

Salário mínimo e taxa de salários no Brasil – réplica

PAULO RENATO SOUZA *
PAULO EDUARDO BALTAR *

1 — Introdução

O comentário de Macedo e Garcia a nosso trabalho¹ indica que não fomos compreendidos em nossa defesa da importância da política de salário mínimo para explicar o comportamento dos salários urbanos no Brasil. Aproveitamos a oportunidade para, além de responder às questões específicas por eles levantadas, tentar colocar mais claramente o que pretendíamos afirmar naquele trabalho.

Macedo e Garcia em seu primeiro ensaio² contestam que a série dos salários mínimos legais seja representativa do comportamento dos salários urbanos ou pelo menos dos salários industriais no Brasil. Nossa crítica reconhecia que, de fato, o salário mínimo não era representativo da evolução do conjunto dos salários urbanos no Brasil. Aliás, esse é um fato óbvio a qualquer observador. Se nosso propósito fosse negar esse fato empírico, deveríamos concentrar-nos na análise do tratamento estatístico e na avaliação das fontes dos dados usados por eles, como entenderam em seu comentário a nosso trabalho. Em relação ao problema empírico, nós apenas mencionamos alguns argumentos esparsos que se agregam às limitações que os próprios autores reconhecem nas fontes de seus dados.

* Do Departamento de Economia e Planejamento da UNICAMP.

¹ Ver Roberto B. M. Macedo e Manuel E. Garcia, "Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil – Comentário", incluído no presente número de *Pesquisa e Planejamento Econômico*, pp. 1013/1044, e P. R. Souza e P. E. Baltar, "Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 9, n.º 3 (dezembro de 1979), pp. 629-660.

² Roberto B. M. Macedo e Manuel E. Garcia, "Observações sobre a Política Brasileira de Salário Mínimo" (São Paulo: FIPE/USP, 1978), mimeo.

Nossa crítica estava dirigida diretamente à conclusão que Macedo e Garcia extraem do fato de o comportamento do salário mínimo não ser representativo do conjunto dos salários urbanos. Os autores terminam por afirmar que a política de fixação do salário mínimo legal teria *perdido sua importância* para a evolução dos salários, se é que em algum momento houvesse cumprido papel relevante nesse sentido. Portanto, nossa crítica, ao contrário do que pensam os autores, não se relacionava com questões de fatos, mas de conclusões diferentes para os mesmos fatos. Evidentemente, para tanto, partimos de um esquema teórico completamente diferente do adotado por aqueles autores, como procuraremos mais uma vez explicar no presente texto. Segundo entendemos, a política de salário mínimo foi importante para a evolução da base dos salários da indústria, o que contribuiu para o aumento do grau de dispersão salarial.

Nossa análise, portanto, procurava oferecer uma interpretação do significado da evolução mais favorável dos salários urbanos em relação à do mínimo legal em termos de suas implicações para a política de fixação deste último. Trata-se, em suma, de uma discrepância entre duas formas de encarar o funcionamento e a dinâmica do mercado de trabalho urbano, em particular o industrial.

Nesta réplica resumiremos inicialmente nossa concepção sobre o mercado de trabalho e, em especial, sobre a estruturação dos salários. A segunda parte será dedicada à contestação das críticas específicas formuladas pelos autores.

2 — Mercado de trabalho e taxa de salários na indústria

Como é bem sabido, o mercado de trabalho industrial engloba uma infinidade de ocupações diferentes, não só entre ramos industriais como dentro de um mesmo ramo. Sem entrar na discussão sobre a mobilidade da mão-de-obra entre ocupações, podemos admitir que existe um grau razoável de mobilidade entre algumas ocupações (provavelmente, as menos “qualificadas”), mesmo que estas se localizem em indústrias distintas.

Por outro lado, dentro de cada indústria, as firmas pequenas e grandes participam em certa medida de um mesmo mercado de trabalho para ocupações afins. As grandes empresas possuem, obviamente, um elevado grau de diferenciação hierárquica dentro de cada ocupação, sendo este fenômeno muito menos perceptível na empresa pequena. Ao recrutar a sua mão-de-obra, a grande empresa participa do mesmo mercado de trabalho que a pequena, devendo existir, portanto, uma certa coerência, neste aspecto, entre suas respectivas estruturas salariais. Mesmo que admitamos a existência de mercados internos de trabalho na grande empresa, ao nível dos salários de entrada essa coerência deve necessariamente existir.

Neste último caso (existindo mercados internos de trabalho, especialmente nas grandes empresas), algumas ocupações — qualificadas ou não — estão abertas ao mercado *geral* de trabalho através de postos de entrada que correspondem aos menores níveis hierárquicos de cada ocupação. Obviamente, os níveis salariais que correspondem aos postos de entrada de ocupações diferentes são distintos, devendo permitir a compatibilização entre as condições dos mercados gerais de trabalho com a estrutura salarial da grande empresa.

A existência de uma certa mobilidade entre ocupações e a tendência à conformação de um único mercado para cada ocupação (nos postos abertos ao mercado), independentemente do tamanho da firma, permitem-nos definir uma certa *base salarial comum* para o mercado de trabalho do conjunto da indústria. Este é o nosso conceito de *taxa de salário*, que vem a ser o piso salarial da indústria e que pode ser identificado como a remuneração ao trabalho direto não-qualificado.³ Esta remuneração oferece a base salarial de toda a indústria, por ser a única comum aos seus diversos ramos, servindo como piso da estruturação diferenciada de cada uma delas.

A partir do piso salarial, estrutura-se a pirâmide de distribuição dos salários. As diferenciações nesta estrutura salarial dependem de

³ Note-se que chamamos de trabalho não-qualificado àquele que não requer experiência ou formação específica para o seu exercício, além das necessárias para qualquer ocupação industrial, ou seja, estamos nos referindo a pessoas sem qualificação, mas não às que não têm aptidão para o trabalho industrial, como freqüentemente ocorre, por exemplo, com migrantes recentes, oriundos da zona rural.

uma série de fatores. Indústrias com estrutura ocupacional mais diversificada obviamente tenderão a apresentar maiores diferenciações salariais. Além disso, o grau de heterogeneidade da estrutura produtiva de um ramo se traduz, em alguma medida, na sua distribuição de salários.

Em condições de organização sindical forte, até mesmo parte das diferenciações salariais pode ser objeto de negociação. Ao contrário, nos casos em que é débil a organização sindical, a distribuição de salários tende a refletir mais diretamente a política das empresas. Além dos condicionantes vinculados à sua estrutura ocupacional, a seu tamanho, etc., a empresa estabelece sua política de diferenciação, levando em conta as condições gerais dos mercados de trabalho. Neste particular, destaca-se a importância do nível do piso salarial e dos salários iniciais das ocupações abertas aos mercados gerais de trabalho.

Ao longo do tempo, a base e a diferenciação na estrutura salarial evoluem em função de um complexo de fatores. Em princípio, não há por que supor que a estrutura dos salários se mantenha inalterada neste processo. Em particular, é possível que um determinado comportamento do piso salarial se verifique concomitantemente com alterações as mais diversas na estrutura salarial, com aumento ou diminuição no grau de dispersão dos salários. No entanto, postulamos que rebaixamentos no piso salarial tendem a permitir um maior grau de diferenciação salarial ao longo do tempo.

Existem várias tendências na evolução do capitalismo que apontam no sentido de conformar estruturas salariais cada vez mais complexas, inclusive com crescente diferenciação salarial. O crescimento do tamanho das firmas, a crescente complexidade no manejo de pessoal, os problemas de recrutamento e treinamento, etc., contribuem para essas tendências, as quais são particularmente notórias em períodos de grande dinamismo industrial, com aumento da diferenciação na estrutura produtiva da indústria. Elementos como a organização sindical, contratos coletivos de trabalho, etc., ainda que tendam a consolidar a crescente complexidade da estrutura de salários, podem contra-arrastar a associação desta última com crescentes disparidades salariais.

Logicamente, no contexto mencionado as empresas terão maiores graus de liberdade para o estabelecimento de diferenciações na estrutura salarial quando a base dos salários não acompanhar o crescimento médio do produto por homem ocupado. Nesse caso, os salários dos estratos médios e altos dos assalariados podem ser elevados num ritmo mais rápido que a base sem que aumente a participação dos salários no produto.

No caso do Brasil, no período por nós focalizado, ocorreu um rebaixamento do piso salarial em termos reais, uma quebra da atividade sindical por forças políticas e um elevado ritmo de crescimento do produto com substanciais modificações na estrutura produtiva. Todos esses elementos agiram no sentido de plasmar uma estrutura salarial crescentemente diversificada ao longo do tempo. Algumas evidências empíricas, ainda que esparsas, confirmam claramente essa tendência, especialmente no período do auge de 1968/73, apesar da política oficial de fixação dos reajustes salariais para o conjunto de trabalhadores de cada categoria.

Um ponto onde claramente aparece a divergência de nossa interpretação com as de Macedo e Garcia refere-se à determinação da taxa de salário (piso salarial da indústria). Para aqueles autores, aparentemente este valor é dado exogenamente pela renda do setor informal.⁴ Ao contrário, postulamos que a taxa de salário é determinada *endogenamente* no setor industrial.

Como explicado mais detalhadamente noutros trabalhos,⁵ a negociação da taxa de salário admite duas possibilidades. Nos casos

⁴ Não estamos seguros de que essa seja a única interpretação daqueles autores, pois em algumas passagens eles também se referem ao "salário de subsistência" como determinante do piso salarial. A única maneira de tornar compatível as duas interpretações seria considerar o "salário de subsistência" como um mínimo suficiente para permitir o fluxo adequado de oferta de trabalho, o que viria a reforçar a importância do nível da renda do setor informal. Sobre a crítica ao conceito de "salário de subsistência", onde se demonstra seu caráter tautológico e indeterminado, ver P. R. Souza, *A Determinação da Taxa de Salários em Economias Atrasadas*, tese de doutoramento (UNICAMP, 1980).

⁵ M. C. Tavares e P. R. Souza, "Emprego e Salários na Indústria: O Caso Brasileiro", trabalho apresentado no VI Congresso Mundial de Economistas (México, 1980), a ser publicado em *Revista de Economia Política*, n.º 1 (São Paulo, 1980), e P. R. Souza, *op. cit.*

em que a negociação se verifica ao nível geral da indústria, o valor nominal da taxa de salário surge diretamente deste processo. Nos casos em que a negociação é descentralizada por indústrias ou ramos, a taxa de salário que tende a prevalecer para todo o setor industrial é aquela negociada na indústria mais “débil”. Por indústria mais débil, “deve entender-se aquela na qual tendem a existir os sindicatos com menos força, onde o predomínio das grandes empresas é menor e onde os índices médios de produtividade são mais baixos, dado que — entre outras coisas — o poder de suas empresas líderes de diferenciar preços com respeito a custos primários é menor que em outros casos”.⁶

O propósito de nosso trabalho⁷ foi apenas o de mostrar que, no caso específico do Brasil a partir de meados dos anos 50 e pelo menos até o início da década de 70, o comportamento do salário mínimo determinou o da taxa de salário. Quisemos, especificamente, mostrar a influência do salário mínimo no rebaixamento do piso salarial durante os anos 60. Podemos interpretar a fixação do salário mínimo no Brasil como um caso especial de uma negociação coletiva ao nível do conjunto da indústria.

Nossa conclusão apontou, portanto, no sentido de reforçar a importância da política de salário mínimo na evolução dos salários industriais no Brasil. Obviamente, não quisemos dizer que todos os salários tiveram o comportamento do salário mínimo, o que seria absurdo. Apenas reafirmamos que o mínimo determinou a evolução do piso salarial e que a queda deste foi um dos elementos que permitiu a abertura do “leque” de diferenciações salariais.

3 — As críticas de Macedo e Garcia

A leitura dos primeiros parágrafos do comentário de Macedo e Garcia revela que os mesmos não entenderam nosso conceito de taxa de salários. Por essa razão, insistem em mostrar como o salário

⁶ Ver M. C. Tavares e P. R. Souza, *op. cit.*, p. 14.

⁷ P. R. Souza e P. E. Baltar, *op. cit.*

mínimo teve comportamento diferente do dos salários em geral. Não é lícito, portanto, que os autores critiquem nossas colocações tomando um conceito diferente daquele que postulamos. Como dissemos antes, procuramos em nosso artigo anterior mostrar a relevância do salário mínimo para a evolução da base salarial da indústria. Sua influência sobre os salários em geral não tem por que se traduzir num comportamento semelhante de todos os salários, pois justamente foi a queda da base salarial um dos elementos que permitiu a abertura do leque de remunerações.

Em troca, os autores, apesar de afirmarem em nota ao texto que adotaram o nosso conceito na exposição, já no quarto parágrafo do trabalho retornam a um conceito diferente. Sua "taxa de salário" parece não se distinguir do mero conceito estatístico de tendência central de uma distribuição; se não, como entender a expressão "padrão de remuneração" no mercado de trabalho?

Sobre a idéia do "farol", voltaremos a ela mais adiante. Não podemos, contudo, deixar de registrar nossa incompreensão sobre a maneira pela qual o excedente de mão-de-obra poderia voltar-se "para atividades de simples subsistência" no meio *urbano*, tal como está proposto já no sexto parágrafo do referido comentário.

3.1 — A questão da importância do salário mínimo

Em resposta a algumas indagações formuladas pelos autores no item de mesmo título, devemos reiterar o que dissemos em nosso trabalho anterior e o que está afirmado na primeira parte desta réplica. Não foi nossa preocupação contestar as evidências empíricas de Macedo e Garcia sobre a queda da proporção dos que ganham em torno do mínimo. Ao contrário, nossa intenção foi a de oferecer uma interpretação alternativa para os mesmos fatos, ressaltando a importância da política de salário mínimo. Nossa menção à "Lei de 2/3" e aos dados da PNAD foram, portanto, meramente ocasionais. Além disso, de acordo com nossa interpretação, o comportamento da taxa de salário assume um caráter independente dentro do setor industrial. Assim, a preocupação com outros setores, como

a agricultura, apesar de organizados em formas capitalistas de produção, não ocupou um lugar central em um trabalho dirigido a outros propósitos.

Os autores atribuem-nos uma relação de causalidade entre taxa de inflação e “descolamento” da base dos salários em relação ao mínimo, que não corresponde absolutamente ao que tentamos mostrar. Ao nos referirmos ao comportamento da taxa de salário no auge econômico do início dos anos 70, juntamente com a aceleração da inflação a partir de 1973, quisemos dizer que as taxas de reajustamento salarial dos metalúrgicos em 1976 tendiam — *caeteris paribus* — a ser maiores que as variações do salário mínimo imediatamente anteriores. O contrário deve ter ocorrido em 1971, época de desaceleração inflacionária. Isso foi tudo, e surpreende-nos a expressão: “Ao insistirem... ao longo de seu trabalho [*sic*], que uma maior inflação provoca... um ‘descolamento’...”.

Finalmente, os autores não entenderam nossa alegação de que “trabalhariamos com os mesmos dados”. A leitura de nosso trabalho revela obviamente que usávamos a expressão num sentido amplo para dizer que não discutiríamos os méritos de suas evidências empíricas. Nossas evidências, pensávamos, serviriam para ilustrar nossa hipótese — que não é contraditória com os dados manipulados por Macedo e Garcia; estes dados de modo algum servem para testar nossa hipótese, ao referirem-se ao conjunto dos trabalhadores sem diferenciá-los segundo determinadas categorias.

3.2 — As evidências que utilizamos

Causa-nos estranheza a surpresa de Macedo e Garcia encontrarem entre trabalhadores metalúrgicos funções como “ajudante de carpinteiro”, “ajudante de pintor”, “servente”, etc. Ao contrário do que acreditam os autores, todo tipo de empresa nessa indústria, e especialmente as grandes empresas, utiliza esse tipo de mão-de-obra como seus empregados. Não é sua culpa que a legislação trabalhista brasileira enquadre os sindicatos por grupos de indústria e as empresas sejam solicitadas a descontar um dia de salários como contribuição sindical! Como é bem sabido, na categoria dos meta-

lúrgicos os sindicatos não são organizados por ofício. Não é culpa dos trabalhadores, também, que sua reivindicação de salário profissional não tenha tido aceitação por parte da legislação e das empresas.

Portanto, tais trabalhadores, para estranheza de nossos críticos, fazem parte da estrutura salarial das empresas dos setores metalúrgicos. De acordo com o conceito que antes explicamos, é justamente a existência deste grupo de trabalhadores que nos permite a referência a uma taxa de salário comum para toda a indústria.

Evidentemente, o procedimento utilizado na confecção das guias de contribuição sindical deve conduzir à existência de problemas metodológicos como os dois primeiros apontados por Macedo e Garcia. Tais problemas, contudo, são menores do nosso ponto de vista, pois obviamente não existe nenhuma ocupação “qualificada” entre as especificadas pelo DIEESE. Em suma, a classificação mencionada pode pecar por falta mas não por excesso. Acreditamos que essa alternativa é muito superior à de usar como “não-qualificados” todos os trabalhadores de baixo salário. Em nossa interpretação, antes resumida, tomar uma coisa pela outra nos conduziria a uma tautologia ou a perdas irreparáveis na precisão do conceito de taxa de salário.

O fato de que as ocupações de não-qualificados sejam apenas 5% do total dos *títulos* de ocupação não deve surpreender a ninguém. Logicamente, as ocupações de qualificados, por sua própria natureza, admitem maior especificação, devendo, portanto, o número dos títulos dessas ocupações ser muito superior ao dos não-qualificados. Além disso, não interessa para nosso conceito de taxa de salário que os não-qualificados sejam uma alta proporção do total da força de trabalho. Basta para nossos propósitos que eles não sejam uma proporção desprezível e que estejam inseridos na estrutura salarial das indústrias. Muito menos interessa que essa parcela seja constante ou crescente ao longo do tempo. Revela-se mais uma vez a incompreensão de nosso conceito de taxa de salário.

Em relação ao quarto problema levantado, o qual, se verdadeiro, seria uma crítica relevante às nossas evidências, também as observações de Macedo e Garcia pecam por serem infundadas. Pudemos observar pessoalmente que grande número de empresas que pro-

cessam a guia de contribuição sindical por computador declara a ocupação de seus empregados, fazendo-o por extenso. Observamos também que muitas pequenas empresas que declaram a contribuição através dos formulários apropriados omitem até mesmo a relação de empregados, informando apenas os totais descontados. Portanto, a crítica de que estariam excluídas as grandes empresas é improcedente. Estão excluídas empresas de todos os tamanhos, e o fato de as grandes declararem por computador não implica que a amostra seja viesada contra as mesmas.

Uma interpretação *sui generis* dos índices de salário médio que utilizamos leva os autores a identificar “erros analíticos injustificáveis” em nosso trabalho. Dado que partimos da idéia de que o comportamento da base salarial de todas as indústrias no Brasil durante aquele particular período histórico era determinado fundamentalmente pelo do salário mínimo, os aumentos diferenciados dos *índices* de salário médio de fato apontam variações diferentes nas estruturas de salário. Estes comportamentos diferentes, tal como foi explicado no início desta réplica, dependem de vários fatores, como modificações nas estruturas ocupacionais, nas formas de organização dos mercados onde estão inseridas as empresas, no ritmo de crescimento das indústrias, etc. Não é por menos que, apesar de a base salarial ser comum para todas as indústrias, as evoluções de suas respectivas estruturas salariais são diferentes.

Além disso, como bons conhecedores da estrutura salarial brasileira que são Macedo e García, deveriam saber que as indústrias que encontramos como tendo maior crescimento do índice de salário são também as que apresentam maior nível absoluto de salário médio. Portanto, mais uma razão no sentido de que elas apresentem maior aumento no grau de dispersão dos salários. É inconcebível dizer que “os valores absolutos do salário médio poderiam ser trocados de A para B”: não estamos tratando de um exercício numérico formal, mas nos referindo à indústria brasileira nos anos 60! Finalmente, deve ter passado despercebido para nossos críticos que em nenhum momento comparamos o *valor* dos índices, mas sua *evolução* ao longo do tempo.

Olhando em retrospecto essa crítica específica, parece claro que a mesma deriva novamente da não consideração por parte dos autores de nosso conceito de taxa de salário como uma variável comum a toda indústria. É inadmissível, nessas circunstâncias, que sejam qualificados de “erros analíticos injustificáveis” procedimentos que estão em total acordo com os supostos explicitamente mencionados em nosso trabalho.⁸

Finalmente, os autores concluem seus comentários empíricos reafirmando que nossa discrepância é factual. Insistimos que não o é: nossa interpretação é consistente com as evidências de Macedo e Garcia e estas não são apropriadas para comprovar os aspectos específicos de nossa hipótese.

3.3 — Salário mínimo e a idéia do “farol”

Segundo nossos críticos, a renda em pequena produção mercantil urbana *determina* a taxa de salários na economia. Nossa concepção, ao contrário, parte da idéia de que a segunda — determinada endogenamente no setor industrial — *influencia ou orienta* o comportamento da primeira.⁹ Daí parecer-nos uma boa imagem a idéia do “farol”, a qual está longe da noção de *determinação*, como explicitamente definimos: “Isto não quer dizer, entretanto, que a relação entre essas remunerações e o salário mínimo seja unívoca...”¹⁰

Obviamente, estamos sempre trabalhando com valores nominais. Nem poderia ser de outra maneira. De fato, desde Keynes, em sua crítica ao neoclassicismo, tem-se como verdade geralmente aceita entre os economistas que os trabalhadores exercem influência, quando muito, na fixação dos valores *nominais* de seus salários, ficando o valor real de sua remuneração como a consequência do funcionamento do sistema econômico em seu conjunto. Esta idéia não é afetada por nossa concepção de que os trabalhadores autônomos fixam o preço de seus serviços influenciados entre outras coisas

⁸ *Ibid.*, p. 631.

⁹ *Ibid.*, pp. 631 e 638.

¹⁰ *Ibid.*, p. 638.

pela taxa de salários. Logicamente, eles procuram estabelecer sua renda *nominal* através da fixação desses preços.

É equivocada, portanto, a questão levantada por Macedo e Garcia, segundo a qual não teria relevância a consideração de salários nominais. Ao contrário, é somente nesse sentido que nosso ponto é pertinente.

Em relação à influência do salário mínimo sobre a distribuição da renda no Brasil, o ponto levantado pelos autores é interessante, ainda que o mesmo não se oponha à nossa interpretação e evidência. Logicamente, cada decil da distribuição é integrado por um conjunto heterogêneo de trabalhadores, que vão desde os pequenos camponeses até os assalariados urbanos, passando pelos “conta própria” de diferentes atividades. A renda média desses grupos não pode, portanto, sofrer a influência apenas do comportamento da taxa de salários da indústria. Recordamos, contudo, que a maior parte dos 40% de renda inferior pertencem à população ativa agrícola, onde justamente na década de 60 houve aumento substancial na renda *monetária*, como aliás Macedo e Garcia comprovam em seu primeiro trabalho. Recordamos também que os decis intermediários — onde se situa boa parte dos assalariados urbanos e dos ocupados na pequena produção mercantil das cidades — foram os que apresentaram os menores aumentos em sua renda média. Assim, a queda na renda real dos assalariados de menor qualificação pode ter sido compensada por aumentos na renda real de outros grupos que se situam nos mesmos decis. A comprovação desse ponto requereria o exame da distribuição da renda por categoria ocupacional.

3.4 — A inspiração neoclássica

Não vemos demérito algum em alguém ser neoclássico; ao contrário, filiam-se a essa corrente notórios economistas. Contudo, não foi por ignorar as nuances que vem assumindo o pensamento neoclássico na atualidade que fizemos a afirmação que tanta celeuma causou. O modelo dualista, apesar de não ser parte da “tradição” neoclássica, encontra-se hoje totalmente assimilado pela escola, tal como ocorreu com a maior parte das críticas originais que lhe foram

formuladas ao longo das últimas décadas. Acaso não é neoclássica a discussão sobre a diferença entre os salários institucionais e o “preço-sombra” da mão-de-obra, tomada por muitos autores como a explicação para o dualismo?

Ao contrário do que pensam os autores, não entendemos que seu modelo seja neoclássico apenas pela forma da curva de demanda de trabalho no “setor formal”. Também sua curva de oferta de trabalho é neoclássica, pois são os trabalhadores que “estão dispostos ou não a empregar-se” por um dado salário *real*, ao compará-lo com a renda de subsistência (que, *por definição*, expressa-se em termos *reais*). É mera questão semântica substituir a “preferência pelo ócio” pela “possibilidade de emprego no setor informal” na determinação da curva de oferta de trabalho. Qual o sofisma nessa interpretação?

Gostaríamos de saber como se determina o “preço de mercado” da mão-de-obra não-qualificada, como querem nossos críticos. Não sendo através das curvas de produtividade marginal e de desutilidade do trabalho, como funciona o “mercado” em seu modelo? Esse “preço de mercado” não é contraditório com a idéia do “salário de subsistência” mencionada nos parágrafos anteriores?

Tal como percebem Macedo e Garcia, nossa posição de fato aponta no sentido de identificar o neoclassicismo inerente às posições de Lewis. Seria demasiado longo tratar esse ponto nesta réplica. O mesmo está exhaustivamente discutido na tese de Souza.¹¹

4 — Observação final

Para finalizar, queremos manifestar nossa crítica ao conceito de salário de subsistência mencionado por Macedo e Garcia ao longo de seu comentário. De fato, nas cidades é impossível caracterizar uma economia de auto-subsistência, pois a mesma só pode ocorrer, quando muito, nas zonas rurais. O que existe é a pequena produção tipicamente mercantil, ainda que não-capitalista. A existência de

¹¹ P. R. Souza, *op. cit.*

um “salário de subsistência”, ou mais precisamente “renda de subsistência”, neste último caso só poderia ser entendida numa aproximação ao conceito ricardiano de “taxa natural de salários”. Se é assim, por que recorrer ao modelo dual para explicar a determinação da taxa de salários? Por que não tratar diretamente da determinação daquela “taxa natural”? Se esta for a solução, contudo, o modelo cai numa tautologia bastante séria, tal como se explica em outro trabalho.¹² A esse respeito, é ao menos mais coerente a interpretação aparentemente adotada por Bacha¹³ no trabalho citado pelos autores, que relaciona os salários urbanos com a renda da pequena produção agrícola, e não com a renda do “setor informal”.

¹² *Ibid.*

¹³ Edmar L. Bacha, “Crescimento Econômico, Salários Urbanos e Rurais: O Caso do Brasil”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 9, n.º 3 (dezembro de 1979), pp. 585-628.