumo e renda.

23 Assim, maior crescimento da demanda tende a aumentar a tendência de crescimento da economia a longo prazo, ao aumentar sua capacidade produtiva e a produtividade dos trabalhadores graças ao estímulo à acumulação de capital. Esta é a ideia básica dos modelos keynesianos de crescimento, que não temos espaço para discutir aqui: ver Thirlwall (2005).

tos.

Sendo assim, uma redução da propensão a consumir (o aumento da propensão a poupar) não é uma pré-condição do aumento do investimento. Pelo contrário, tende a prejudicá-lo. É por isso também que uma diminuição salarial não induz uma redução do desemprego.

Na Teoria Geral, Keynes aceita a função de produção neoclássica, em que a produtividade marginal do trabalho é decrescente. Assim, o aumento da produção e do emprego se faz com elevação marginal de custos e preços. Deste modo, a elevação do emprego se faz necessariamente com redução de salários reais. A própria possibilidade de elevação de emprego com redução de salários reais, contudo, refuta a hipótese neoclássica de que não haveria desemprego involuntário. Como o emprego aumenta sem elevação de salários reais (mas sim com sua queda), logicamente há trabalhadores que não conseguem encontrar emprego ao nível de salário vigente, dispostos inclusive a aceitar um salário real menor para se empregar.

O que determina o nível de emprego, preços e salários, portanto, é o nível de demanda efetiva gerado pelas decisões de gasto, e não a resistência dos trabalhadores a se empregarem ao salário real vigente. Esta resistência pode ocorrer no momento em que o pleno emprego é efetivamente alcançado, mas isto não significa que qualquer nível de emprego verificado em qualquer tempo seja o nível de pleno emprego, ou seja, aquele no qual não haja desemprego involuntário. O pleno emprego é uma possibilidade particular, e não uma necessidade geral.²⁴

Keynes atesta que os trabalhadores, de fato, tendem a rejeitar reduções de salários reais que ocorram por meio de queda de salários nominais: eles simplesmente não acham isto justo. No entanto, qualquer elevação do emprego ocorreria com queda dos salários *reais* à medida que o aumento de preços ocorreria com o aumento de custos marginais, dada a produtividade marginal decrescente do trabalho típica das funções de produção irrealistas dos neoclássicos (que Keynes repetiu na Teoria Geral). Não é a rigidez dos salários nominais à queda que explica o desemprego, mas a existência de demanda efetiva insuficiente para determinar um nível de produção que empregue todos os trabalhadores dispostos a trabalhar ao nível de salário real vigente (ou até menor que o vigente).

Para refutar a hipótese de que a queda do salário nominal poderia levar ao aumento do emprego, Keynes avalia o que poderia ocorrer com a demanda efetiva neste caso. O argumento de Keynes é que, em tese, a redução de salários nominais tem efeitos positivos e negativos sobre a demanda efetiva. No entanto, os possíveis efeitos positivos decorreriam da deflação de salários e preços e, daí, sobre a queda de juros nominais (como veremos). Se o objetivo

²⁴ Em um texto posterior, Keynes (1939) aceitou o argumento de Michel Kalecki rejeitando a hipótese neoclássica de produtividade marginal decrescente do trabalho e chegou até a reconhecer a existência de rendimentos crescentes (custos decrescentes) a baixos níveis de utilização da capacidade, mas alega que, antes mesmo do pleno emprego (ao contrário do que alega Kalecki), depois de um tempo com custo marginal constante, o custo marginal aumentaria à medida que novas plantas e trabalhadores menos eficientes fossem mobilizados ou que o nível ótimo de intensidade em algumas organizações empresariais fosse superado.

for reduzir juros, contudo, a política monetária é mais eficaz que uma deflação de salários e preços: esta não é necessária para isso. A deflação, ademais, também pode aumentar juros *reais* ao invés de reduzi-los, o que teria impacto negativo sobre a demanda efetiva. Assim, como a queda de salários nominais tem outros efeitos negativos sobre a demanda efetiva, ela pode até reduzir o nível de emprego ao invés de aumentá-lo. Aliás, a experiência histórica dos anos 1930 e de outros países que experimentaram processos deflacionários (como o Japão recentemente) demonstra exatamente isto: a taxa de crescimento e o nível de emprego tendem a cair em uma deflação.

Por que? Ora, o argumento de Keynes para cogitar um impacto positivo da redução de salários nominais sobre a demanda efetiva (ao contrário da experiência histórica) é a queda dos juros nominais. O argumento é pouco convincente, pois parte de duas suposições teóricas muito irrealistas: a teoria neoclássica da distribuição da renda (e a função de produção com rendimentos decrescentes) e a hipótese de controle externo da oferta de moeda pelo banco central. Supondo a função de produção neoclássica, a queda de salários nominais provocaria uma deflação porque reduziria custos nominais, o que levaria os empresários a reduzir preços em situação de concorrência perfeita. Este argumento neoclássico é pouco convincente, pois a margem de lucro sobre os custos pode simplesmente aumentar: como vimos, nada garante que o lucro seja determinado por algo como a “produtividade marginal do capital”.

O argumento também é logicamente incoerente com a hipótese keynesiana de que as decisões empresariais são tomadas em condição de incerteza: para reduzir preços, os empresários precisariam esperar que os demais preços caíam. O próprio Keynes alega que, neste caso, os empresários poderiam postergar novos gastos em investimento e consumo, esperando comprar a preços menores, o que deprimiria o nível de demanda efetiva, produção e emprego. Ou seja, o argumento de que os salários reais produziram queda de juros reais depende de uma suposição de deflação e de seus efeitos positivos que é questionável e talvez até logicamente inconsistente.

Vamos supor, com toda a boa vontade, que os preços caíam e que os empresários imaginem que eles ficarão estáveis. Neste caso, o impacto da queda de preços sobre a redução da taxa de juros nominais dependeria da segunda suposição irrealista feita por Keynes: a de que há controle externo da oferta de moeda pelo banco central. Supondo uma oferta fixa de moeda, a queda de preços reduziria a demanda de moeda dos agentes econômicos para realizar transações, aumentando a oferta de moeda disponível para comprarem títulos. Tudo o mais constante, os agentes comprariam mais títulos e reduziriam a taxa de juros, o que pode ter um impacto positivo sobre a demanda efetiva se a própria deflação não tiver tornado os agentes menos otimistas em relação ao futuro.

O problema é que, se o banco central controlar mesmo a oferta nominal de moeda, a deflação é desnecessária para aumentar a oferta real de moeda. Isto é, não é preciso aumentar a oferta *real* de moeda *indiretamente*,

através da redução de salários e preços: o banco central pode simplesmente provocar, sem incertezas, o mesmo efeito incerto gerado pela deflação através do aumento da oferta *nominal* de moeda. Portanto, no caso em que se aceitar a hipótese irrealista de que a oferta nominal de moeda é fixada pelo banco central, a deflação não é necessária para reduzir indiretamente os juros.

A inutilidade da deflação é ainda mais evidente porque, hoje, há quase um consenso entre economistas de diferentes tradições teóricas de que a oferta de moeda *não é controlada* pelo banco central. Este controla a taxa de juros básica, enquanto os bancos privados determinam descoordenadamente a oferta de moeda, ao tomarem emprestados os recursos monetários que necessitam junto ao banco central, que expande ou absorve reservas monetárias para manter a taxa de juros fixada. Assim, não há sequer como a deflação aumentar a oferta real de moeda e, daí, reduzir juros: a oferta nominal de moeda não ficará fixada enquanto os preços caem, mas se contrairá em conjunto com a redução da demanda de moeda para transações, à medida que os bancos demandem menos recursos do banco central. Ademais, como o que o banco central controla não é a oferta de moeda, mas a taxa de juros básica, se o objetivo for reduzir a taxa de juros não é sequer preciso recorrer a um efeito indireto e incerto da queda de salários nominais sobre a oferta real de moeda e, daí, sobre a taxa de juros. Para reduzir juros básicos, basta que o banco central os modifique. Se isso vai reduzir os juros bancários e ampliar o crédito, é outra questão, mas que também não pode ser controlada pelo banco central e, muito menos, pelos trabalhadores e pelos salários que aceitam.

O mais provável é que a redução dos salários nominais tenha um efeito negativo sobre a demanda efetiva, uma vez que o principal efeito negativo não é indireto como os potencialmente positivos, mas direto: a redução da capacidade de consumo dos trabalhadores, caso os preços não caiam na mesma proporção dos salários nominais. Supondo que a renda agregada se mantenha inicialmente, e tudo que seja perdido pelos trabalhadores seja ganho pelos empresários, o efeito secundário é negativo sobre a renda agregada. A concentração de renda tende a afetar decisões de consumo de maneira negativa para o nível agregado de renda e emprego, uma vez que a propensão a consumir dos trabalhadores é maior que a dos empresários.

Ademais, a queda de preços e salários também distribuiria renda dos empresários para os rentistas (portadores de títulos financeiros), potencialmente também tendo um impacto negativo sobre a propensão a consumir. O que é pior, a deflação de salários e preços poderia aumentar o custo real dos serviços das dívidas privada e pública, uma vez que as receitas empresariais e tributárias variam com os preços, mas os títulos financeiros e suas taxas de juros têm valores nominais fixados. O aumento das dificuldades financeiras das empresas pode prejudicar sua capacidade de investir e, eventualmente, levar algumas empresas à insolvência, reduzindo ainda mais preços e aprofundando a crise.²⁵

25 Neste ponto, Keynes se aproxima de argumentos sobre a deflação dos débitos que foram anunciados por Irving Fisher (1933) e aprofundados, na tradição keynesiana, por Hyman Minsky (1975; 1986).

A piora das finanças públicas, por sua vez, pode forçar a redução do gasto público e provocar uma expectativa de aumento dos impostos, de outro. Ademais, a redução dos salários poderia provocar descontentamento popular e criar um clima político pouco favorável aos empreendimentos privados. Nos dois casos, Keynes alega que as consequências seriam um aumento da preferência pela liquidez e até “um profundo abalo da confiança” (Keynes, 1936, p. 252).

A conclusão de Keynes é que é melhor recorrer à política econômica do que à deflação para aumentar o nível de demanda agregada, renda e emprego. Quanto à política monetária, já vimos que Keynes considerava que o Banco Central deveria reduzir a taxa de juros através da expansão da oferta de moeda, mas se sabe que é possível simplesmente fixar a taxa de juros básica em um patamar menor. Uma vez reduzida a taxa de juros básica, os juros bancários tendem a cair desde que a preferência pela liquidez não esteja aumentando a ponto de inibir os bancos de facilitar a tomada de crédito. Se os juros bancários caírem, o investimento em nova capacidade só aumenta se a eficácia marginal do capital não estiver caindo a ponto de inibir os empresários a investir. Se o investimento aumentar, o nível de renda e emprego só aumenta se a propensão a consumir não estiver caindo a ponto de compensar o impulso do gasto autônomo ao reduzir seu efeito-multiplicador. Finalmente, Keynes cita a elevação de preços provocada pelo crescimento da renda e do emprego como um último limitante do efeito dinamizador da política monetária: supondo uma oferta de moeda dada, a maior demanda por moeda dos agentes econômicos para realizar transações reduziria a oferta de moeda disponível para comprar títulos financeiros, reduzindo a demanda e preços dos títulos, logo elevando a taxa de juros.²⁶

De todo modo, mesmo que as taxas de juros à disposição dos investidores caiam sob o efeito da política monetária, Keynes argumenta que o investimento induzido por esta queda não é necessariamente suficiente para assegurar o pleno emprego. Neste caso, só a política fiscal pode compensar a carência de *animal spirits* dos empresários e assegurar o pleno emprego. O ideal que é que o governo gaste em projetos de investimento e consumo público “improdutivos” e “socialmente úteis”: 1) sendo “improdutivos”, não impliquem criação de capacidade produtiva que deprima o investimento posteriormente; 2) que tenham grande utilidade social, atendendo sobretudo aos que não têm acesso a serviços e à infraestrutura, como habitações populares. Keynes alega, contudo, que pode haver limites políticos e ideológicos para o investimento público, sobretudo aquele que é orientado para atender finalidades sociais. Isto pode levar a investimentos socialmente menos úteis (para além da utilidade de elevar a renda e o emprego), mas que canalizam recursos para os empresários privados.²⁷

²⁶ Este último argumento é pouco convincente porque supõe custos crescentes (dada a função neoclássica de rendimentos decrescentes) e oferta de moeda fixada exogenamente pelo banco central.

²⁷ “...os gastos “inúteis” provenientes de empréstimos (públicos) podem, apesar disso, enriquecer no fim de contas a comunidade. A construção de pirâmides, os terremotos e até as guerras podem contribuir para aumentar a riqueza,

O economista polonês Michel Kalecki (1939; 1971) também investigou o impacto de variações salariais sobre o nível de emprego, chegando a conclusões semelhantes às de Keynes. Kalecki divide o sistema produtivo entre três departamentos: o produtor de bens de capital (D_1), o de bens de consumo para capitalistas (D_2) e o de bens de consumo para os trabalhadores (D_3). Em cada um deles, a renda gerada é dividida entre capitalistas e trabalhadores. Como é o gasto que determina a renda, os gastos dos capitalistas em investimento e bens de consumo determinam a renda total dos departamentos 1 e 2.²⁸

Subtraídos os salários pagos nestes departamentos, sobra o lucro. Deste modo, é o próprio gasto dos capitalistas que gera seus lucros. Aquilo que os empresários do departamento 1 e 2 pagam para seus trabalhadores se transforma nos lucros do departamento 3, se supormos que os trabalhadores gastam o que ganham.²⁹ Os salários pagos no departamento 3 são gastos nele mesmo. Logo, a massa de lucro dos capitalistas não depende do que pagam aos assalariados (que vira renda e lucro no D_3), mas do que gastam em bens de capital e consumo.

Neste sentido, de modo mais simples que Keynes, Kalecki mostra que um aumento (redução) salarial tende a indiretamente aumentar (diminuir) os lucros agregados, desde que os trabalhadores gastem o que ganhem. Isto ocorre pelo impacto que o aumento (redução) da produção e a maior (menor) ocupação da capacidade ociosa no departamento 3 tem sobre as decisões de investimento de seus capitalistas.

De início, uma elevação de salários reais não reduz nem aumenta lucros agregados. A curto prazo, os lucros agregados são mantidos no mesmo patamar mesmo se as margens de lucro caírem nos departamentos produtores de bens de capital e bens de consumo para capitalistas. Isso ocorre porque, como vimos, o gasto salarial extra dos empresários dos departamentos produtores de bens de capital (D_1) e bens de consumo para capitalistas (D_2) se transforma em lucros dos empresários do departamento produtor de bens de consumo

se a educação dos nossos estadistas nos princípios da economia clássica for um empecilho a uma solução melhor. É curioso ver como o bom senso popular, em seus esforços para fugir a conclusões absurdas, pôde chegar a preferir as formas e gastos de empréstimos totalmente "inúteis" às que apenas o são parcialmente... Se o Tesouro se dispusesse a encher garrafas usadas com papel-moeda, as enterrasse a uma profundidade conveniente em minas de carvão abandonadas que logo fossem cobertas com o lixo da cidade e deixasse à iniciativa privada, de acordo com os bem experimentados princípios do *laissez-faire*, a tarefa de desenterrar novamente as notas (naturalmente obtendo o direito de fazê-lo por meio de concessões sobre o terreno onde estão enterradas as notas), o desemprego poderia desaparecer e, com a ajuda das repercussões, é provável que a renda real da comunidade, bem como a sua riqueza em capital, fossem sensivelmente mais altas do que, na realidade, o são. Claro está que seria mais ajuizado construir casas ou algo semelhante; mas se tanto se opõem dificuldades políticas e práticas, o recurso citado não deixa de ser preferível a nada... O antigo Egito tinha a dupla vantagem, que sem dúvida explica a sua fabulosa riqueza, de possuir duas espécies de atividades: a construção de pirâmides e a extração de metais preciosos, cujos frutos, pelo fato de não servirem às necessidades do homem pelo seu consumo, não se aviltavam por serem abundantes. A Idade Média edificou catedrais e entooou cânticos. Duas pirâmides, duas missas de réquiem valem duas vezes mais que uma — o que, porém, não é verdade tratando-se de duas estradas de ferro que ligam Londres a York. Destarte, assim nos mostramos tão razoáveis e nos educamos de modo tão semelhante aos financistas prudentes, meditando bem antes de aumentar as cargas 'financeiras' das futuras gerações pela edificação das casas onde se possa viver, que não nos é tão fácil escapar aos inconvenientes do desemprego" (Keynes, 1936, pp. 144-146).

28 Para simplificar o entendimento, Kalecki abstrai exportações líquidas de bens e serviços e o saldo operacional do governo (incluindo transferências e juros), que são itens de gasto autônomo que, como vimos, também determinam a renda.

29 Isso é uma simplificação, pois os trabalhadores podem gastar 1) mais do que ganham, caso tenham reservas monetárias, aplicações líquidas ou se endividem; 2) menos do que ganham, caso queiram fazer aplicações ou pagar dívidas. Isso, evidentemente, deve ser avaliado em cada conjuntura.

para os trabalhadores (D_3), mantendo a massa agregada de lucros.

Em seguida, como normalmente há capacidade ociosa, o aumento das vendas eleva a produção e o emprego no D_3 depois da desova de estoques, sem redução na produção e emprego nos outros dois departamentos. Se o processo levar à redução da capacidade ociosa para além da desejada por algumas empresas do D_3 , haverá aumento dos investimentos (induzido pelo crescimento do consumo dos trabalhadores) e, portanto, a elevação dos lucros agregados. Primeiro se elevam os lucros no departamento de bens de capital e, em seguida, aumentam as vendas e os lucros no departamento produtor de bens de consumo para os capitalistas. Em suma, o aumento do consumo dos trabalhadores leva a um aumento do grau de ocupação da capacidade e não a uma queda dos lucros agregados, podendo induzir um aumento dos lucros caso o investimento se amplie. O contrário ocorre com uma redução salarial.³⁰

É assim que Keynes e Kalecki questionam a existência de um mecanismo automático que garanta o pleno emprego por meio da redução de salários e preços. Mesmo que salários e preços caíam com a redução do nível de atividade, isto pode provocar um aprofundamento da redução da demanda efetiva, e não um aumento compensatório que restaure o pleno emprego. É assim que justificam também a realização de políticas monetárias e fiscais para aumentar o nível de emprego e renda.

Finalmente, Keynes sugere que um efeito da redução salarial poderia ser animar “a mente dos empreendedores” (p.264) e eventualmente quebrar um círculo vicioso de estimativas pessimistas da eficiência marginal do investimento. Este argumento depende da existência de uma convenção dos empresários que, microeconomicamente, preferem salários menores e não pensam e nem necessariamente conhecem os efeitos macroeconômicos perversos de uma queda salarial. É pouco provável, mas não impossível, que este impulso sobre a confiança dos empresários e, portanto, sobre o investimento, compense os efeitos negativos da deflação de salários e preços sobre o aumento do custo das dívidas e sobre a propensão a consumir que contraem a demanda efetiva. Isto deve ser avaliado em cada circunstância concreta, como faremos para o Brasil contemporâneo em seguida.³¹

30 Ademais, o aumento do investimento poderá elevar a tendência de crescimento ao ampliar a produtividade. Em conjunto com o crescimento das escalas de produção, isto pode favorecer a competitividade internacional e compensar o aumento dos custos e preços provocado pelo aumento salarial. Não há espaço para abordar o tema aqui, bastando afirmar que o impacto líquido sobre a renda e o emprego vai depender 1) da importância relativa do mercado interno e do externo para as empresas, 2) da diferença entre elevação da produtividade e dos salários, 3) da evolução da taxa de câmbio e 4) da elasticidade-preço das exportações (se os preços internos aumentarem mais do que no exterior).

31 Embora Keynes tenha mostrado explicitamente, no cap. 19 da Teoria Geral, que o desemprego não resultava da rigidez de preços e salários, sua inovação se perdeu nas diversas tentativas de reabsorção de seu pensamento na camisa-de-força do equilíbrio geral neoclássico, desde Hicks e Modigliani até Mankiw e Woodford. Não há espaço aqui para discutir estas “novidades” nem as alternativas recentes no próprio campo neoclássico, como a teoria dos “salários eficientes” nas versões de Joseph Stiglitz ou Janet Yellen/George Akerlof, das quais, aliás, pode-se prescindir com vantagens, em nome dos autores que avaliamos, para entender a realidade do mercado de trabalho na economia capitalista. Para um breve panorama da absorção neoclássica do desafio de Keynes, ver Bastos & Belluzzo (2016); para boas histórias da macroeconomia neoclássica, ver Blaug (1985), Screpanti & Zamagni (2005), Roncaglia (2005), Hunt & Lautzenheiser (2011) e, especialmente, Snowdon & Vane (2005). Para as teorias sobre o desemprego, ver Amadeo & Estevão (1994), Dathe (2000; 2005), Ferreira (2014).

Antes disso, é digno de nota que foi Kalecki quem desenvolveu mais a sugestão de Keynes a respeito da importância de avaliar o impacto da dinâmica salarial sobre a confiança dos empresários. Em artigo de 1943, Kalecki também discute o impacto do pleno emprego sobre a confiança e as preferências políticas dos empresários, sendo muito menos otimista que Keynes quanto ao sucesso de políticas para sustentar o pleno emprego.

O argumento de Kalecki é dividido em três partes. Primeiro, afirma, no fundo, a platitude que os empresários preferem a empresa privada ao Estado, embora alegue que isto ocorra porque a política fiscal diminui a necessidade de cortejar a confiança empresarial para estimular investimentos e aumentar o nível de emprego e renda. Na verdade, os empresários querem que sua confiança seja cortejada porque valorizam sua propriedade mais do que o bem público presumidamente buscado pelo Estado. E isto, sobretudo em uma democracia em que um cidadão vale um voto: daí podem surgir pressões populares para regular a liberdade dos negócios e mitigar a desigualdade de riqueza e as assimetrias monetárias reproduzidas com o capitalismo. O liberalismo econômico, aliás, se assenta no argumento de que a contradição entre interesse empresarial e bem público não existe, pelo menos ao ponto de exigir uma “intervenção” pública que vá além da correção de “falhas de mercado” pontuais.

Segundo, os empresários tendem a rejeitar as duas formas que a política fiscal pode assumir: quanto ao investimento público, porque ele pode avançar para além de áreas onde há menor concorrência com o setor privado (Kalecki cita hospitais, escolas e rodovias, que hoje já são muito mercantilizados) em direção a outros ramos em que ameacem empresas privadas. Quanto ao subsídio ao consumo popular, a objeção é de ordem moral: a moral burguesa de que “você ganhará seu pão com o suor de seu rosto”, mesmo que o aumento do gasto público tenha por efeito aumentar os lucros empresariais.

Os dois primeiros argumentos de Kalecki têm uma consequência política precisa: os empresários aceitam que alguma política pública seja realizada para combater a recessão, mas criticam o gasto público e preferem uma política que estimule o investimento *privado* através de redução de taxa de juros e impostos. Kalecki concorda (implicitamente) com Keynes que “o estímulo ao investimento privado não provê um método adequado de evitar o desemprego em massa... é claro que uma redução da taxa de juros ou do imposto de renda não elimina as forças que causam flutuações cíclicas numa economia capitalista... a taxa de juros e o imposto de renda teriam de ser continuamente reduzidos”. Em última instância, os empresários ainda dependem de expectativas de demanda efetiva:

Em adição a essa fraqueza fundamental de combater o desemprego pelo estímulo ao investimento privado, existe uma dificuldade prática: é incerta a reação

dos homens de negócio às medidas acima descritas. Se a depressão é forte, eles podem ter uma visão pessimista do futuro, e a redução da taxa de juros ou imposto de renda pode então, por um longo período, não exercer qualquer influência sobre o investimento e, portanto, sobre o nível de produção e emprego” (pp. 58-9).

Os dois primeiros argumentos dizem respeito a uma política de recuperação. O terceiro afirma que os empresários desgostam do efeito sócio-político *da manutenção* do pleno emprego. Segundo Kalecki:

...a manutenção do pleno emprego causaria mudanças sociais e políticas que dariam um novo ímpeto à oposição dos líderes empresariais. De fato, sob um regime de permanente pleno emprego, a demissão de empregados deixaria de exercer sua função de medida disciplinar. A posição social do patrão estaria minada e cresceriam a autoconfiança e a consciência da classe trabalhadora. As greves por aumentos salariais e melhorias nas condições de trabalho criariam tensão política. É verdade que os lucros seriam mais elevados em um regime de pleno emprego do que o são, em média, no *laissez faire*; e mesmo o crescimento das taxas de salário, resultante do mais forte poder de barganha dos trabalhadores, provavelmente causaria menos uma redução dos lucros do que um aumento de preços, e assim afetaria adversamente apenas os interesses rentistas. Mas os líderes empresariais apreciam mais a ‘disciplina nas fábricas’ e a ‘estabilidade política’ do que os lucros (p. 56).

A preservação do poder sobre os trabalhadores seria, portanto, mais importante do que o aumento de lucros associado a uma situação de pleno emprego. Ademais, o aumento da inflação em uma situação de prosperidade também aumentaria o descontentamento de pequenos e médios *rentistas*, e não apenas dos grandes. Este bloco de interesses acabaria pressionando o governo, provavelmente com sucesso, para retornar à ortodoxia:

Nessa situação é provável a formação de um poderoso bloco de grandes empresários e rentistas, que encontraria mais um economista para declarar que a situação é claramente enferma. A pressão de todas essas forças, e em particular das grandes empresas, muito provavelmente induziria o governo a retornar à política ortodoxa de corte do déficit orçamentário. Seguir-se-ia uma recessão na qual a política de gasto governamental voltaria a ser valorizada (p. 60).

Haveria, portanto, um ciclo político, no qual os empresários reclamam por políticas de estímulo ao investimento *privado* nas recessões e, junto com os rentistas, querem de volta uma recessão se o pleno emprego for alcançado. Qualquer semelhança com o Brasil contemporâneo não parece mera coincidência.

3. Observações sobre o Brasil contemporâneo à luz da teoria econômica

Para concluir o artigo, não se pretende fazer uma descrição do comportamento da economia brasileira e do mercado de trabalho, mas apenas mostrar como os autores clássicos avaliados podem ajudar a entendermos a evolução do emprego e dos salários no Brasil nos últimos quinze anos. Uma descrição detalhada pode ser feita em um segundo momento, creio, a partir dos *insights* conceituais destes clássicos.

Como vimos, Adam Smith afirmava que o crescimento dependia da poupança dos capitalistas e não do consumo dos trabalhadores. A geração de lucros era a base da poupança e da acumulação de capital, que beneficiaria harmonicamente toda a sociedade ao gerar abundância material e ampliar a capacidade de consumo. Mas Smith também enfatizava o conflito entre empresários e trabalhadores. Ele afirmava que as leis e instituições eram relevantes na barganha para determinar o nível de lucros e salários. A barganha era desigual: os capitalistas tinham vantagem por concorrerem menos por trabalhadores do que estes por emprego, além de agirem para aprovar leis que impediam a sindicalização e as greves trabalhistas. Podiam, ademais, aguentar a paralisa da produção por mais tempo do que os trabalhadores, que deixavam de receber salários enquanto não trabalhassem.

Estas leis e instituições, é claro, mudaram séculos depois de Smith sob pressão dos trabalhadores. A universalização de direitos políticos e a democracia, a concentração da riqueza e as crises do capitalismo produziram pressões que compensaram, em parte, o poder dos capitalistas na barganha com os trabalhadores. Os capitalistas reagiram contra o avanço da democracia e das organizações trabalhistas, porém, com grande apoio ideológico dos economistas neoclássicos, que abandonaram a visão conflitiva de Adam Smith em defesa da hipótese de distribuição justa da renda de acordo com a contribuição marginal dos “fatores de produção”. Praticamente como uma reação intelectual à intervenção governamental e sindical a favor de maiores salários, os economistas neoclássicos alegaram e ainda alegam que, se o governo ou os sindicatos pressionarem por aumento “artificial” do salário real, o desemprego aumentará porque os trabalhadores se precificarão para além da produtividade marginal do trabalho e, portanto, não seria rentável contratá-los. Pior para eles.

Marx, por sua vez, argumentou que não havia nada de natural na determinação dos salários. Dada a produtividade do trabalho, os salários dependeriam basicamente da correlação de forças entre capitalistas e trabalhadores. Nesta correlação de forças, os capitalistas tinham a mão forte não apenas pela proximidade com o poder político (como dizia Adam Smith), mas também porque introduziam inovações tecnológicas que poupam trabalhadores ao substituí-los por máquinas, até mesmo para concorrer com outros capitalistas via redução de custos. Sraffa, por sua vez, enfatizou o papel do poder econômico e

político na distribuição da renda ao desmontar inapelavelmente a construção teórica neoclássica, pautada esta na determinação simultânea da renda e da distribuição justa dela.

Já Keynes e Kalecki oferecem argumentos questionando a oposição, imaginada por Smith e mantida pelos neoclássicos, entre consumo dos trabalhadores e investimento capitalista. Mostram que a redução do consumo dos trabalhadores e a concentração da renda (que diminui a propensão a consumir) tendem a prejudicar o investimento e não a financiá-lo. A expansão do consumo dos trabalhadores e a desconcentração da renda tenderiam, paradoxalmente, a induzir investimentos e aumentar os lucros agregados.

Como nem mesmo a hipótese irrealista de flexibilidade de preços e salários seria suficiente para assegurar um ajustamento da economia em direção ao pleno emprego, a política econômica deveria operar para prevenir flutuações cíclicas. Para Keynes, o caminho seria a “socialização dos investimentos”: o planejamento e coordenação de grande volume de investimentos públicos, que reduziriam a instabilidade do investimento privado ao assegurar um nível adequado de demanda efetiva. É claro que Keynes considerava melhor prevenir do que remediar uma desaceleração cíclica, mas não descartava remediar, com políticas contracíclicas, uma desaceleração cíclica quando ela fosse inevitável.³²

Keynes, contudo, também considerava haver limites políticos para a realização de investimentos socialmente úteis. Kalecki considerava que os limites eram mais estritos ainda. Por um lado, como política contracíclica perante uma recessão, os empresários criticam o gasto público e preferem uma política que estimule o investimento *privado* através de redução de taxa de juros e impostos. Por outro lado, a manutenção de uma situação de pleno emprego asseguraria altos lucros agregados para os capitalistas, mas colocaria em risco a disciplina social ao aumentar o poder de barganha dos trabalhadores e diminuir seu medo da demissão. Por isso, contra a preservação do pleno emprego, os capitalistas tenderiam a se alinhar aos rentistas e pressionar o governo para realizar políticas austeras que levariam a uma recessão, enfatizando o controle do aumento de preços e salários.

Como estes autores nos ajudam a entender o Brasil contemporâneo? Gostaria de enfatizar sete questões³³:

32 Para uma brilhante discussão da socialização do investimento como método de prevenir, antes de precisar remediar a instabilidade cíclica, com fartas citações de Keynes, ver Kregel (1985). Além disso, outras reformas institucionais e políticas foram propostas por Keynes: “Melhor que remediar, contudo, seria prevenir a instabilidade com a construção de instituições apropriadas. Primeiro, o planejamento e coordenação de um volume amplo de investimentos públicos reduziria a instabilidade do investimento privado ao assegurar um nível adequado de demanda efetiva. Segundo, o banco central deveria assegurar a liquidez dos bancos, mas em troca proibir ou restringir fortemente o financiamento de posições nos mercados de ativos, separando o financiamento do investimento produtivo e os ciclos especulativos. Terceiro, controles de capitais proibiriam a especulação nos mercados de câmbio, enquanto instituições multilaterais financiariam desequilíbrios de balanço de pagamento sem impor uma recessão, que apenas transferiria o desequilíbrio de um país a outro. Finalmente, políticas de renda e sociais deveriam inibir a desigualdade, pois a maior propensão a consumir dos trabalhadores (em relação aos ricos) ampliaria o multiplicador do gasto autônomo e contribuiria para um nível adequado de demanda para os investimentos”: Bastos & Belluzzo (2016).

33 Para esta discussão, agreguei às novas ideias, com as adaptações requeridas, ideias já expressas em Bastos (2015; 2016).

3.1. A globalização capitalista contra os trabalhadores

A primeira questão é que os trabalhadores industriais organizados em sindicatos e partidos operários foram profundamente enfraquecidos, no mundo inteiro, sob impacto das transformações tecnológicas aceleradas a partir da década de 1980, em conjunto com uma globalização assimétrica, que criou um quadro institucional desfavorável para a capacidade de barganha dos trabalhadores. Esta tendência pode ser entendida com insights de Smith e, principalmente, Marx.³⁴

O que chamo de globalização assimétrica não é apenas que os interesses dos países desenvolvidos (o Norte) moldaram as instituições da globalização em prejuízo dos países subdesenvolvidos (o Sul), como Ha-Joon Chang (2002a; 2008; 2011) mostrou muito bem: abrir sobretudo os mercados de interesse do Norte, e impedir o recurso do Sul às políticas que o Norte usou para se desenvolver. Os interesses do capital também foram muito mais favorecidos do que os do trabalho. Tal como ocorreu, a globalização aumentou a mobilidade internacional de capitais e reduziu a proteção dos mercados nacionais contra a concorrência internacional. Assim, as instituições foram modificadas no bojo da globalização assimétrica na maneira que Smith dizia ser do agrado dos empresários: aumentando o número de trabalhadores que disputam internacionalmente por postos de emprego (principalmente na indústria) e facilitando a deslocalização do capital para áreas de custos salariais e trabalhistas menores. Isto gera pressões pela desregulação competitiva do mercado de trabalho e pelo rebaixamento de salários, direitos e condições de trabalho.

Os capitalistas, por sua vez, também passaram a pressionar, com a ameaça de fuga, pela desregulamentação competitiva no campo da proteção social e ambiental, por exemplo, assim como induzir a guerra fiscal entre países, exigindo redução de impostos. A facilidade de evadir-se do pagamento de impostos e transferir recursos para paraísos fiscais também aumentou, pressionando a base tributária que financia salários indiretos, direitos sociais e trabalhistas. A migração internacional de trabalhadores em busca de melhores condições salariais e de trabalho, contudo, continuou severamente tolhida, enquanto a normatização de patamares mínimos de proteção trabalhista, social e ambiental não prosperou nas instituições econômicas e sociais da Organização das Nações Unidas (ONU).³⁵

As forças conjuntas da globalização, da desregulamentação dos direitos trabalhistas e da transformação tecnológica impulsionaram o desemprego, a precarização e a baixa remuneração. Avaliando a experiências dos países desenvolvidos, William Lazonick (2012) argumentou que as ondas de “reengenharia” de empregos envolveram a racionalização (fechamento ou *downsizing* de plantas e cadeias industriais), a mercantilização (perda de segurança de empregos burocráticos e substituição geracional de empregados antigos) e a

³⁴ Para o entendimento da mudança institucional, é muito profícuo o enfoque da economia política institucionalista proposto pelo sociólogo Peter Evans e pelo economista Ha-Joon Chang, mas não temos espaço para abordá-los aqui: ver Evans & Chang (2005), Chang (2002b; 2008).

³⁵ Sobre o impacto da globalização no mercado de trabalho, ver Standing (1999) e Stiglitz (2012).

deslocalização (transferência de atividades industriais, burocráticas e de serviços para locais de contratos de trabalho baratos e precarizados). Grosso modo, cada onda foi predominante (mas não exclusiva) em cada década:

1) Na década de 1980, a racionalização ocorreu sob pressão da ampliação da capacidade ociosa e perda de rentabilidade fabril em meio à redução das taxas de crescimento econômico e à ampliação da concorrência internacional, e acompanhou a febre de fusões e aquisições;

2) Na década de 1990, a mercantilização foi propiciada por três processos: a) terceirização de processos e serviços antes internos à firma; b) adoção de sistemas informatizados abertos que romperam o monopólio do conhecimento dos insiders e substituíram trabalho burocrático por computadores pessoais; c) chegada ao mercado de trabalho de jovens com novas competências, mas aceitando salários e direitos trabalhistas menores do que os antigos empregados substituídos;

3) Na década de 2000, a deslocalização continuou nas atividades típicas de mão de obra desqualificada e avançou para tarefas cada vez mais complexas e intensivas em conhecimento especializado.

Como resultado, o poder de barganha dos trabalhadores foi severamente tolhido, de modo que salários, direitos e condições de trabalho foram rebaixados.

3.2. A reação dos trabalhadores brasileiros à globalização neoliberal

Dado este contexto global, a segunda questão que quero frisar é que, no Brasil, chega ao poder em 2003 um partido oriundo diretamente da luta dos trabalhadores organizados e que pretendia se contrapor à tendência de rebaixamento de salários e direitos sociais e trabalhistas. Na década anterior de predominância do neoliberalismo, o discurso de adaptação às exigências da globalização justificou, ao contrário, exatamente a abertura indiscriminada e rápida que destruiu empregos industriais que estavam na base dos principais sindicatos brasileiros, assim como a pressão para a terceirização e desregulamentação de contratos de trabalho, redução de salários e da própria base tributária.

Foi o discurso de necessidade de redução do custo-Brasil por conta da concorrência global que levou, por exemplo, à abolição em 1995 do imposto de renda sobre lucros e dividendos de proprietários e acionistas de empresas, deixando o Brasil na companhia da Estônia neste quesito. Junto com o argumento de que era preciso incentivar os ricos a poupar e investir (enquanto os trabalhadores deveriam se esforçar mais com maior concorrência e menor proteção social), isto levou também ao rebaixamento das alíquotas máximas de impostos de renda e do piso em termos reais, capturando mais trabalhadores na base e menos altos rendimentos no topo, contribuindo para o aumento da regressividade tributária brasileira. A despeito da “adaptação” à globalização, ou melhor, por causa do tipo de adaptação realizado, o Brasil experimentou

grandes deficits comerciais, endividou-se externamente e passou por seguidas crises de balanço de pagamentos que provocaram recessão e desemprego involuntário, mesmo que o custo do trabalho caísse (ao contrário do esperado pelos neoclássicos).

Foi em parte o desemprego e o desencanto com as promessas da globalização neoliberal que levou à vitória de Luís Inácio Lula da Silva em 2002. Foram os compromissos históricos do Partido dos Trabalhadores (PT) e a pressão dos sindicatos (em particular, da principal central sindical, a CUT) que criaram a correlação de forças favorável à política de elevação do salário mínimo real e à maior fiscalização do Ministério do Trabalho para a formalização do emprego. Foi também proposta sindical a redução de juros para os trabalhadores via crédito consignado (em que parcelas da dívida são descontadas da folha salarial). Tudo isso provocou o inverso do que as reformas neoliberais e a globalização assimétrica provocavam no mundo inteiro: a ampliação da participação dos assalariados na renda nacional.

O salário mínimo real cresceu 70% entre 2004 e 2014, com impacto na escala de rendimentos no mercado de trabalho (dada a maior formalização dos contratos) e nas pensões e aposentadorias do sistema de seguridade. Além do seguro-desemprego, o conjunto de transferências sociais foi ampliado, notadamente o Bolsa Família, o Benefício de Prestação Continuada e o bônus salarial. Ou seja, assim como leis e instituições tendem a favorecer os capitalistas na barganha com os trabalhadores, há momentos em que a correlação de forças é favorável aos trabalhadores, levando a aumentos do salário real e dos direitos trabalhistas.

3.3. O impacto dinâmico do aumento dos salários reais

A terceira questão é que, assim como a queda do custo do trabalho não trouxe mais crescimento na década de 1990, o aumento dos salários diretos e indiretos teve forte impacto sobre o perfil distributivo e nítido efeito positivo sobre a taxa e o estilo de crescimento. A ampliação da participação dos assalariados na renda nacional levou à grande ampliação do mercado consumidor de bens duráveis, serviços e imóveis. Isto aumentou a renda nacional, os lucros e os investimentos capitalistas, em processo explicado teoricamente por Keynes e Kalecki, e incompreendido pelos neoclássicos. No longo ciclo de crescimento iniciado em 2004, o investimento e o consumo privado reagiram, primeiro, à expansão das exportações determinada pela recuperação mundial e, em seguida, acompanharam a massa salarial, as transferências sociais, o crédito consignado e os programas de infraestrutura. No período, a redução da capacidade ociosa e as perspectivas de crescimento do mercado interno fez com que o investimento crescesse a taxas maiores que as do consumo, de modo que uma coisa não exclui a outra (Carneiro, 2010; Serrano e Summa, 2012; Bielschowsky et al., 2014; Medeiros, 2015).

A expansão do mercado interno soldou interesses diversos, mas com

contradições que explodiriam mais tarde (Bastos, 2015; 2016). A opção do governo Lula foi manter uma gestão fortemente ortodoxa no Banco Central, que manteve taxas de juros elevadas e combateu a inflação com forte apreciação cambial. É claro que o setor industrial, como na década de 1990, foi prejudicado pela apreciação cambial. Contudo, pelo menos até a crise global em 2008, as importações se concentraram em insumos de maior valor agregado e não inviabilizaram o aumento da produção de bens de consumo e bens de capital, dada a ampliação do mercado brasileiro e sul-americano. A curto prazo, a apreciação cambial e a inflação baixa facilitaram a expansão do mercado de massas e serviram até para baratear importações nas quais se materializou, em parte, o investimento. Até 2008, a geração de empregos industriais foi bastante positiva.

Depois de 2008, contudo, a crise financeira global reduziu bruscamente as taxas de crescimento nos países desenvolvidos. Isso provocou uma superprodução de capacidade ociosa. A chamada Grande Recessão aumentou a concorrência global, acelerou a queda dos preços industriais, deprimiu rentabilidade e provocou mudanças estruturais na distribuição da produção e do comércio na indústria mundial. A Ásia em desenvolvimento e, em particular, a China, até 2014 praticamente dobrou a produção industrial e aumentou muito sua participação no mercado global, enquanto a produção industrial só recuperou o patamar pré-crise nos EUA em meados de 2013, não tendo alcançado este patamar ainda no Japão e na Europa. O esforço exportador estadunidense e europeu também aumentou à medida que tais países buscavam sair da crise buscando mercados externos ainda em expansão no mundo periférico, particularmente na América do Sul, também invadida por exportações industriais asiáticas que fugiam da desaceleração da demanda no mundo desenvolvido (Bastos, 2012a,b; 2015).

3.4. A revolta empresarial (seletiva) contra o custo-Brasil

A quarta questão é que o aguçamento da concorrência global na Grande Recessão reforçou a importância da questão da competitividade internacional e a reclamação dos empresários contra o custo-Brasil, embora não cheguem a criticar as elevadas tarifas das concessionárias privadas de serviços públicos ou o alto custo dos alugueis, ou seja, as rendas de proprietários de imóveis e de monopólios naturais na infraestrutura. Além do câmbio apreciado e dos juros elevados, o alvo principal da reclamação voltou a ser o “excessivo” aumento de salários e a “exagerada” carga tributária. De todo modo, a economia brasileira se recuperou rapidamente a partir do final de 2009 em razão da expansão da demanda efetiva (e não de qualquer redução salarial), graças à recuperação rápida da demanda chinesa, ao programa de investimentos públicos materializado pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), à redução da taxa de juros, à continuidade do aumento de salários e da expansão do crédito.

Como previsto por Kalecki, contudo, os empresários criticam os aumentos salariais que apoiam o crescimento do mercado interno, os investimentos

públicos que rebaixam custos e aumentam receitas empresariais, e mesmo a carga tributária centrada nos assalariados e não nos lucros ou no patrimônio. Exigem uma política de crescimento focada em aumento de incentivos e redução de custos salariais e tributários para os investimentos privados.

3.5. A estratégia de incentivo ao investimento privado com Dilma Rousseff

A quinta questão é que a política econômica dos governos de Dilma Rousseff buscou, basicamente, atender a esta visão empresarial. A coerência é marcante até na divergência de políticas no primeiro e no segundo governo Rousseff. No primeiro, tratou-se de implementar uma política de crescimento nos moldes daquela preferível pelo empresariado, centrada em incentivos ao investimento privado e não em ampliação do investimento público. No segundo, tratou-se de atender às demandas por austeridade salarial e fiscal feitas pelo empresariado, agora praticamente alinhado aos rentistas.

Os rentistas foram o grande alvo de crítica de Dilma Rousseff em seu primeiro mandato. Seu objetivo principal logo ficaria claro: senão eliminar, *minimizar o rentismo* com a dívida pública como meio sistemático de acumulação de capital. Ao reduzir juros e, portanto, o custo fiscal da dívida pública, o governo tinha três objetivos: 1) ganhar grau de liberdade fiscal para a execução da política social, de investimento público e subsídios aos investimentos privados; 2) ao reduzir a rentabilidade das aplicações financeiras do setor privado com risco mínimo, forçar a ampliação do investimento produtivo e em infraestrutura, apoiando-o com subsídios fiscais e creditícios; 3) reduzir o diferencial internacional de juros e, assim, criar condições para a depreciação cambial, entendida como necessária para conferir competitividade internacional aos investimentos produtivos. O cerne do plano era, portanto, *mudar os preços relativos que induziam decisões de investimento privado*, colocando-o no *protagonismo da estratégia de desenvolvimento* (Bastos, 2016).

Economicamente, a execução deste plano – batizado de Nova Matriz Econômica (NME) - foi prejudicada por iniciar com uma primeira fase de austeridade que supostamente prepararia as condições para a queda dos juros, e que estagnou o PIB entre o segundo semestre de 2011 e o primeiro de 2012. Em seguida, a execução da NME atenuou, sem reverter, a desaceleração cíclica da economia apenas a partir do segundo semestre de 2012, mas começou a ser abandonada no segundo trimestre de 2013, sob intensa crítica dos interesses rentistas e mesmo uma omissão conivente dos próprios empresários que supostamente seriam beneficiados pela NME. O problema econômico da estratégia, portanto, é que, antes mesmo de reduzir o custo de capital, ela depressiu as expectativas de demanda futura. Isto não foi um resultado da NME, mas sim da desaceleração cíclica e do aguçamento sem precedentes da “velha matriz econômica” em 2011.

A primeira fase de contenção foi iniciada logo depois da eleição de Dilma Rousseff, em novembro de 2010, quando o governo Lula iniciou um novo ciclo

de elevação de taxas de juros e elevação de impostos sobre o consumo que não apenas foi continuado no primeiro semestre do governo Rousseff, mas reforçado com a chamada regulação macroprudencial operada pelo BC, ou seja, os limites quantitativos para a expansão do crédito. A meta de juros Selic subiu de 8,75% para 9,50% em abril de 2010, daí até 10,75% entre julho e dezembro de 2010, alcançando o pico de 12,5% entre 21 de julho e 31 de agosto de 2011, enquanto uma série de medidas “macroprudenciais” limitavam a expansão do crédito.³⁶

Ademais, a política fiscal foi fortemente contracionista em 2011. Em valores reais (de 2015), o superávit primário aumentou R\$ 56 bilhões entre 2010 e 2011, ou 1,28% do PIB. As receitas cresceram à taxa de 5,4% em 2010 e de 8,1% em 2011, mas as despesas cresceram à taxa de 6,1% em 2010 e apenas 1,7% em 2011. O crescimento das despesas foi pequeno, mas ainda assim mascara o tamanho da austeridade e a mudança no perfil do gasto público. Em termos reais, o investimento público caiu 13,4% (ou R\$8,6 b.), o gasto com pessoal caiu 0,7%, o gasto em custeio nada cresceu e o investimentos das empresas estatais caiu 8,6%. Entretanto, os subsídios aumentaram 35%, ou R\$ 11,2 b., sendo R\$ 9,3 b. para o programa Minha Casa Minha Vida. Entre 2011 e 2014, o padrão foi seguido: o investimento público cairia 1,1% a.a., mas os subsídios aumentaram 23,8% a.a.³⁷

Em setembro de 2011, finalmente, o BC iniciou ciclo de redução das taxas de juros, mas a estagnação do PIB prosseguiu por quatro trimestres, recuperando-se apenas no último semestre de 2012. A reversão da austeridade fiscal em 2012, de fato, foi tímida e sem comunicação adequada de seus objetivos. O investimento público, por exemplo, não compensou a queda de 13,4% em 2011 e aumentou 3,7% em 2012, voltando a cair 6,1% em 2013.

A contenção do investimento público, supostamente para abrir espaço para uma redução da taxa de juros e um aumento dos subsídios ao investimento privado, atende inteiramente à visão preferida dos empresários a respeito de uma política de sustentação do crescimento, indo em contradição com a visão esposada antes até mesmo pelo PAC, de que a própria Dilma Rousseff, enquanto ministra da Casa Civil, fora inspiradora. Outro elemento da visão empresarial era aumentar a competitividade internacional através da desvalorização cambial e do aumento dos subsídios públicos que reduzem custos privados.

A desvalorização cambial só começou depois da reversão da austeridade

36 Segundo Prates e Cunha (2012), tais medidas foram: a) aumento do depósito compulsório sobre depósitos bancários; b) aumento do capital mínimo requerido para empréstimos ao consumidor de prazos mais longos, como financiamento de automóveis; c) aumento dos impostos sobre operações financeiras para o crédito ao consumidor; e d) aumento do percentual mínimo de pagamento de saldos de cartões de crédito. Ver Serrano, F. & Summa, R. (2012) para a apreciação crítica da primeira fase do governo Rousseff.

37 A ideia era que a contração fiscal de 2011 era necessária para reduzir os juros, como admitiu o ministro Guido Mantega (2012): “foi muito importante a elevação do resultado primário de 2011 para dar respaldo à redução de juros”. Em setembro de 2013, Mantega fez autocrítica e justificativa da fase de austeridade: “Fizemos o aperto em 2011 supondo que a economia mundial já estava em recuperação. Em 2011 puxamos o freio, dizendo: a gente faz um ajuste e depois retoma. Só que quando foi retomar, no segundo semestre de 2011, já tinha começado a crise europeia... Em 2011, quando achamos que a crise já tinha passado, todos os países tinham ido bem em 2010 e o Brasil cresceu 7,5%. Então, fizemos um ajuste mais forte, um superávit (fiscal) mais forte e um ajuste monetário maior, o que desacelerou fortemente (a economia). Se eu soubesse que, no segundo semestre de 2011 teríamos a crise europeia eclodindo, talvez tivéssemos usado uma mão mais leve.” (Alves et al., 2013)

monetária inicial, quando o ciclo de elevação de taxas de juros foi revertido em setembro de 2011. A queda da taxa de juros diminuiu o diferencial internacional que atraía recursos para o Brasil, apreciando o câmbio. Antes disso, o Banco Central regulou a especulação nos mercados futuros de câmbio com exigências de capital próprio e elevação de impostos sobre entrada de capitais de curto prazo, preparando o cenário para a desvalorização cambial. Esta foi beneficiada pela incerteza gerada pela crise europeia e acompanhou a redução da taxa de juros, iniciada em setembro de 2011 e concluída em outubro de 2012, levando a SELIC de 12,5% a.a. para 7,25%, onde ficou até abril de 2013. A desvalorização do câmbio comercial do Real começou em agosto, até que a faixa de oscilação se estabilizasse em R\$ 2,00-2,10 entre maio de 2012 e maio de 2013.

Uma nova rodada de depreciação cambial ocorreu em maio de 2013, diante dos rumores de mudança da política monetária nos EUA. Esses rumores, a elevação da inflação e a pressão do mercado financeiro colocaram pressão para que o BC abandonasse a política monetária que favorecera a depreciação cambial pretendida pelo governo, o que ocorreu em abril de 2013, revertendo a NME na gestão da política monetária.

Antes mesmo da reversão da política monetária, os incentivos ao investimento privado já vinham aumentando, reforçando-se depois. De fato, o governo ampliou subsídios tributários e creditícios, além de subsídios implícitos na política de alguns preços parcialmente administrados, como derivados de petróleo e tarifas de energia elétrica.

Além de mitigar o impacto inflacionário da depreciação cambial, a oferta de subsídios tributários e creditícios e a redução de preços administrados foram justificadas como meio de recuperar a competitividade que a apreciação cambial e o fortalecimento da “fábrica asiática” deprimira. Isso é evidente no Plano Brasil Maior, anunciado em agosto de 2011, que reforçaria os objetivos da NME.

O governo parecia ter confiança nas mudanças de preços relativos que incentivariam o investimento privado: juros mais baixos, correção cambial, isenções tributárias e subsídios teriam o condão de sustentar o investimento nos ramos de bens comercializáveis, enquanto as concessões estimulariam o investimento em infraestrutura. Desse modo, o investimento privado assumiria o protagonismo na sustentação do crescimento, em conjunto com os investimentos do PAC 2 e das empresas estatais, principalmente da Petrobrás no Pré-Sal.

Ademais, um programa de encomendas governamentais vincularia o investimento público ao privado, com fornecedores da cadeia do petróleo, equipamentos militares, suprimentos de comunicação e hospitalares. Ao mesmo tempo, barreiras comerciais e exigências de conteúdo nacional estimulariam o investimento direto externo na automobilística (Inovar-Auto e acordo bilateral com o México) e eletroeletrônica, como na atração da Foxconn em acordo com o governo da China.

De fato, o conjunto de alterações de preços relativos era significativo: desonerações tributárias e previdenciárias, reduzindo o custo de bens de capital e de contratação de mão-de-obra; crédito subsidiado dos bancos públicos; redução da taxa SELIC; início da correção da taxa de câmbio; incentivos fiscais para o lançamento de debêntures de longo prazo; barateamento de preços administrados de insumos essenciais.³⁸

O projeto não foi bem-sucedido. Em parte por causa da desaceleração da demanda interna, e em parte por causa do vazamento da mesma para importações, a produção industrial permaneceu praticamente estagnada no nível de 2008 a despeito do conjunto de incentivos, depois da recuperação em 2009 e 2010. Ou seja, a mudança de preços relativos não teve sucesso em induzir, em termos agregados, a produção e o investimento privado na indústria de transformação. O controle de preços administrados, a desoneração da folha salarial e a queda dos juros (até abril de 2013) mitigaram a pressão sobre as margens unitárias em virtude do encarecimento de passivos externos, insumos e equipamentos importados trazido pela depreciação cambial, enquanto a desaceleração da demanda e seu vazamento para importações praticamente estagnou quantidades produzidas. Como resultado, a taxa de lucro da indústria de transformação caiu entre 2011 e 2014.

3.6. A tendência ao baixo desemprego e a unificação da burguesia pela austeridade salarial e fiscal

A sexta questão é que o fracasso da NME em aumentar a produção e o investimento industriais, em até mesmo manter a taxa de lucro da indústria de transformação ou aumentar a taxa de crescimento do PIB, não se traduziu em elevação do desemprego e moderação salarial. Pelo contrário, a taxa de desemprego continuou caindo até o final de 2014, à medida que a perda de dinamismo na geração de empregos conviveu com a redução da população economicamente ativa (PEA).

Como previsto por Kalecki, a elevação de preços e salários estimulou demandas de elevação de taxas de juros, muito embora a elevação da inflação no início de 2013 resultasse de choques de custos e não do sobreaquecimento da demanda (Bastos & Rossi, 2013). Uma pressão mais estrutural, é claro, era a tendência de elevação dos preços de serviços intensivos em trabalho, resultando da formalização do emprego e da elevação do salário mínimo, que ainda baliza a escala de remunerações desses serviços.

Houve também uma tendência de elevação dos preços de serviços intensivos em trabalho, em razão da transmissão do aumento de salários dos ramos de maior produtividade para esses serviços, nos quais a produtividade cresce muito menos. O economista William Baumol (1967) batizou isto de “doença de custos” dos serviços e mostrou que isto ocorre em todas as economias

38 Estas alterações, aliás, eram objeto explícito de demandas das associações representativas dos industriais, em conjunto com sindicatos trabalhistas, naquilo que foi batizado de movimento “Por um Brasil Com Juros Baixos: Mais Produção e Emprego” desde outubro de 2011 (Fiesp, 2011). Não é possível dizer que fossem opções autônomas de técnicos dissociados da sociedade e do mundo dos interesses.

capitalistas de modo estrutural. Isto é, não resulta de um sobreaquecimento da economia determinado por excesso conjuntural de demanda que deva ser contido pela elevação de taxas de juros demandada pelos economistas do setor financeiro, muito embora a doença possa ser reforçada circunstancialmente pela formalização de contratos e pela elevação do salário mínimo (Bastos, 2015).³⁹

O aumento da remuneração dos trabalhadores não esconde o fato que a escassez de empregos industriais implicou concentrar a geração de empregos no setor de serviços estruturalmente de mais baixa produtividade e remuneração. Isto resulta da competição internacional, da desaceleração da demanda interna e da mecanização que substitui trabalhadores. Segundo a PNAD-IBGE, a indústria de transformação (que é o ramo que paga melhores salários), chegou a ocupar 13,1 milhões de trabalhadores em 2008 (14,5% do total de empregos), partindo de 8,2 milhões em 1999 (11,6% do total de empregos) e 10,6 milhões em 2002 (13,7% do total de empregos), mas caiu para 12 milhões em 2013 e 2014 (12,7% e 12,4% do total de empregos). Dados do cadastro (CAGED) do Ministério do Trabalho mostram que a estrutura do mercado de trabalho se deteriorou ao longo da desaceleração, tendo o mercado gerado (liquidamente) empregos exclusivamente abaixo de 1,5 S.M. em 2013 e 2014 (e apenas até 2 S.M. em 2011 e 2012), com impactos significativos sobre a capacidade de endividamento das famílias em cenário de forte aumento da rotatividade.

O aumento dos salários de base não descontentou apenas os empresários, mas também os trabalhadores de classe média. A camada média com alguma qualificação profissional e educacional, especializada em trabalho não-manual, e a pequena burguesia que, no Brasil, sempre gozaram de um padrão de vida semelhante aos de camadas médias de países de renda per capita superior porque contavam com bens e serviços barateados pelos baixos salários dos trabalhadores desqualificados e precários, muitos deles negros e mestiços (Saes, 1985a; Cardoso de Mello & Novais, 1998).

O governo Lula afetou seus interesses uma vez que a redução da desigualdade parece ter se concentrado na *redistribuição da renda entre trabalhadores pobres, de um lado, camadas médias e pequenos empresários, de outro*. É verdade que a participação dos salários na renda caiu continuamente de 60,2% em 1993 para 46,2% em 2004, daí subindo até 51% em 2013. No entanto, ocorreu estabilidade da desigualdade de renda em geral porque o topo da distribuição de renda, ou seja, os grupos entre 0,1% e 5% mais rico, absorveu parcela crescente da renda nacional entre 2006 e 2012.⁴⁰

Ademais, a disputa por vagas por empregos típicos de classe média au-

39 Pesquisa do Datafolha (2013) indicou que serviços domésticos tipicamente contratados pela alta classe média tiveram inflação em São Paulo muito superior ao IPC-Fipe (31%) entre 2008 e 2013: babá (102%), caseiro em São Paulo (89%), caseiro no interior/litoral (80%), faxineira/lavadeira/passadeira (66%), motorista particular (61%), auxiliar de enfermagem (54%), empregada doméstica (51%), diferentes tipos de pintura (cerca de 110%), colocação de revestimento em parede (80%) e colocação de piso (59%). Sobre prováveis reações políticas a tal redistribuição de renda, ver Cavalcante (2015).

40 Isso não era captado pelas pesquisas domiciliares (PNAD), mas fica claro nas declarações de imposto de renda avaliadas por Medeiros et al. (2015). Os dados de participação dos salários na renda nacional são estimados por Saramago (2016). Agradeço ao professor Ricardo Summa (UFRJ) pela informação e envio da dissertação de Saramago.

mentou muito em 2013, quando esta classe retirou das ruas o quase monopólio que as esquerdas tinham desde 1978 e que ainda se verificou nos primeiros dias das jornadas de junho. Segundo Waldir Quadros (2015), com base na PNAD, o número de miseráveis aumentou 1,3 milhão no Brasil e 321 mil em São Paulo entre 2012 e 2013. As ocupações com rendimentos de baixa classe média aumentaram, mas a alta classe média diminuiu em 780 mil pessoas no Brasil e 204 mil em São Paulo, enquanto a média classe média encolheu 2,6 milhões no Brasil e 1,4 milhão em São Paulo.⁴¹

Tabela 1 Estrutura de rendimentos no Brasil e em São Paulo (2012-2013; em mil pessoas)

Padrões de vida	2012 (BR)	2012 (SP)	2013 (BR)	2013 (SP)	D (BR)	D (SP)
Alta classe média	17.877	5.347	17.097	5.143	-780	-204
Média Classe Média	31.459	10.159	28.857	8.739	-2.603	-1.420
Baixa Classe Média	86.658	22.475	89.043	23.609	2.385	1.133
Massa Trabalhadora	50.548	4.683	50.218	4.852	-330	169
Miseráveis	14.926	1.105	16.253	1.427	1.327	321
Total	201.467	43.769	201.467	43.469	0	0

Fonte: Quadros (2015). Condensei as tabelas que retiram o efeito do crescimento populacional.

É importante frisar que, em 2002, 468 mil alunos completaram as atividades de graduação, mas em dezembro de 2012 o número de formandos de ensino superior chegava a 1,050 milhão, ou seja, um aumento de 124% que era apoiado por programa de inclusão social como o Prouni, o Fies e a política de cotas (Inep, 2010, p. 32; 2015, p.63). A reprodução social da classe média tradicional sofria uma tensão significativa no momento de ofensiva ideológica e política da direita a partir da segunda fase das jornadas de junho de 2013, principalmente em São Paulo.

Além da disputa crescente por um número menor de empregos bem remunerados, as camadas médias tradicionais experimentaram ao longo do tempo mais concorrência por rede de infraestrutura (como aeroportos, rodovias e avenidas) e serviços (como educação e saúde) que consideravam exclusivos, experimentando perda de *status* social e ameaça à pretensão de distinção cultural (Sicsú, 2014; Cavalcante, 2015). Também consideram que seus impostos pagam os benefícios sociais para os mais pobres e o presumido aparelhamento do Estado brasileiro por militantes socialistas e políticos corruptos, sem que o encarecimento do custo dos serviços privados seja compensado pela abundância de serviços públicos que, como dizia Fernando Haddad, não melhoravam como a vida da porta da casa para dentro (Bastos, 2014a). Estas

⁴¹ De acordo com outros estudos de Quadros (2010; 2014), a queda em 2013 foi a primeira desde 2003. Usei o termo "padrões de vida" do autor para designar a estrutura de rendimentos sem discutir as controvérsias teóricas que envolve, algumas das quais são abordadas pelo autor em vários textos. Outros estudos de Quadros (1991; 2002) abordaram tanto o grande crescimento da classe média durante o Milagre econômico quanto a crise da reprodução dos empregos de classe média nas décadas de 1980 e, principalmente 1990, o que ajuda a explicar o deslocamento político de parte crescente das camadas médias contra o neoliberalismo e a favor do PT, pelo menos até 2005. Para a discussão dos processos políticos e ideológicos associados à crise da reprodução social da classe média nos anos 1990 em ampla perspectiva histórica, ver Cardoso de Melo & Novais (1998) e A. Cardoso (2010). Para pesquisas no âmbito do CESIT-UNICAMP sobre a estratificação social no Brasil, ver Cardoso (1999), Maia (2006), Remy (2008), Quadros & Maia (2010) e Horie (2012).

camadas médias tradicionais são a base de massas que votou na oposição à frente neodesenvolvimentista de 2006 a 2014, que se projeta nos xerifes da Lava-Jato e que compareceu, junto a outros grupos minoritários, nos protestos de junho de 2013 e em 2015-2016.⁴²

O primeiro governo Dilma continuou erodindo a renda real e o status social dessas camadas ao apoiar legislação que, em 2011, garantiu aumentos reais do salário mínimo até 2015 e, em 2013, estendeu direitos trabalhistas aos empregados domésticos, exatamente no ano em que a média classe média e a alta classe média encolhiam no Brasil e, principalmente, São Paulo. A inexistência desses direitos e seus baixos salários eram, como se sabe, uma tradição brasileira arcaica, herdada da escravidão e muito prezada por burguesias e camadas médias.⁴³

De todo modo, diante das pressões inflacionárias, a demanda de elevação de taxa de juros foi liderada por representantes dos rentistas de títulos da dívida pública, tendo sucesso em abril de 2013. O argumento de que a financeirização do capitalismo e a formação de grupos multifuncionais aboliu inteiramente a distinção entre frações do capital não é convincente porque a FIESP e várias organizações empresariais apoiaram a redução da taxa de juros em 2011 (e o capital bancário não). De todo modo, empresas não-bancárias também dispõem de aplicações financeiras que, em tese, podem compensar a queda de rentabilidade dos investimentos produtivos, sobretudo sempre que as vendas caíam quando os juros aumentam. Dessa vez, contudo, a estratégia de diversificação não oferecia segurança porque o ritmo de vendas e a taxa de juros caíam junto, gerando pressões simultâneas sobre a lucratividade industrial e financeira.

Além da guerra dos juros, um fator decisivo para a tendência de unificação da burguesia era a pauta de austeridade fiscal e salarial. Sem dúvidas há fatores culturais para isso, refletidos na opinião empresarial de que o Bolsa-Família reduz a procura por empregos e dificulta a contratação, como se desconhecêssemos que o valor máximo do benefício é bem inferior ao salário mínimo e que quase metade dos beneficiários é de trabalhadores por conta própria. Walquíria Leão Rego e Alessandro Pinzani (2013) e Jessé Souza (2009; 2016) argumentaram que a persistência de uma cultura autoritária e a ideologia da meritocracia explicam a resistência a políticas públicas e movimentos sociais voltados à redução das desigualdades sociais genéticas do país. Pode-se cogi-

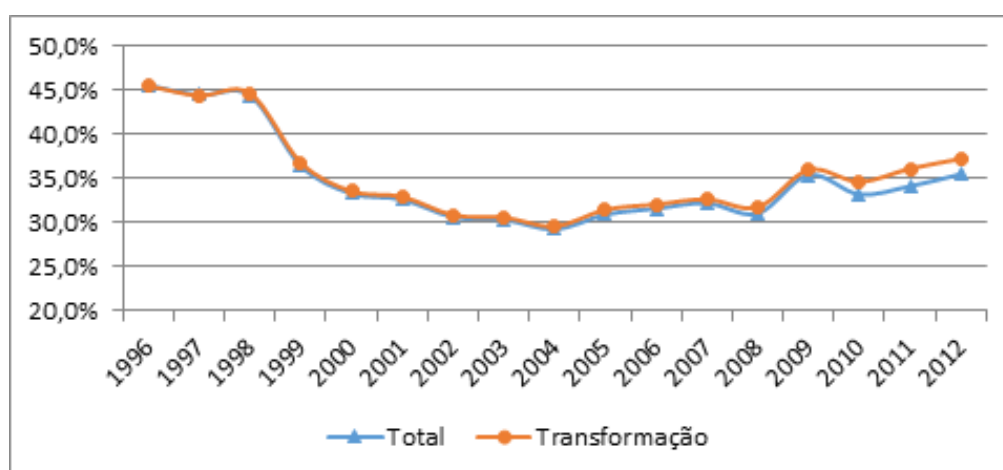
42 As pesquisas sobre o perfil dos manifestantes em 2015 em São Paulo indicam que 70% tinham ensino superior completo e de 40% a 50% possuíam renda mensal superior a 10 salários mínimos: Datafolha (2015a, b); FPA (2015); Ortellado et al. (2015a, b); Pochmann (2015).

43 Sobre a história do trabalho doméstico e suas transformações recentes no Brasil, ver Melo (1998), Kofes (2001) e Furno (2016). A herança da escravidão é evidente na seguinte entrevista nos anos 1960 do clássico A integração do negro na sociedade de classes de Florestan Fernandes: "Outra evidência notória de status consiste em ter posses para contratar empregada. A 'mulher de cor', no passado e ainda hoje, sempre forneceu forte contingente das domésticas da capital... A expectativa de que a 'preta' seja sempre 'empregada doméstica' faz com que a 'mulher de cor' de classe média se defronte com certos 'aborrecimentos' frequentes. Eis como o marido descreve os dissabores da esposa, daí resultantes: 'Ela sofre muito com os desaforos de gente que vai bater na porta, para oferecer verduras, artigos domésticos etc. Quando ela sai na janela ou chega à porta, logo recebe uma pergunta como esta: 'A patroa está? Eu quero falar com ela!' 'Vá chamar sua patroa, que tenho um assunto para tratar com ela.' Alguns são ainda mais atrevidos e malcriados. Quando ela diz: 'A patroa sou eu', eles respondem: 'Deixe de brincadeira. Eu não tenho tempo a perder. Vá chamar sua patroa!' Eles pensam que o preto não pode ter uma casinha melhor e viver com mais decência.' (Fernandes, 1962, vol. 2, pp. 233-4).

tar que as sucessivas vitórias eleitorais de um programa orientado para mitigá-las aumentassem a resistência cultural, tanto mais se ela fosse estimulada por instituições, como o Instituto Millenium, que patrocinam intelectuais que têm ampla visibilidade nos meios de comunicação tradicionais e que culpam os aumentos salariais e os gastos sociais, equivocadamente, como o motivo da desaceleração do investimento privado e da redução dos lucros e da “poupança”.

Análises dos custos e margens de lucro mostram, porém, que a lucratividade industrial cresceu bastante até 2010, quando o crescimento salarial foi maior, tornando pouco crível a hipótese de esmagamento de lucros provocado por salários excessivos. Às vezes se esquece que, como Keynes e Kalecki argumentaram, a renda de assalariados se transforma em lucros dos capitalistas frequentemente antes do fim do mês, tanto mais quanto o aumento salarial alça novos contingentes sociais ao mercado de consumo de massas e ao mercado de crédito bancário. É verdade que, a partir de 2011, o valor adicionado industrial deixou de crescer a despeito do crescimento da demanda interna em razão da avalanche de importações, inclusive por empresas industriais interessadas em revenda de bens importados. Mantido o bolo, a elevação da parcela dos salários no valor adicionado desde 2005, porém, foi tímida, de maneira que os gastos com salários e benefícios representam parcela pequena nos custos totais, ou apenas 14,2% em 2012, mal tendo recuperado metade de sua queda entre 1996 e 2004 (Hiratuka, 2015; ver gráfico 1). Ademais, há evidências que a desoneração da folha de pagamentos compensou parte importante do pequeno aumento do peso de salários nos custos totais (Scherer, 2015).

Gráfico 1. Percentagem dos Gastos Totais com Pessoal no Valor da Transformação Industrial (1996 a 2012)

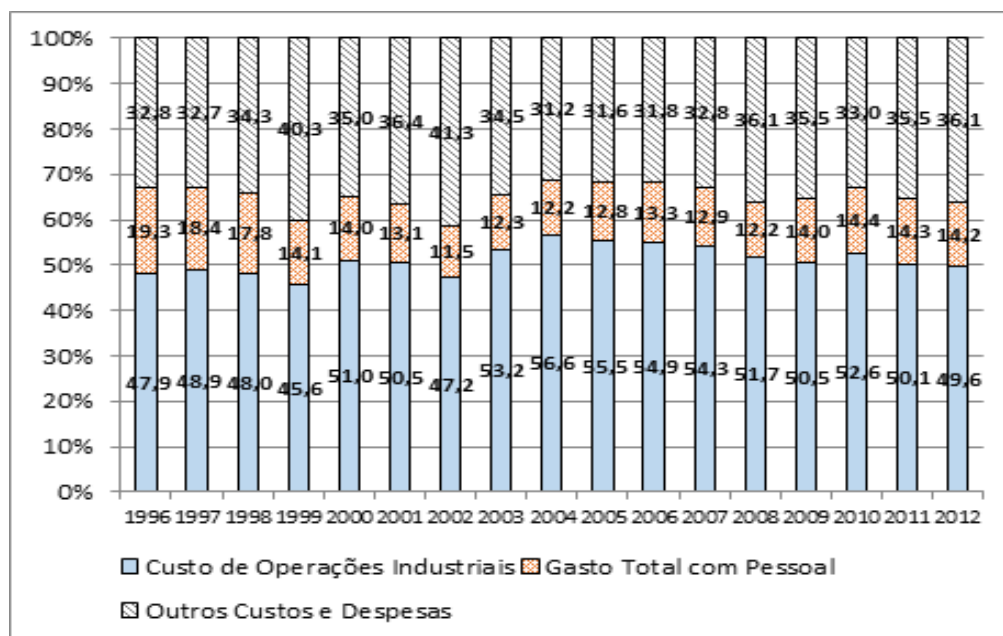


Fonte: Hiratuka (2015)

Se os salários não são a causa fundamental da redução da rentabilidade, por que são o centro do ataque, talvez só rivalizando com a estrutura tributária, para além dos motivos políticos e culturais aludidos? Ora, porque mesmo que a compressão da margem de lucro não tenha sido provocada pela pressão

salarial, o ataque aos salários e aos impostos é uma forma de saída empresarial típica. O projeto é limitar ou mesmo esmagar salários *para compensar* a queda no resultado e na margem operacional provocada pela pressão concorrencial global e por custos *não vinculados à produção*: alugueis e rubricas em parte afetadas pelo encarecimento do dólar, como produtos para revenda, fretes, seguros, *leasing*, *royalties* e passivo financeiro.

Gráfico 2. Estrutura de custos na indústria de transformação: 1996 a 2012



Fonte: Hiratuka, 2015.

Ademais, dado o passivo externo das empresas e a dependência crescente por serviços, insumos e máquinas importados, assim como mercadorias para revenda, a desvalorização cambial não assegura a curto prazo nem aumento de exportações nem substituição de importações, mas pressiona margens operacionais. Ou seja, o encarecimento do dólar aumenta os custos das empresas sem garantir o aumento de suas receitas. Como mostra Diegues (2015), as margens de lucro na indústria se correlacionam negativamente com a taxa de câmbio desde a década de 1990, ou seja, caem quando a taxa de câmbio aumenta, isto é, quando o Real se deprecia em relação ao dólar. A desvalorização prejudica sua rentabilidade em vista da dificuldade de substituir bens e serviços importados a médio prazo, e mesmo a longo, sem políticas estruturantes e mesmo negociação com corporações multinacionais que monopolizam certas tecnologias mundialmente.

Se comparados com os alugueis e o custo de bens e serviços importados, os salários não são o principal fator a pressionar a rentabilidade das empresas depois da crise global, embora a demanda por sua “flexibilidade” seja um mecanismo tradicional de recomposição da rentabilidade microeconômica. Daí

a demanda para o aumento do desemprego para reduzir salários e restaurar a disciplina sobre o trabalho que uma situação de desemprego decrescente tende a afrouxar (Kalecki, 1943; Bastos, 2014a).

É, portanto, em um sentido preciso que a austeridade pode recuperar a “credibilidade” da política econômica perante empresários: não a credibilidade quanto à possibilidade de ganhar dinheiro com investimentos produtivos, mas a credibilidade do poder disciplinador da política econômica sobre os trabalhadores e sobre as expectativas dos beneficiários do gasto público. Com a austeridade, a política econômica restaura a “credibilidade” dos empresários de que os trabalhadores serão colocados “em seu devido lugar” com a ameaça crescente de desemprego; e que os beneficiários do gasto público reduzirão expectativas de novos benefícios em um cenário de sacrifício geral, deixando de pressionar para que novos gastos sejam financiados por novos impostos (Miterhof, 2013; Streeck, 2014; Schui, 2014; Rugitsky, 2015).

Isso ajuda a explicar porque os candidatos de oposição a Dilma em 2014, que prometiam a austeridade para conter os “excessos” trabalhistas do governo e defendiam as propostas da frente neoliberal, tiveram apoio ou, ao mesmo, a “inação conivente” de frações da burguesia que ganharam com as políticas desenvolvimentistas de proteção do espaço nacional e regional de acumulação de capital contra a concorrência das corporações multinacionais. De fato, a questão salarial, os gastos sociais e a regulação trabalhista tendiam a alinhar as diferentes frações da burguesia contra os trabalhadores, mesmo que estes fossem a base social e eleitoral que apoiou a frente neodesenvolvimentista em sua fase de consolidação.⁴⁴

3.7. O fracasso da austeridade para restaurar a confiança empresarial e a necessidade de disciplinar democraticamente os disciplinadores

A sétima questão é que, em 2015, o governo Dilma Rousseff resolveu atender à reivindicação empresarial e rentista por austeridade fiscal e salarial. O pacote não se limitava ao ajuste fiscal e acelerava o ajuste de preços relativos, particularmente da relação câmbio/salários, iniciado em 2011. Agora, ele não se concentrava na desvalorização cambial e sim também na redução dos salários reais e do nível de emprego, exatamente o ponto que poderia unificar a burguesia, mas afastar o eleitorado e a base social do governo.

É claro que tal objetivo não podia ser expresso claramente, mas o argumento técnico é que o desemprego estava abaixo da taxa “natural” de desemprego: a pressão de demanda excessiva por trabalhadores, em relação à oferta, aumentava salários sem aumentar mais o emprego, aumentando custos, gerando inflação e reduzindo poupanças disponíveis para o investimento empresarial. Joaquim Levy afirmou em junho de 2015 que havia gente que

44 Essa contradição interna da frente neodesenvolvimentista lembra remotamente outros episódios da história brasileira entre 1943 e 1964, em que a questão social e trabalhista unificou a burguesia e a polarizou contra o “populismo”, com apoio decisivo de camadas médias civis e militares: Boito, 1982; Toledo, 1984; Saes, 1985; Bastos, 2004, 2012c, 2014b.

não queria entrar mais no mercado de trabalho, mas voltaria com a recessão a procurar emprego, o que seria bom pois “não existe crescimento sem aumento da oferta de trabalho.”⁴⁵

Em debate que Luiz Gonzaga Belluzzo e eu tivemos em outubro de 2015 com Marcos Lisboa e Samuel Pessôa, este afirmou que “quanto mais os salários reais caírem, mais rápido e indolor o ajuste vai ser. Em maio, junho, fiquei super feliz porque as expectativas estavam mostrando uma queda de salário real de 5%”. Ora, Keynes já mostrara há décadas que, assim como o corte do gasto público, a queda de salários e do nível de emprego também reduz os lucros agregados à medida que as vendas caem. Mesmo prevendo salários e custos menores, os capitalistas não investem sem demanda. E, paradoxalmente, não lucram se não gastam.

A austeridade fiscal e salarial seria ainda complementada pelo ajuste abrupto de preços relativos, ao contrário da proposta de ajuste gradual feita em campanha eleitoral: a desvalorização do Real perante o dólar deveria se acelerar para aumentar exportações e reduzir importações; e os preços administrados pelo governo, como energia elétrica, petróleo e derivados elevar-se para reduzir subsídios ao setor elétrico e melhorar contas da Petrobrás.

O ajuste fiscal pró-cíclico também pode ter, inicialmente, satisfeito às demandas dos empresários que não entendiam que a queda do gasto público significa redução de suas próprias receitas privadas. A redução do crédito livre em 2014 indica que consumidores estavam prestes a “desalavancar”, e a queda de receitas das empresas em 2015 não levou as empresas a reagirem ao corte de gasto público aumentando seus próprios gastos, mas se retraindo diante de um futuro incerto e poupando para pagar dívidas. A tentativa de “desalavancagem” de empresas, porém, reduz seus gastos e, no agregado, suas receitas, assim como a arrecadação tributária, frustrando o próprio esforço fiscal de Joaquim Levy.

O momento certamente não era propício à austeridade, porque ela reforçou uma desaceleração cíclica já em curso e aumentou muito a incerteza de empresas, trabalhadores e consumidores. A queda do preço das commodities, a operação Lava-Jato e a possibilidade de racionamento de água e energia também contribuíam para jogar a economia na recessão, assim como as demais políticas de ajuste:

- 1- Elevação brusca de alíquotas de impostos e preços administrados;
- 2- Impacto da elevação de taxas de câmbio e juros no custo da dívida interna e externa das firmas;
- 3- Opção pela redução do emprego e do salário real, o que deprime o consumo das famílias e a receita das empresas, antes que seus custos.

45 Ver Bastos & Belluzzo (2016) para a crítica teórica deste argumento, que foi expresso com clareza por Pinotti e Pastore (2014). Levy é um engenheiro naval que concluiu doutorado em economia na Universidade de Chicago em 1992, no auge do triunfalismo neoliberal pós-guerra fria, e talvez não tenha conhecido as críticas que já tornavam o conceito taxa “natural” de desemprego de Milton Friedman muito questionável em 1992, e praticamente descartado internacionalmente (exceto entre os mais radicais neoliberais de Chicago) em 2014. Para uma apresentação teórica simples do problema, ver Quiggin (2011); para uma excelente crítica à hipótese de pleno emprego no Brasil em 2014, ver Mattos & Lima (2015).

A piora dos balanços empresariais não levou os empresários a rejeitar o remédio que os matava, pois o clamor por ajuste fiscal não diminuiu logo. No contexto e na forma como foi feito, o ajuste fiscal teve efeito oposto ao esperado também no que tange ao apoio empresarial. Os que acreditavam na sua viabilidade em uma recessão se frustravam com o déficit e exigiam ainda mais cortes. Os que pediam cortes talvez não soubessem que eles contribuía para a queda de sua própria renda, e seu descontentamento com o governo também aumentava à medida que a renda caía.

Assim, o segundo governo Dilma Rousseff incorreu no custo político de executar a agenda empresarial e conservadora sem com isso, porém, recriar o amplo apoio empresarial gozado no início do primeiro mandato. Ao contrário, o resultado da virada de política econômica foi aprofundar a perda de lucratividade e o descontentamento empresarial, e também detonar uma grande perda de popularidade inclusive em sua base de apoio tradicional.

Do ponto de vista do emprego e dos salários, o ajuste foi devastador. Ao contrário do esperado pelos neoclássicos, a redução do salário real não diminuiu o desemprego, mas o continua aprofundando. É simples entender porque, à luz de Keynes e Kalecki. A redução do poder de compra dos assalariados não é transferida para os empresários e nem se transforma em investimento e poupança: a renda agregada a ser dividida entre trabalhadores e capitalistas não permanecesse a mesma, mas despenca junto com a queda da demanda dos assalariados. A redução do consumo não provoca aumento da poupança, pois a poupança é um resíduo de um fluxo de renda que é determinado por uma decisão de gasto, que despenca junto com o desaparecimento do poder de compra dos desempregados e a contração dos que permanecem empregados.

Com medo do desemprego, todos fogem de novas dívidas e economizam para pagar as dívidas já contraídas, mas a retração do gasto diminui também a receita necessária para pagar as dívidas. A redução da renda e da produção diminui a ocupação da capacidade ociosa e desincentiva o investimento em nova capacidade. Além de fugir de novos investimentos diante de perspectivas pessimistas de comportamento da demanda, a queda das receitas empresariais torna difícil até pagar dívidas já contraídas, quanto menos tomar novas para uma expansão. Os bancos, por sua vez, esperam um aumento da inadimplência e/ou já a experimentam, elevando juros, contraindo créditos e, em parte, provocando a inadimplência que esperam ao evitar rolar dívidas, a menos que sejam forçados à renegociação por conta da possibilidade de falência de seus devedores.

Os economistas neoclássicos erram crassamente porque esperam que o aumento da proporção da poupança no total da renda aumentará o montante absoluto de poupança. Isto não ocorre: em termos absolutos, a poupança cai junto com o colapso da renda agregada. O bolo a ser dividido encolhe, e o tamanho das partes também, mesmo que umas encolham mais rápido do que outras. A renda a ser dividida entre consumo e poupança não fica a mesma,

mas é contraída junto com o consumo e o investimento. O aumento da poupança financeira desejada microeconomicamente não leva a um aumento da poupança macroeconômica, pois o consumo e os investimentos caem e, com eles, a renda agregada, os lucros e a capacidade de pagar dívidas. Microeconomicamente, a poupança realizada também fica aquém da poupança desejada à medida que a poupança macroeconômica cai e muitos empresários não conseguem sequer pagar suas dívidas, quanto menos poupar mais.

Os trabalhadores não têm capacidade de, contraindo seu consumo e reduzindo o custo de contratação dos capitalistas (mas também seu mercado), forçar os capitalistas a investir e reempregar quando caem os lucros, a capacidade produtiva utilizada, as perspectivas de demanda efetiva e de pagamento de dívidas. A redução de salários, do consumo dos trabalhadores, do emprego e dos lucros no ramo de bens de consumo para os trabalhadores não é saída para a crise, mas a aprofunda.⁴⁶

Pode-se discutir o que pode ser feito, a longo prazo, para assegurar um estilo de desenvolvimento socialmente justo e economicamente sustentado e sustentável no Brasil (Bastos, 2017). A longo prazo, contudo, muitos estarão mortos. Para chegar lá, a curto prazo a única saída de uma crise da magnitude experimentada no Brasil passa inevitavelmente por liberar o déficit público por um tempo:

O gasto público não pode cair acompanhando a arrecadação tributária, pois sua contração determina queda das receitas privadas e até mesmo a falência de empresas privadas. Daí a arrecadação tributária cai por causa da queda do gasto privado, e só o déficit público pode interromper o círculo vicioso... Em uma economia com volume enorme de recursos ociosos, as taxas de juros reais podem cair sem risco para a inflação, barateando o financiamento da dívida pública. Como se sabe, são os juros da dívida, e não os resultados primários, que determinam a aceleração do endividamento recente. A queda dos juros também abre espaço para uma desvalorização cambial gradual, necessária para conferir competitividade para alguns ramos industriais. A armadilha dos juros altos e do câmbio baixo não foi desarmada desde 1992, mas é essencial que seja para sustentar um novo ciclo de desenvolvimento com redistribuição de renda (Bastos, 2017).

Em suma, ao contrário dos equívocos neoclássicos, os trabalhadores não dependem de suas próprias ações para serem empregados. Ao contrário da simetria de poderes decisórios entre trabalhadores e empregadores, há uma as-

46 Nas palavras de Maria da Conceição Tavares et al (1983, p. 35): "A 'abstinência' do trabalhador, por maior que seja sua boa vontade, não pode converter-se em poupança efetiva. Nem mesmo a 'abstinência' do consumo da classe média. Isto pela simples razão de que, da banana ao feijão preto, do rádio de pilha à tevê em cores, nenhum desses produtos postos à margem do consumo pode transmutar-se, num passe de mágica, no cimento, no aço ou no projeto de engenharia que que irão constituir a base real do investimento. O máximo a que se pode esperar de tal 'abstinência' seria fazer com que aumentasse, nos supermercados e nas lojas, a pilha de produtos encalhados, sem outra utilidade que não a de servir de sinal de alerta para que os investidores efetivos se contenham... um sinal de advertência para que alguns capitalistas reduzam sua produção e cancelem programas de investimento – no sentido exatamente inverso ao que se esperaria de um aumento da poupança".

simetria fundamental. A própria noção de desemprego involuntário expressa tal assimetria: o nível de emprego não depende direta e inequivocamente dos salários que os trabalhadores estiverem dispostos a aceitar, mas de decisões capitalistas governadas por expectativas e planos sobre os quais os trabalhadores têm pouca, se alguma, capacidade de influenciar — e não necessariamente de forma positiva, sobretudo quanto, paradoxalmente, aceitam salários menores e consomem menos.

Não há qualquer mecanismo que garanta que toda produção tecnicamente possível possa ser vendida ou que todo projeto viável seja financiado, ainda que preços e salários variem livremente. Pelo contrário, a redução de preços e salários pode encarecer dívidas e gerar falências. Em geral, as barreiras ao aumento do emprego são as próprias expectativas de empresas e bancos quanto às vantagens e desvantagens de comprometer a valorização da riqueza ao destino incerto de ativos de capital fixo vis-à-vis a moeda e o espectro de ativos financeiros em que, alternativamente, a riqueza pode ser aplicada. Em outras palavras, a barreira ao aumento do emprego não costuma ser, em geral, a trabalhista, mas a barreira determinada pelo próprio gasto dos capitalistas e do Estado, pelas decisões de crédito dos bancos e pelas opções de política econômica.

Os trabalhadores não contribuem à sociedade aceitando menores salários reais e piores condições de emprego. O aumento da poupança que é esperado pelos neoclássicos (e por empresários incapazes de compreender relações macroeconômicas complexas) com a queda sistêmica de salários e do consumo dos trabalhadores simplesmente não se materializa. A piora de salários e condições de trabalho piora a sociedade, embora os que perdem menos possam ter alguma satisfação perversa ou, pelo menos, calcular que o medo do desemprego facilita a disciplina social. Nossa tarefa é disciplinar democraticamente os disciplinadores do desemprego, em nome de uma sociedade justa e digna para todos.

Referências citadas

Alves et al. (2013) 'Talvez devêssemos ter usado uma mão mais leve em 2011', avalia Mantega - Jornal O Globo, 14/09/2013.

Amadeo, E. J.; Estevão, M. (1994) *A teoria econômica de desemprego*. São Paulo: Hucitec, 1994.

Bastos & Belluzzo (2016) Uma crítica aos pressupostos do ajuste econômico [http://www1.folha.uol.com.br/ilustrissima/2016/10/1820798-uma-critica-aos-presupostos-do-ajuste-economico.shtml]

Bastos & Rossi (2013) "Combater a inflação com recessão é estratégia ultrapassada". Jornal do Brasil, 16/04/13.

Bastos, P.P.Z. (2004) "O presidente desiludido: a campanha liberal e o pêndulo de política econômica no governo Dutra (1942-1948)". *História Econômica & História*

de Empresas, v.VII, p.99 - 136, 2004

_____ (2010) "A integração comercial da América do Sul no mundo pós-crise: desafios para o Brasil". In: CARNEIRO, Ricardo & MATIJASCIC, Milko (2010) Desafios do desenvolvimento brasileiro. Campinas: UNICAMP, 2010; Brasília: Ipea, 2011.

_____ (2012a) "Economia Política da Integração da América do Sul no mundo pós crise". Observatório da Economia Global (<http://www.iececon.net/foco.htm>). Campinas: UNICAMP, 2012.

_____ (2012b) "A economia política do novo-desenvolvimentismo e do social desenvolvimentismo". In Economia e Sociedade, Vol. 21, Número Especial, dez. (2012).

_____ (2012c) "Ascensão e crise do projeto nacional-desenvolvimentista de Getúlio Vargas". In: Bastos & Fonseca (2012, orgs.) A Era Vargas - Desenvolvimentismo, economia e sociedade. São Paulo: UNESP, 2012.

_____ (2014a) "Economic Slowdown, Popular Revolt, and Government Response in Today's Brazil", Center for Social Theory and Comparative History, UCLA, February 2014.

_____ (2014b) Razões econômicas, não economicistas, do golpe de 1964. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 229, mar. 2014.

_____ (2015) "Austeridade permanente? A crise global do capitalismo neoliberal e as alternativas no Brasil." In: Belluzzo & Bastos (2016).

_____ (2016) Ascensão e crise do governo Dilma Rousseff e o Golpe de 2016: poder estrutural, contradição e ideologia. Revista de Economia Contemporânea. Rio de Janeiro: UFRJ, 2016 (no prelo).

_____ (2017) Como sair da crise e retomar o desenvolvimento? In: Carta Maior [<http://www.cartamaior.com.br/?/Editoria/Economia/Como-sair-da-crise-e-retomar-o-desenvolvimento-/7/37920>].

Baumol, W. (1967) Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 3 (Jun., 1967), pp. 415-426.

Bielschowsky, R., Squeff, G. & Vasconcellos, L. (2014) "Evolução dos investimentos nas três frentes de expansão da economia brasileira na década de 2000". In: Calixtre, Biancarelli & Cintra (Orgs.) *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA, 2014, v. 1, p. 135-194.

Blaug, M. (1985) *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press (1985)

Blyth, M. (2013) *Austerity: The history of a dangerous idea*. NY: Oxford University Press, 2013.

Boito, A. (1982) *O Golpe de 1954: a burguesia contra o populismo*. São Paulo: Brasiliense, 1982.

Brennan, J. (2016a) Rising Corporate Concentration, Declining Trade Union Power, and the Growing Income Gap: American Prosperity in Historical Perspective. Levy's Economics Institute, 2016.

_____ (2016b) The Oligarchy Economy: Concentrated Power, Income Inequality, and Slow Growth. In: <http://evonomics.com/the-oligarchy-economy/> Cardoso De Mello, J. M.; Novais, F. (1998). Capitalismo tardio e sociabilidade mo-

derna. In: SCHWARTZ, L. *História da vida privada no Brasil*. São Paulo: Cia. das Letras. v. IV.

Cardoso, A. (2010) *A construção da sociedade do trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades*. Rio de Janeiro: Ed. FGV/Faperj, 2010.

Cardoso, J. C. (1999) Estrutura setorial-ocupacional do emprego no Brasil e evolução do perfil distributivo nos anos 90. Texto para Discussão n. 85, IE-Unicamp.

Carneiro, R. (2010) O desenvolvimento brasileiro pós-crise financeira: oportunidades e riscos. *Observatório da Economia Global*, Campinas, CECON-IE- Unicamp, Textos Avulsos, n. 4. [http://www.ieecon.net/arquivos/Desenvolvimento_poscrise.pdf].

Cavalcante, Sávio. (2015) Reprodução social e revolta política da classe média no Brasil recente. 39º Encontro Anual da ANPOCS, 2015

Cerqueira, H. E. G. (2010). Sobre a filosofia moral de Adam Smith. *Síntese: Revista de Filosofia*, 35(111), 57-86.

Chang, H-J. (2002a) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press.

_____ (2002b) 'Breaking the Mould – An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State', *Cambridge Journal of Economics*, 2002, vol. 26, no. 5.

_____ (2008a) *Bad Samaritans: the Myth of free trade and the secret history of capitalism*. Nova Iorque: Bloomsbury, 2008.

_____ (2008b) 'Um estudo sobre a relação entre Instituições e Desenvolvimento Econômico – Algumas Questões Teóricas Fundamentais', *Oikos*, 2008, vol. 1, no. 10

_____ (2011) 'Institutions and Economic Development: Theory, Policy, and History', *Journal of Institutional Economics*, 2011, vol. 7, no. 4.

Chick, V. (1983; 1993). *Macroeconomia após Keynes: um reexame da teoria geral*. Forense Universitária.

Clarke, S. (1994) *Marx's Theory of Crisis*. Palgrave Macmillan

Datafolha (2015a) Manifestação na avenida Paulista 16/08/2015 [<http://media.folha.uol.com.br/datafolha/2015/08/17/manifestacao-16-08.pdf>]

_____ (2015b) Manifestação na avenida Paulista 13/12/2015 [http://media.folha.uol.com.br/datafolha/2015/12/14/manifestacao_13_12.pdf]

Dathein, R. (2000) O Crescimento do Desemprego nos Países Desenvolvidos e sua Interpretação pela Teoria Econômica: as abordagens neoclássica, keynesiana e schumpeteriana. Doutorado em Ciência Econômica, UNICAMP, Brasil.

_____ (2005) Teorias econômicas e políticas contra o desemprego. *Pesquisa & Debate* (PUCSP. 1985. Impresso), São Paulo, v. 16, n.1, p. 121-153

Davidson, P. (1965). Keynes's finance motive. *Oxford Economic Papers*, 17(1), 47-65.

Day, R. B. (1981). *The crisis and the crash: Soviet studies of the West (1917-1939)* New Left Books.

Diegues, A.C. (2015) "As transformações no padrão de organização e acumulação da indústria: da desindustrialização à 'Doença Brasileira'" (pdf).

Dobb, M. (1973) *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Evans & Chang (2002, 2005) "The Role of Institutions in Economic Change" (with Ha-Joon Chang) 2005. pp. 99-140 in *Reimagining Growth: Institutions, Development, and Society*, Silvana de Paula and Gary Dymiski (eds.) London and New York: ZED Books.

Fernandes, F. (1962) *A integração do negro na sociedade de classes*. Vol. 2 (No limiar de uma nova era). São Paulo : Globo, 2008.

Ferreira, A. N. (2014). Desemprego e teoria macroeconômica.

Fiesp (2011) Brasil com Juros Baixos (www.fiesp.com.br/por_um_brasil_com_juros_baixos/).

Fisher, I. (1933). The debt-deflation theory of great depressions. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 337-357.

Fitzgibbons, A. (1995). *Adam Smith's system of liberty, wealth, and virtue: The moral and political foundations of the wealth of nations*. Oxford University Press.

FPA (2015) Pesquisa *Manifestações de Março/2015*. Fundação Perseu Abramo, 2015.

Furno, J. (2016) A longa abolição no Brasil: transformações recentes no trabalho doméstico. Dissertação de mestrado. Campinas: Unicamp, 2016.

Heinrich, M. (2012). *An introduction to the three volumes of Karl Marx's Capital*. NYU Press.

Hiratuka, Celio (2015) "Mudanças na estrutura produtiva global e a inserção brasileira: desafios no cenário pós-crise." In CGEE (2015) *Transformações produtivas e patrimoniais na economia mundial e impactos sobre a economia brasileira*. (No prelo)

Horie, L. M. (2012) Política econômica, dinâmica setorial e a questão ocupacional no Brasil. Tese PhD. Campinas: Unicamp, 2012.

Hunt, Ek; Lautzenheiser, Mark. (2011) *História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica*. 3 ed. São Paulo: Elsevier, 2012

Itoh & Lapavitsas (1998) *Political Economy of Money and Finance*. London: Palgrave Macmillan.

Keynes, J.M. (1933) "Definitions and ideas related to capital". In: Mogridge, D. (1973) *The collected writings of John Maynard Keynes, vol. XXIX* (The General Theory and after: a supplement). Cambridge: Macmillan and Cambridge University Press.

_____ (1936) *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

_____ (1937). Alternative theories of the rate of interest. *The Economic Journal*, 47(186): 241-252.

_____ (1939) "Relative Movements of Real Wages and Output". *The Economic Journal*, Vol. 49, No. 193. (Mar., 1939), pp. 34-51.

Kliman, A. (2007). *Reclaiming Marx's Capital: A refutation of the myth of inconsistency*. Lexington Books.

Kofes, S. (2001) *Mulheres, mulheres: Identidade, diferença e desigualdade na relação entre patroas e empregadas*. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 2001.

Kregel, J.A. (1985) "Budget Deficits, Stabilization Policy and Liquidity Preference: Keynes' Post-war Policy Proposals". In: F. Vicarelli (Ed.), *Keynes' Relevance Today*. London:

Macmillan, 1985.

Lapavistas, C. (2013) *Profiting Without Producing: How Finance Exploits Us All*. New York: Verso, 2013.

Lazonick, W. (2012) Financialization of the U.S. corporation what has been lost, and how it can be regained. http://mpr.ub.uni-muenchen.de/42307/1/MPRA_paper_42307.pdf

Maia, A. G. (2006) *Espacialização de classes sociais no Brasil*. Tese PhD. Campinas: Unicamp, 2006.

Mantega, G. (2012) O primeiro ano da nova matriz econômica. *Valor*, 19/12/2012.

Marx, K. (1876; 1893) *O Capital: Crítica da economia política*. Vol I-III. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

_____ (1853). *O 18 de brumário de Luís Bonaparte*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

Mattos & Lima (2015) Apontamentos para o debate sobre o pleno emprego no Brasil. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 24, n. 2 (54), p. 293-328, ago. 2015. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-3533.2015v24n2art3>

Mazzucchelli, F. (1985). *A Contradição em Processo: o capitalismo e suas crises*. São Paulo, Ed. Brasiliense.

Medeiros, C. A. (2015) *Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira*. Brasília: IPEA, 2015.

Medeiros, M., Souza, P. H. G. F. & Castro, F. A. (2014). A Estabilidade da Desigualdade de Renda no Brasil, 2006 a 2012: Estimativa com dados do Imposto de Renda e Pesquisas Domiciliares, SSRN; <http://ssrn.com/abstract=2493877>.

Melo, H.P. de (1998) *O Serviço Doméstico Remunerado No Brasil: de Criadas a Trabalhadoras*. Texto para Discussão do IPEA, Rio de Janeiro/RJ, p. 1-29, 1998.

Minsky, H. (1975) *John Maynard Keynes*. Editora Unicamp, 2011.

_____ (1986) *Estabilizando uma economia instável*. Novo Seculo, 2010.

Miterhof, M. (2013) "O problema é o crescimento". *Folha de S.Paulo*, 18/07/2013.

Moseley, F. (2013). Uma crítica da teoria da produtividade marginal como preço do capital. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, (35).

_____ (2015). *Money and Totality: A Macro-monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the 'Transformation Problem'*. Brill.

_____ (2016) M – C – M' and the End of the 'Transformation Problem'. *Pesquisa e Debate*, v. 27, n. 2(50) (dez. 2016).

Napoleoni, Claudio, Lições sobre o capítulo sexto (inédito) de Marx, São Paulo, LECH, 1981.

Ortellado, P. & Solano, E. (2015 a) *Pesquisa manifestação política 12 de abril de 2015*. Disponível em: <http://gpapai.usp.br>. Consulta em agosto de 2015.

Ortellado, P., Solano, E. & Nader, L. (2015b) *Pesquisa manifestação política 16 de agosto de 2015*. [<http://gpapai.usp.br/pesquisa/>]

Piketty, T. (2014). *O capital no século XXI*. Editora Intrínseca.

Piketty, T., Alvaredo, F., Chancel, L., Saez, E., & Zucman, G. (2017). *Global Inequality Dynamics: New Findings from WID.world* (No. w23119). National Bureau of Economic Research.

Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2016). *Distributional national accounts: Methods and estimates for the united states* (No. w22945). National Bureau of Economic Research.

Pinotti & Pastore (2014) *Desafio do ajuste cambial*. Folha de S.Paulo, 14/12/2014.

Pochmann, M. (2015) "Impasse entre mobilidade e polarização recentes no capitalismo brasileiro". In Belluzzo & Bastos (2015), *op. cit.*

Potts, N. & Kliman, A. (Eds; 2015). *Is Marx's Theory of Profit Right?: The Simultaneist-Temporalist Debate*. Lexington Books.

Prates, D. M., & Cunha, A. M. (2012). Medidas macroprudenciais e a evolução do crédito em 2011. *Indicadores Econômicos FEE*, 39(4).

Quadros & Maia (2010) *Estrutura sócio-ocupacional no Brasil*. In: Revista de Economia contemporânea, Rio de Janeiro, v. 14, n. 3, p. 443-468, set./dez. 2010.

Quadros, W. (1991) *O milagre brasileiro e a expansão da nova classe média*. Tese PhD. Campinas: Unicamp, 1991.

_____ (2002) *A Evolução Recente Das Classes Sociais No Brasil*. Campinas: Unicamp.

_____ (2010) *Melhorias sociais no período 2004 a 2008*. Texto para Discussão n. 176, IE-Unicamp, 2010.

_____ (2014) *2009 a 2012: heterodoxia impulsiona melhorias sociais*. Texto para Discussão n. 230, IE-Unicamp, 2014.

_____ (2015) *Paralisia econômica, retrocesso social e eleições*. Texto para Discussão n. 249, IE-Unicamp, 2015.

Quiggin, J. (2012) *Zombie economics*. 2a. edição. Princeton: Princeton University Press, 2012.

Rego, W.L. & Pinzani, A. (2013) *Vozes do Bolsa Família: Autonomia, dinheiro e cidadania*. São Paulo: EdUnesp, 2013.

Remy, M.A. (2008) *Mobilidade brasileira a partir de estratos de renda: 1981 a 2004*. Tese PhD. Campinas: Unicamp, 2008.

Roncaglia, A. (2005). *The wealth of ideas: a history of economic thought*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rothschild, E., & Sen, A. (2006). *Adam Smith's economics*. In Knud Haakonssen (ed.), *The Cambridge Companion to Adam Smith*. Cambridge University Press (2006).

Rugitsky, F. (2015) "Do ensaio desenvolvimentista à austeridade: uma leitura Kaleckiana". In Belluzzo & Bastos (2015).

Saad Filho, A. (2001) *Salários e exploração na teoria marxista do valor*. *Economia e Sociedade*, 16, 27-42.

_____ (2011). *O valor de Marx: economia política para o capitalismo contemporâneo*. Campinas: Editora da Unicamp.

Saes, D. (1985) *Classe média e sistema político no Brasil*. São Paulo: T. A. Queiroz, 1985.

Scherer, C. (2015) 'Payroll Tax Reduction in Brazil: Effects on Employment and Wages', ISS Working Paper Series/General Series (602): 1-64.

Schui, F. (2014) *Austerity: The Great Failure*. Yale University Press, 2014.

Serrano, F. & Summa, R. (2012) "A desaceleração rudimentar da economia brasi-

leira desde 2011". In: Oikos, Rio de Janeiro, v. 11, n.2, p. 166-202, 2011.

Silva, A. C. M. (1999). *Macroeconomia sem equilíbrio*. Editora Vozes.

Skidelsky, E., & Skidelsky, R. (2012). *How much is enough?: money and the good life*. Penguin UK.

Smith, A. (1776) *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

Snowdon, B., & Vane, H. R. (2005). *Modern macroeconomics: its origins, development and current state*. Edward Elgar Publishing.

Souza, J. (org., 2009) *Ralé brasileira: quem é e como vive*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2009.

_____ (2016) *A Radiografia do Golpe: Entenda Como e por que Você Foi Enganado*. São Paulo: LeYa, 2016.

Sraffa, Piero (1960) *Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelude a uma crítica da teoria econômica*. Rio de Janeiro. Zahar, 1977

Standing, Guy (1999). *Global labour flexibility: seeking distributive justice*. New York: St. Martin's Press, 1999.

Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. WW Norton & Company.

Streeck, W. (2014) *Buying time: the delayed crisis of democratic capitalism*. London: Verso, 2014.

Tavares, M.C., Assis, J.C. & Teixeira, A. (1983) "A questão da poupança: desfazendo confusões". In: Tavares, M.C. & David, M.C. (198; org.) *A economia política da crise: problemas e impasses da política econômica brasileira*. Rio de Janeiro: Vozes, Achiamé, 1982.

Thirlwall, A. P. (2005). *A natureza do crescimento econômico: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações*. Ipea.

Toledo, C. N. (1984) *O governo Goulart e o golpe de 64*. São Paulo: Brasiliense, 1984.