



UFRJ

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS,
ESTRATÉGIAS E DESENVOLVIMENTO – PPED

PEDRO SARAI ALVES FANDIÑO

**DESIGUALDADE SALARIAL: O PAPEL DE CONVENÇÕES
SOCIAIS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DE RENDIMENTOS**

RIO DE JANEIRO
2020

PEDRO SARAI ALVES FANDIÑO

**DESIGUALDADE SALARIAL: O PAPEL DE CONVENÇÕES SOCIAIS
SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DE RENDIMENTOS**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial para a obtenção do grau de doutor.

Orientadora: Profa. Dra. Celia de Andrade Lessa Kerstenetzky

RIO DE JANEIRO
2020

PEDRO SARAI ALVES FANDIÑO

DESIGUALDADE SALARIAL: O PAPEL DE CONVENÇÕES SOCIAIS
SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DE RENDIMENTOS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial para a obtenção do grau de doutor.

BANCA EXAMINADORA:

Profa. Dra. Celia de Andrade Lessa Kerstenetzky
Universidade Federal do Rio de Janeiro
(Orientadora)

Prof. Dr. João Luiz Maurity Saboia
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Profa. Dra. Maria Lucia Teixeira Werneck Vianna
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Fábio Domingues Waltenberg
Universidade Federal Fluminense

Prof^ª Dr^ª Danielle Carusi Machado
Universidade Federal Fluminense

FICHA CATALOGRÁFICA

- F199 Fandiño, Pedro Sarai Alves.
Desigualdade salarial: o papel de convenções sociais sobre a distribuição de rendimentos / Pedro Sarai Alves Fandiño. – 2020.
287 f.; 31 cm.
- Orientadora: Celia de Andrade Lessa Kerstenetzky.
Tese (doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, 2020.
Bibliografia: f. 240 – 286.
1. Desigualdade salarial. 2. Convenções sociais. 3. Distribuição de renda.
I. Kerstenetzky, Celia de Andrade Lessa, orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

CDD 331.21

Para meu irmão Joás Alves Fandiño. Obrigado por confiar tanto em mim, por me transformar em uma pessoa melhor, por ter deixado as lembranças mais bonitas.

AGRADECIMENTOS

Devo muitos os agradecimentos à professora Celia Lessa Kerstenetzky. Para além da luminosa orientação deste trabalho, com ela aprendi a enxergar com novos olhos a academia, o saber, as sociedades e seus ordenamentos. Obrigado por dividir o exemplo de sua relação com o conhecimento e com os alunos, por me fazer conhecer a vocação de ensinar. Agradeço o carinho e apoio em momentos indescritivelmente difíceis.

Por esses momentos eu não teria passado sem a ajuda de Dorcas Vale, minha mãe, a pessoa mais forte que já conheci. Agradeço também a Hernán Fandiño, Patrícia Mariño e Marianita Villamar por terem me acolhido em Ballenita, no Equador, onde boa parte dessas páginas foi escrita. Sou muito grato a Xadai Fandiño pelas discussões que ajudaram a construir esta tese, desde seus primeiros rascunhos — e por muito mais.

Agradeço a Adriana Xerez, quem me acompanhou em parte desta jornada, e a meus amigos-irmãos — aqui representados por (mas não resumidos a) André Dantas, Bruna Haddad, David Koziarski, Fernando Lopes, Gabi Mexias, Lídia Orphão, Lina Wei, Thiago Santos e Willis Rodrigues — a quem também me desculpo pelas frequentes ausências nesses últimos quatro anos.

Sou também grato pelo privilégio de ter encontrado nos caminhos trilhados até aqui brilhantes e generosos professores, sem os quais estes mesmos olhos enxergariam muito menos. Agradeço particularmente à professora Simoni Lahud Guedes (*in memoriam*), quem me deixou lembranças e incentivos que guardarei para sempre.

Aos colegas do CEDE e do PPEd agradeço as trocas, discussões e estímulos. Sou especialmente grato a Eva Khury, pela companhia, pelos debates e pelo carinho. Agradeço à CAPES a bolsa concedida e a todos aqueles que lutam, em trincheiras muitas vezes árduas, pela excelência da educação superior pública. Agradeço a todos aqueles que, por diferentes caminhos, pensam, militam, discutem ou sonham sociedades mais justas.

RESUMO

A tese investiga o papel de convenções sociais sobre a desigualdade salarial. Com convenções sociais, o trabalho refere-se a fatores não associadas às características produtivas individuais, principais determinantes da distribuição de rendimentos do trabalho segundo a perspectiva neoclássica.

A atuação dessas convenções é explorada por meio de três abordagens, desenvolvidas em três capítulos, que contam com métodos e conclusões próprias. A primeira analisa o entendimento teórico da determinação de salários em estudos econômicos, a ascensão da perspectiva atualmente hegemônica e diferentes vias pelas quais a atuação de fatores sociais tem sido considerada por esses estudos. A segunda investiga a validade de proposições da economia neoclássica (e da teoria do capital humano) sobre a determinação salarial ante as evidências empíricas disponíveis — e se essas evidências permitem considerar a atuação de fatores “não propriamente econômicos” sobre a distribuição de rendimentos. O terceiro capítulo aborda a trajetória da desigualdade: sugere que o percurso da dispersão salarial está associado a transformações sociais, alheias às características produtivas dos indivíduos, e que essas transformações também explicam os caminhos distributivos percorridos por diferentes países. O quarto capítulo consiste em ensaio que explora meios pelos quais convenções sociais ajudariam a explicar a manutenção da desigualdade salarial brasileira.

As conclusões apontadas são as seguintes: a) o papel de convenções sociais sobre a determinação salarial é atualmente negligenciado devido à vitória de um entendimento específico, circunstancialmente convencionado hegemônico, do saber e fazer econômico: no século XX, as relações econômicas e as ações dos indivíduos (atomizados e perfeitamente racionais) foram apartadas das relações sociais em que necessariamente se encontram inseridas; b) as evidências empíricas disponíveis não apenas não corroboram postulados neoclássicos sobre a determinação de salários como permitem inferir que em componente estatístico comumente negligenciados por estudos econômicos encontram-se efeitos de fatores sociais, não explicados pela distribuição das características produtivas individuais; c) propriedade distintiva da trajetória da desigualdade salarial brasileira, mais importante que a recorrentemente apontada permanência de instituições coloniais autoperpetuadas, é a ausência das grandes transformações que reinauguraram convenções sociais que regem a estrutura salarial em países atualmente menos desiguais; d) a atuação de convenções sociais sobre a manutenção da elevada desigualdade salarial brasileira pode ser explicada por meio de, ao menos, dois mecanismos: a necessidade de manutenção de posições sociais, garantidas por distâncias salariais relativas, e a legitimação e naturalização dessas distâncias via a primazia de justificativas associadas ao mérito individual.

Palavras-chave: desigualdade salarial; convenções sociais; normas sociais; rendimentos do trabalho; equidade.

ABSTRACT

This thesis investigates the effects of social conventions on wage inequality. With the term social conventions, this work refers to factors not associated with individual productive characteristics, which are the main determinants of the distribution of labor income according to the neoclassical perspective.

The role of these conventions is explored through three approaches, developed in three chapters, which have their own methods and conclusions. The first analyzes the theoretical understanding of wage determination in economic studies, the rise of the currently hegemonic perspective and different ways in which social factors have been considered by these studies. The second investigates the validity of the neoclassical economics (and human capital theory) propositions on wage determination in the face of available empirical evidence — and whether this evidence allows considering the role of “not properly economic” factors in income distribution. The third chapter addresses the trajectory of inequality: it suggests that the path of wage dispersion is associated with social changes, independent of the productive characteristics of individuals, and that these transformations also explain the distributive paths taken by different countries. A fourth chapter consists of an essay that explores ways in which social conventions would help explain the maintenance of Brazilian wage inequality.

The conclusions are the following: a) the role of social conventions in wage determination is currently neglected due to the victory of a specific, circumstantially agreed hegemonic, understanding of economic knowledge and practice: in the 20th century, economic relations and the actions of individuals (atomized and perfectly rational) were separated from the social relations in which they are necessarily inserted; b) the empirical evidence available not only does not corroborate neoclassical postulates about the determination of wages, but also allows to infer that, in a statistical component commonly neglected by economic studies, there are effects of social factors, which are not explained by the distribution of individual productive characteristics; c) distinctive property of the trajectory of Brazilian wage inequality, more important than the recurrently pointed permanence of self-perpetuating colonial institutions, is the absence of the great transformations that reconstructed social conventions that govern the wage structure in countries that are currently less unequal; d) the effects of social conventions on the maintenance of Brazilian wage inequality can be explained by means of at least two mechanisms: the need to maintain social positions, guaranteed by relative wage distances, and the legitimation and naturalization of these distances via the primacy of justifications associated with individual merit.

Keywords: wage inequality; social conventions; social norms; labor income; equality.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Distribuição de salários de trabalhadores em tempo integral.....	23
Figura 2 - Gini estimados para América Latina e Reino Unido antes do século XX.....	162
Figura 3 - Gini estimados para América Latina e países desenvolvidos no século XX.....	163
Figura 4 - Percursos da desigualdade no Brasil e países selecionados no século XX.....	170

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
<i>Sobre o tamanho do abismo</i>	11
<i>Sobre a natureza deste trabalho</i>	13
<i>Sobre limitações e o escopo da pesquisa</i>	14
<i>Sobre os quatro capítulos</i>	16
1 TEORIAS	19
1.1 O ENTENDIMENTO HEGEMÔNICO.....	19
1.1.1 Sobre formatos	22
1.1.2 A teoria do capital humano	26
<i>A teoria do capital humano e as forças de mercado</i>	27
1.2 CRÍTICAS, LIMITAÇÕES E DESDOBRAMENTOS.....	29
1.2.1 O institucionalismo e o papel das instituições	30
<i>O mercado de trabalho segmentado</i>	32
1.2.2 Desenvolvimentos: instituições sob o modelo ortodoxo	38
1.2.3 Keynes, rigidez salarial e imperfeições do mercado	42
<i>Modelos de salário eficiência</i>	45
<i>Informações assimétricas: a educação como sinalização</i>	47
<i>Teorias da agência, seguro e torneio</i>	50
<i>A desatomização do indivíduo</i>	52
1.2.4 Convenções sociais	55
<i>Convenções sociais e a desigualdade salarial</i>	58
1.2.5 Sobre instituições e convenções sociais	66
<i>Em síntese</i>	69
1.3 O RETORNO DO INDIVÍDUO À SOCIEDADE.....	70
1.3.1 O <i>homo economicus</i>	70
1.3.2 De volta aos clássicos	75
1.3.3 A consolidação da perspectiva hegemônica e sua preservação	88
1.3.4 Entre dicotomias: indivíduo e sociedade	102
2 EVIDÊNCIAS	106
2.1 SOBRE PREMISSAS NEOCLÁSSICAS.....	107
2.1.1 Sobre a teoria do capital humano	113
2.1.2 Retornos à educação: evidências de abordagens comparativas	120
2.2 SOBRE A DETERMINAÇÃO SALARIAL EM PAÍSES NÃO-DESENVOLVIDOS: O CASO BRASILEIRO.....	123

2.3	CONVENÇÕES SOCIAIS: HÁ EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS?.....	132
	<i>Primeiros passos</i>	133
2.3.1	O bêbado, a luz e as chaves	135
	<i>Em resumo: o que as evidências empíricas disponíveis permitem afirmar?</i>	142
3	TRAJETÓRIAS	146
3.1	A TRAJETÓRIA DA DESIGUALDADE EM PAÍSES DESENVOLVIDOS: A GRANDE COMPRESSÃO E A QUEDA DE UM PARADIGMA.....	146
3.1.1	A trajetória da desigualdade salarial	150
	<i>Sobre o retorno da desigualdade</i>	157
3.2	O PERCURSO LATINO-AMERICANO E O CASO BRASILEIRO.....	159
3.2.1	A desigualdade latino-americana e a hipótese da perpetuação de instituições coloniais	159
3.2.2	Algumas ponderações e um importante questionamento	164
3.2.3	A trajetória brasileira: disparidades extremas e (quase) intocadas	167
3.3	O SÉCULO XX	171
	<i>A era da transformação social</i>	174
3.3.1	O papel de convenções sociais sobre o nivelamento da estrutura salarial	178
	<i>O desvanecimento</i>	185
3.3.2	A continuidade latino-americana	187
	<i>O século XXI</i>	191
	<i>Considerações finais: a preservação de distâncias sociais seculares</i>	193
4	A MANUTENÇÃO DE UMA DESIGUALDADE EXTREMA	195
4.1	AQUILO QUE SE PRESERVOU.....	196
4.1.1	Sobre a preservação de ocupações “subalternas”	196
4.1.2	Implicações dessa preservação	201
	<i>Uma classe média simbólica</i>	203
4.2	COMO SE PRESERVOU	207
4.2.1	Convenções sociais e as remunerações de ocupações “subalternas”	207
4.2.2	A manutenção de distâncias relativas	209
	<i>Dois casos ilustrativos</i>	211
4.2.3	A relação entre convenções sociais e configurações institucionais formais	217
4.3	A JUSTIFICAÇÃO	221
4.3.1	O mérito	221
4.3.2	Meritocracia à brasileira	224
4.3.3	Um mecanismo tácito de manutenção	228
	<i>Considerações finais: o indivíduo quimérico</i>	232

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	235
<i>As conclusões.....</i>	<i>237</i>
<i>Direções e veredas.....</i>	<i>238</i>
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	240

INTRODUÇÃO

As distâncias que separam membros de qualquer sociedade, distâncias hoje especialmente vinculadas aos rendimentos, precisam ser justificadas. Mantida não apenas pela força bruta, a ordem social depende de crenças e noções de justiça socialmente compartilhadas. Até o século XIX, essas distâncias eram legitimadas pela religião, pela tradição, pelo tempo. Em meados do século passado, justificativas para a desigualdade salarial passaram a se escorar em explicações acadêmicas. Segundo o entendimento econômico neoclássico, amplamente hegemônico, o salário atribuído a um trabalhador corresponde a suas características produtivas, espelhadas em suas qualificações — que por sua vez dependem de suas escolhas. Essas características, distribuídas segundo as curvas de oferta e demanda, determinariam sua remuneração.

Esta tese discute o papel de convenções sociais sobre a desigualdade salarial. Com o termo convenções sociais, nos referimos a fatores, “não propriamente econômicos”, alheios a essas características e escolhas. É dizer: há fatores sociais, anteriores e independentes dos predicados individuais, que também determinam os salários. O objetivo deste trabalho é investigar (teórica, empírica e historicamente) a atuação desses fatores.

Nesta introdução, são sumarizadas as discussões realizadas nos quatro capítulos da tese, que contam com métodos e objetivos próprios. Antes de abordá-las, são apresentados um breve panorama da desigualdade salarial no Brasil, limitações desta pesquisa e seu escopo.

Sobre o tamanho do abismo

Embora em grande parte do século XX o problema da desigualdade tenha sido abertamente minimizado¹, são cada vez mais abundantes os estudos que sublinham seus efeitos nocivos sobre a sociedade — criminalidade, suicídio, abuso de drogas, incoesão social, doenças mentais (e.g. CHOE, 2008; WILKINSON; PICKETT, 2010). O *trade off* entre equidade e crescimento, que chegou a ser incontestado, é hoje amplamente refutado; de fato, há evidências de que a desigualdade tem impactos negativos sobre o crescimento econômico (BOWLES,

¹ Argumentava o Nobel laureado Lucas (1996), por exemplo, que, “das tendências prejudiciais à boa economia, a mais sedutora e, na minha opinião, a mais venenosa, é focar questões de distribuição” (LUCAS, 1996, p. 15, tradução nossa).

2012; CINGANO, 2014; OSTRY et al., 2014). Não é novidade tratar-se de questão particularmente crítica no Brasil, onde a desigualdade, além de extrema, é acompanhada por reduzidas igualdade de oportunidades e mobilidade social (BOURGUIGNON et al., 2005c; COSTA RIBEIRO, 2011; FERREIRA; VELOSO, 2006; FIRMO; SOARES, 2010).

A desigualdade no país é analisada comumente a partir de todos os rendimentos. Quando são observados apenas os salários (ou os rendimentos do trabalho), a distribuição é também marcadamente desigual.² É possível analisar a dispersão salarial via diferentes medidas. O coeficiente de Gini, que sintetiza a desigualdade em um único número, é ponto de partida recorrente. Quando utilizado para calcular a desigualdade dos rendimentos do trabalho, o Gini brasileiro (0.48) distancia-se da média dos países da OCDE (0.33) e mesmo da já acentuada desigualdade de renda do trabalho norte-americana (0.42) (OECD, 2012).

Muitos estudos têm optado pela análise de tabelas de distribuição, que mostram o percentual da renda detida por diferentes estratos. Também por esse meio, os rendimentos do trabalho concentrados pelos 10% mais ricos no Brasil revelam-se expressivos em comparação internacional: enquanto o decil superior possui 25% da renda do trabalho na Europa, esse estrato detém 35% nos Estados Unidos e 44% no Brasil (MORGAN, 2017; PIKETTY, 2014). Levantamento sobre distribuição salarial realizado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) indica que os 10% do topo concentram 35% da massa salarial no Brasil e, em média, 25,5% na Europa. A concentração salarial brasileira entre os 10% mais bem remunerados é superior às de seus vizinhos latino-americanos, como Argentina, Uruguai, Chile, México e Peru, e somente inferior às concentrações indiana e sul-africana entre os 34 países para os quais há dados disponíveis (ILO, 2016).

A distância brasileira evidencia-se, ainda, pela razão entre os salários detidos pelos decis superior e inferior (P90/P10): enquanto na Europa os 10% mais bem pagos ganham, em média, 3,6 vezes mais que os 10% mais pobres, no Brasil chega a 5,3 a razão entre os salários dos dois decis — superada apenas pelo Peru entre os países latino-americanos analisados (ILO, 2016). Também ao se observar o prêmio educacional, a relação entre rendimentos de trabalhadores qualificados e não (ou menos) qualificados (MCADAM; WILLMAN, 2015), verifica-se que, enquanto trabalhadores com ensino superior nos países da OCDE ganham, em média, 56% mais

² Embora utilizemos “desigualdade/dispersão salarial” e “desigualdade de renda/rendimentos do trabalho” de modo intercambiável, números referentes ao segundo termo incluem outras remunerações trabalhistas, normalmente com a exclusão de aposentadorias e do seguro desemprego. A maior parte dos dados que utilizaremos respeita à distribuição primária desses rendimentos — antes de impostos e transferências.

que aqueles que concluíram somente o ensino secundário, a vantagem oferecida pelo diploma é de 149% no Brasil, a maior dentre 38 países analisados (OECD, 2017).

Argumentaremos que essas desigualdades sustentam uma sociedade bipartida: profundo fosso separa trabalhadores qualificados, privilegiados, de outro grupo de trabalhadores cujos diminutos salários (e as relações sociais que os preservam) frequentemente os sujeitam a posições de trabalho servis. Como veremos, para a teoria do capital humano, o entendimento neoclássico dominante, essa clivagem seria explicada não apenas pelas características produtivas dos indivíduos, mas também por suas próprias escolhas. Ainda que essa proposição possa soar estranha à realidade brasileira, é acompanhando a teoria do capital humano que a grande maioria dos estudos sobre a desigualdade salarial no país tem sido realizada (GANDRA, 2004; SOUZA, 2016). A manutenção dessas distâncias, contudo, certamente não é explicada apenas por relações econômicas (pelas transações entre empregadores e empregados), mas também pelo que chamaremos de convenções sociais.

A necessidade de investigar a atuação dessas convenções parece evidente. À parte sua presumível importância para o entendimento de desigualdades salariais extremas, como a brasileira, deve-se observar que seu papel é apenas marginalmente explorado na literatura econômica — ainda que, como veremos, seja objeto de atenção crescente. De fato, é curioso que tão poucos trabalhos se dediquem exclusivamente a explorar a atuação de convenções sociais sobre a desigualdade salarial — mesmo sendo essa atuação recorrentemente admitida até por vencedores do Nobel (AKERLOF, 1980; HICKS, 1955; KRUGMAN, 2007; SOLOW, 1980; STIGLITZ, 2013). Até onde sabemos, este é o primeiro trabalho a investigar especificamente o papel de convenções ou normas sociais sobre a desigualdade salarial brasileira.

Sobre a natureza deste trabalho

Não sem razão a atuação de convenções sociais é pouca explorada. Sua análise envolve limitações e desafios muito superiores àqueles encontrados pela abordagem do capital humano, por exemplo, cujas variáveis independentes são facilmente identificadas. Há inerente suspeita de que com esses fatores, dificilmente delimitados, se possa afirmar qualquer coisa — ante a oposição daqueles que alegam que com eles não se pode afirmar nada. A ciência, contudo, ainda que contrariando a visão de alguns economistas, não se constrói apenas a partir da identificação de variáveis e efeitos causais em regressões estatísticas.

Esta tese tem as ideias como sua principal matéria prima. É à análise, ao confronto e à proposição de ideias que ela principalmente se dedica. Essa afirmação não deve ser mal compreendida; é claro que a dimensão quantitativa é de indispensável importância: ela dá suporte às conclusões alcançadas por essas ideias, e a ela um capítulo da tese é inteiramente dedicado. Mas são os números que se subordinam a validar, refutar ou qualificar essas ideias — e não o contrário. Assim, não se deve esperar que este trabalho “prove” os efeitos de convenções sociais sobre a desigualdade salarial. O que se deve dele esperar são investigações, sólidas e presumivelmente originais, nos âmbitos teórico, empírico e histórico dessa atuação. É claro que cada uma dessas dimensões, sozinha, poderia exigir uma tese à parte, e certamente cada uma delas é apresentada com limitações. Mas é justamente em seu conjunto, acreditamos, que os achados do trabalho se tornam robustos; é a partir deles que as proposições tentativas do último capítulo são realizadas.

Sobre limitações e o escopo da pesquisa

Ainda sobre as limitações desta tese, devem ser apontados os significativos recortes de seu escopo. O primeiro ponto é que a desigualdade, como grande tema, abriga sem número de tópicos: em direitos, educação, saúde, violência, discriminação, riqueza e oportunidades, por exemplo. É claro que muitos deles estão relacionados à distribuição da renda, mas é impraticável a exploração de suas inúmeras interconexões.

Ponto mais crítico é a desigualdade entendida pela estratificação social, pois a hierarquia de ocupações, posições ou classes sociais está intimamente associada à distribuição de rendimentos. Os estudos sobre estratificação, contudo, mais próprios da sociologia, dificilmente abordam, como questão principal, a desigualdade de renda (MORRIS; WESTERN, 1999; MYLES, 2003). Em que pese seu caráter interdisciplinar, a tese dialoga principalmente com estudos econômicos; ela atém-se à desigualdade dos rendimentos, e especificamente dos rendimentos do trabalho. É certo que, tratando do papel de convenções sociais, reflexões e estudos antropológicos e sociológicos são frequentemente mobilizados, mas não é realizada a mesma análise, abrangente e sistemática, devotada aos estudos econômicos que tratam especificamente da distribuição de salários.

A questão seguinte é: por que a desigualdade salarial? Embora muitos trabalhos abordem conjuntamente a desigualdade de todos os rendimentos, os mecanismos que explicam as disparidades das rendas do trabalho e do capital são notadamente diferentes (PIKETTY,

2014; THUROW, 1975). Os rendimentos do capital são muito mais concentrados e é especialmente deles que trata a literatura mais recente sobre a desigualdade, com foco no 1% mais rico (e.g. ALVAREDO et al., 2013; ATKINSON; 2015; ATKINSON et al., 2011; KEISTER, 2014; PIKETTY, 2014; PIKETTY; SAEZ, 2014a) — também no Brasil (e.g. MEDEIROS; CASTRO, 2016; MEDEIROS; SOUZA, 2016; MEDEIROS et al., 2015a, 2015b, 2015c; MORGAN, 2017; SOUZA, 2016; SOUZA; MEDEIROS, 2015).

No entanto, quando são observados os rendimentos do trabalho, o papel de relações sociais sobre a desigualdade mostra-se especialmente relevante. Esses rendimentos são protagonistas das receitas de todos os estratos abaixo do percentil superior no Brasil; a grande maioria da população não possui quaisquer outras rendas além de salários, aposentadorias e outras transferências (MEDEIROS; CASTRO, 2016). A depender dos dados utilizados, a renda do trabalho atribui-se entre 75% e 80% da renda domiciliar total (MORGAN, 2017; SOARES, 2006). Conforme observam Blau e Kahn (1996),

labor market inequality is a major determinant of disparities in living standards. The level of labor market inequality may also influence the solidarity that individuals feel with one another. Workers with similar earnings most likely feel more in common with each other than those with vastly different economic rewards and status (BLAU, KAHN, 1996, p. 792).

Como argumentaremos, o mercado de trabalho brasileiro encontra-se envolvido por relações sociais; os salários são especialmente determinados por noções de justiça, pela tradição, por hábitos e costumes. Suas distâncias são também mantidas socialmente, pelas relações estabelecidas entre diferentes grupos de trabalhadores. Certamente o capital e seus rendimentos cumprem certo papel sobre a distribuição dos salários, ponto que outros trabalhos abordam (cf. ATKINSON, 1998), mas essa é uma das questões que não é por esta tese atendida.

Tampouco é abordada a desigualdade salarial sob os recortes de gênero e raça, embora justamente sob esses recortes convenções sociais sejam por vezes mobilizadas. Trata-se de limitação importante, admitida não apenas pelas privações de tempo e espaço, mas também porque esses recortes envolvem discussões próprias, mais específicas — que, para serem tratadas com a profundidade devida, exigiriam trabalhos à parte. Dadas a natureza de seu objeto e as limitações apontadas, este deve ser entendido como um trabalho em caráter preliminar cujo mérito jaz mais na exploração de perguntas que no encontro de respostas definitivas.

Sobre os quatro capítulos

Os quatro capítulos da tese podem ser explorados de modo independente; eles possuem métodos próprios e chegam a conclusões específicas. Abordam diferentes dimensões de um mesmo objeto e revelam aspectos complementares de seu entendimento.

O primeiro capítulo embrenha-se na história do pensamento econômico. Fundamentalmente teórico, investiga como a determinação salarial tem sido entendida. O capítulo é dividido em três partes. A primeira discute o entendimento neoclássico: mostra como essa perspectiva confere centralidade às leis de oferta e demanda, à produtividade individual e a outras características produtivas. A segunda seção explora críticas dirigidas à perspectiva ortodoxa. Mais e menos próximas do *mainstream* econômico, as abordagens discutidas revelam não apenas limitações do modelo dominante, mas também a recorrente sugestão à atuação de fatores sociais. Ainda nessa seção é discutida a ideia de convenções sociais, bem como novos trabalhos que passaram a considerar, mais explicitamente, seus efeitos sobre a determinação de salários. A última seção dedica-se a compreender os motivos pelos quais a atuação dessas convenções — e das relações sociais, de modo geral — foi apartada dos estudos econômicos. Para tanto, explora a compreensão dos salários pela tradição clássica, as mudanças trazidas pela revolução marginalista e o apogeu da atomização do indivíduo com a ascensão da teoria do capital humano.

Também dividido em três partes, o Capítulo 2 investiga evidências associadas à atuação de convenções sociais sobre a desigualdade salarial. A primeira parte analisa a medida em que evidências empíricas disponíveis corroboram premissas neoclássicas que baseiam o entendimento dominante da determinação de salários — a agência atomizada, a primazia das forças de mercado e a relação entre salário e produtividade, por exemplo. As evidências exploradas na segunda parte do capítulo mostram, a partir da análise do caso brasileiro, que esse entendimento encontra limitações especialmente proeminentes fora dos países desenvolvidos. A terceira parte questiona se, e até que ponto, as variáveis utilizadas em equações de rendimentos de fato explicam a distribuição salarial. Argumentamos, ainda — a partir da análise do componente residual recorrentemente ignorado pela teoria do capital humano —, que essas mesmas equações sugerem (ou ao menos de nenhum modo refutam) importante lugar para a atuação de convenções sociais sobre a distribuição de salários.

O Capítulo 3 dedica-se à trajetória histórica da desigualdade. Sua primeira parte aborda o percurso da dispersão salarial em países desenvolvidos e o Grande Nivelamento pelo qual passaram esses países no século XX — cujo reconhecimento contribuiu para derrubar o

paradigma, por muito incontestado, de que as dinâmicas da desigualdade correspondiam a estágios de desenvolvimento econômico. A segunda parte discute a trajetória da desigualdade brasileira, marcada por grande estabilidade e pela ausência do referido nivelamento. Com a terceira parte é explorada a natureza das grandes transformações promovidas pelo século XX; essas transformações dizem respeito não somente à dispersão de rendimentos, mas também às convenções sociais que essa dispersão preservavam. O capítulo sugere que, entre as explicações para a elevada desigualdade salarial brasileira, deve ser sublinhada a manutenção de convenções destituídas ou reconfiguradas em países atualmente menos desiguais.

O Capítulo 4 é um ensaio. Explora meios pelos quais convenções sociais atuam sobre a dispersão salarial. A primeira parte discute propriedades da desigualdade salarial brasileira associadas à permanência de convenções sociais não atingidas pelas grandes transformações discutidas no capítulo anterior: o mercado de trabalho brasileiro possuiria caráter bipartido, também devido à relativa ausência de uma classe média estatística; trabalhadores qualificados, que gozam de grandes comodidades, opõem-se a outro grupo de trabalhadores, que com frequência se dedicam ao que chamaremos de ocupações subalternas. Exploratório, o capítulo não se dedica a esgotar possíveis efeitos de convenções sociais sobre a desigualdade, mas apenas a destacar, nas seções seguintes, a atuação de dois mecanismos sobre a manutenção da dispersão salarial: a resistência por parte de trabalhadores privilegiados a mudanças em distâncias salariais relativas e o papel de crenças e discursos responsáveis por legitimar e naturalizar essas distâncias.

Com esse percurso, a tese volta-se a algumas lacunas. A desigualdade, em suas diferentes formas, tem sido crescentemente discutida. Além de ter redespertado a atenção de acadêmicos, o tema tem pautado debates políticos. Paradigmas que por muito prosperaram agora se encontram em xeque ou destituídos. Importantes passos foram dados para obtenção de novos e melhores dados históricos; técnicas cada vez mais sofisticadas para medir a desigualdade têm sido sugeridas. A discussão sobre componentes da desigualdade não explicados pelas características individuais, contudo, não tem atraído a mesma atenção de novos trabalhos ou do debate público (AMIS et al., 2017).

Encontra-se enraizado o entendimento de que os determinantes da desigualdade, e particularmente da desigualdade salarial, já foram descobertos e bem compreendidos, de que os demais fatores que a explicam, quando não aplicáveis em regressões estatísticas, podem ser ignorados. Observa Rodgers (1992) que a maioria dos economistas reconhece que a disciplina “é cercada por convenções, valores, normas, leis, organizações, acordos e afins, mas fica contente em ignorar esses fenômenos sociais confusos e considera possível analisar

frutiferamente o comportamento econômico” desconsiderando-os (RODGERS, 1992, p. 582, tradução nossa). Se em outras áreas as implicações dessa ausência podem ser menores, sobre a questão da distribuição de salários elas certamente não podem ser ignoradas. É a teoria econômica que respalda políticas públicas; ela é também responsável pela sustentação de determinadas noções de justiça.

A contribuição almejada por esta tese deve ficar clara. Não se pretende com ela propor novo entendimento para a dispersão de salários; menos ainda refutar os efeitos de determinantes neoclássicos — que certamente também a explicam. O problema é que esses fatores não são os únicos e que grande parte da desigualdade, que não pode ser por eles explicada, é simplesmente ignorada. A tese pretende compreender por que convenções sociais ainda são negligenciadas, que evidências empíricas permitem sugerir sua atuação, e como mudanças na trajetória da distribuição de rendimentos estão associadas a transformações nessas convenções. Adicionalmente, explora possíveis meios pelos quais esses fatores atuam sobre a manutenção da desigualdade salarial no caso brasileiro. Com limitações reconhecidas e extrapolações medidas, o trabalho atém-se ao objetivo de trazer alguma luz a um tema relativamente obscuro e, a nosso ver, fundamentalmente importante. A sociedade brasileira é mais bem compreendida quando todos os fatores que envolvem suas desigualdades — de suas piores e mais importantes mazelas — sujeitam-se ao escrutínio científico.

1. TEORIAS

Este capítulo discute a determinação de salários: o entendimento hegemônico, críticas a esse entendimento dirigidas e a atuação do que chamaremos de convenções sociais. Em outros termos, o capítulo volta-se às seguintes perguntas: Como a desigualdade salarial é atualmente explicada? Quais são as principais limitações dessa explicação? O que se pretende dizer com convenções sociais, e por que elas ainda são negligenciadas como determinantes da desigualdade em estudos econômicos?

Algumas observações são necessárias: não se propõe realizar revisão exaustiva da literatura sobre a determinação de salários; não há necessidade ou espaço para esse empenho.³ Ainda assim extensa, a revisão conduzida não constitui mera formalidade introdutória: com as teorias que compõem o processo de entendimento da determinação de salários dialogam os capítulos seguintes e sobretudo o Capítulo 4, com o qual a atuação de convenções sociais sobre a desigualdade salarial brasileira é diretamente explorada.

Três partes compõem o capítulo. Na primeira, são apresentados os principais determinantes da desigualdade salarial abrigados pelo guarda-chuva neoclássico, amplamente dominante: destaca-se a centralidade das leis de oferta e demanda e da produtividade individual — que culminam na teoria do capital humano. A segunda parte visita críticas dirigidas à essa perspectiva e discute como, entre essas críticas, tem se consolidado o entendimento de que a determinação salarial deve considerar a atuação daquilo que definiremos como convenções sociais. Na terceira parte, argumentamos que a perspectiva hegemônica, constructo do século XX, apartou as relações econômicas das demais relações sociais; a negligência a convenções sociais como explicação para a desigualdade salarial decorreria, em parte, dessa separação.

1.1 O ENTENDIMENTO HEGEMÔNICO

A desigualdade salarial é predominantemente compreendida a partir da perspectiva neoclássica. Oriunda das análises marginalistas que então se distinguiam da escola clássica em fins do século XIX, e talvez mais bem entendida como um guarda-chuva para diferentes abordagens, à perspectiva neoclássica são associadas a primazia das intersecções de oferta e

³ Para trabalhos de revisão sobre teorias de determinação salarial, ver Atkinson e Bourguignon (2000, 2015), Lydall (1976), Neal e Rosen (2000) e Willis (1986).

demanda, a utilidade marginal decrescente, a ênfase no equilíbrio e a negligência a diversos tipos de incerteza. Autores neoclássicos propõem-se a compreender como o mecanismo de preços do mercado aloca recursos com base em determinadas premissas comportamentais: a perfeita racionalidade e a maximização/otimização da utilidade pelos agentes econômicos (DEQUECH, 2007; PRADO, 2001).⁴

A distribuição das rendas seria determinada, endogenamente, pelo processo produtivo; o trabalho e outros fatores de produção teriam seus preços estabelecidos, como qualquer *commodity*, pelo equilíbrio das curvas de oferta e demanda. Como explica Hicks ([1932]1948), um dos primeiros autores a formalizar a teoria neoclássica sobre o mercado de trabalho, “salários são os preços do trabalho; e assim, na ausência de controle, eles são determinados, como todos os preços, pela oferta e demanda” (HICKS, [1932]1948, p. 1, tradução nossa). Os efeitos das forças de mercado são, a princípio, bastante intuitivos: os salários tendem a se dispor no encontro entre oferta e demanda; quando a oferta excede a demanda, algumas pessoas se encontrarão desempregadas e, conseqüentemente, dispostas a reduzir sua remuneração ao nível em que sua contratação seja conveniente aos empregadores; quando a demanda excede a oferta, empregadores, não dispondo do trabalho de que precisam, são compelidos a oferecer salários maiores para atrair trabalhadores.

A necessidade de se pensar em uma teoria dos salários, ainda segundo Hicks ([1932]1948), deve-se unicamente à existência de certas peculiaridades: o trabalho não seria demandado ele mesmo, mas para ser utilizado na produção de outras coisas, essas sim diretamente desejadas. No lado da oferta, o trabalho se distinguiria por ser uma quantidade “bidimensional”, que depende tanto do número de trabalhadores disponíveis como de sua “eficiência” — a quantidade de trabalho que pode (ou quer) ser fornecida. De todo modo, admitidas peculiaridades, os salários tenderiam sempre ao valor de equilíbrio das forças de mercado (HICKS, [1932]1948).

Esse valor de equilíbrio, ao qual as forças de mercado sempre conduziriam os salários, seria determinado pela produtividade marginal do trabalho, conceito central da tradição neoclássica.⁵ A “lei da produtividade marginal”, “princípio mais fundamental da teoria dos salários”, é entendida por Hicks ([1932]1948) do seguinte modo:

⁴ Utilizaremos os termos neoclássico, ortodoxo e *mainstream* de modo intercambiável para nos referir à perspectiva econômica hegemônica associada aos componentes referidos. Para discussão a respeito do emprego e das diferenças entre esses termos, ver Dequech (2007). A teoria neoclássica, de modo mais abrangente, é retomada na terceira parte deste capítulo.

⁵ Esse entendimento diverge, como veremos, da tradição clássica, para a qual os salários tenderiam, também por meio das leis de oferta e demanda, a seu valor natural ou de subsistência, cuja determinação dependeria de fatores histórico-institucionais.

The conventional proof of the marginal productivity proposition is simple enough. It follows from the most fundamental form of the law of diminishing returns that an increased quantity of labour applied to a fixed quantity of other resources will yield a diminished marginal product. Thus if the employer were to take on a number of labourers so large that their marginal product was not worth the wage which has to be paid, he would soon find that the number was excessive. By reducing the number he employed, he would reduce his total production, and therefore (under competitive conditions) his gross receipts. But at the same time he would reduce his expenditure; and since the wage was higher than the marginal product, he would reduce his expenditure more than his receipts, and so increase his profits. Similarly, he would not reduce his employment of labour to such a point as would make the wage less than the marginal product; for by so doing he would be reducing his receipts more than his expenditure, and so again diminishing his profits (HICKS, [1932]1948, p. 8).

Assim, o número de trabalhadores que um empregador opta por contratar é aquele que maximiza seus lucros; número em que os salários correspondem ao produto marginal do trabalho empregado (HICKS, [1932]1948).

A variação do valor dos salários que maximizam os lucros também dependeria da quantidade total de trabalhadores disponíveis.

If the number of labourers available on the market had been larger, the wage must have been lower; since the additional product secured by the employment of one of these extra labourers would be worth less than the previously given wage, and consequently it would not pay to employ these men unless the wage-level was reduced. If the number had been less, employers would have had an incentive to demand more labourers at the given wage than would actually have been available, and their competition would therefore force up the level of wages (HICKS, [1932]1948, p. 9).

Assim, “o único salário que é consistente com o equilíbrio é aquele que se iguala ao valor do produto marginal da mão de obra disponível” (HICKS, [1932]1948, p. 9, tradução nossa). Mais tarde, a partir desse entendimento, autores neoclássicos passaram a estender a teoria da produtividade marginal às remunerações individuais: “aqueles com maiores produtividades ganhariam salários maiores que refletiriam sua contribuição maior à sociedade” (STIGLITZ, 2013, p. 57, tradução nossa).

A teoria da produtividade marginal, segundo Hicks (1932), “apresenta-se como algo simples e impossível de contestar”, constituindo “um fundamento absolutamente necessário” para a compreensão da determinação salarial (HICKS, 1932, p. 88, tradução nossa).⁶ Em

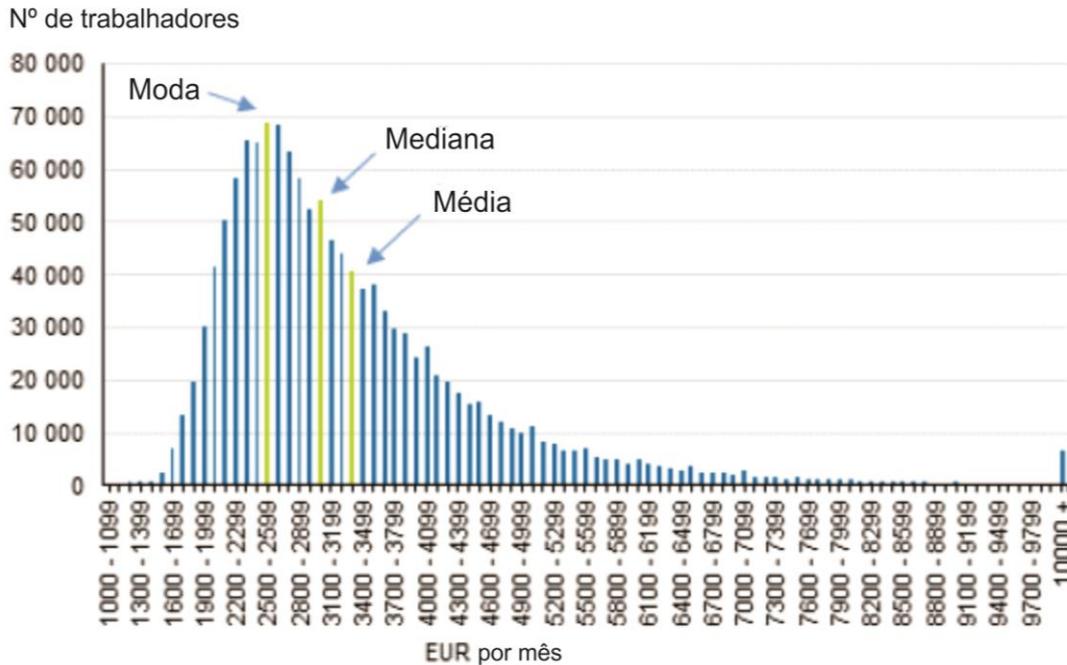
⁶ Hicks organiza entendimentos, por vezes conflitantes, das análises marginalistas pioneiras — de Jevons (1871), Walras (1874), Menger ([1871]2007) e Marshall (1890) — e discute especificidades da teoria da produtividade marginal sobre o mercado de trabalho (HICKS, 1932; [1932]1948). Deve-se observar que Hicks ([1932]1948) não afirma, como fazem abordagens posteriores, que a produtividade marginal determina os salários em um momento específico no tempo; segundo o autor, ela funcionaria como “um regulador de salários que não determina sua

resumo, os salários, de acordo com a teoria neoclássica, tenderiam, por meio das forças de mercado, a um valor de equilíbrio determinado pela produtividade marginal, em processo que depende da validade de premissas sobre a agência dos atores econômicos: a maximização da utilidade pelos trabalhadores e dos lucros pelos empregadores. Essas ideias continuam a constituir a base da compreensão neoclássica para a determinação de salários (AKERLOF, 1982; STIGLITZ, 2013).

1.1.1 Sobre formatos

A centralidade das forças de mercado e da produtividade marginal, contudo, era pouco explorada pelos primeiros trabalhos neoclássicos dedicados à desigualdade salarial. Esses trabalhos dedicavam-se, principalmente, a explicar razões pelas quais a distribuição de rendimentos assumia os formatos então observados. Desde Pareto (1896), verificava-se certa constância no formato da distribuição da renda, e principalmente dos salários, em grandes populações. Constatou-se que essas distribuições eram sempre positivamente assimétricas (graficamente representadas com grandes caudas à direita), que os rendimentos médios eram sempre maiores que os medianos e que os percentis do topo detinham parte desproporcional da renda — um formato que se assemelha mais com a distribuição lognormal que com a distribuição normal, cuja representação lembra um sino simétrico (HOFFMANN, 1995; LYDALL, 1976; NEAL; ROSEN, 2000). O mercado de trabalho finlandês, relativamente simples, oferece exemplo arquetípico do formato da distribuição salarial encontrado.

magnitude precisa” (HICKS, [1932]1948, p. 86, tradução nossa). Origens e implicações da teoria da produtividade marginal serão retomadas na terceira seção deste capítulo.

Figura 1 - Distribuição de salários de trabalhadores em tempo integral

Fonte: Adaptado de Finland (2017).⁷

Os primeiros trabalhos neoclássicos tinham como objetivo principal compreender esse formato de distribuição. Desde os últimos anos do século XIX, análises ainda rudimentares passaram a afirmar que o formato era simples reflexo da distribuição de qualidades inatas: aos indivíduos prendados com maior inteligência, por exemplo, seriam atribuídos os maiores salários. Não foi necessário aguardar confirmações empíricas para que as “teorias de habilidade” fossem questionadas por simples inferência: parecia inverossímil a delimitação precisa das qualidades relevantes, e elas precisariam coincidir em exatidão com ramos produtivos correspondentes (MINCER, 1970; PIGOU, 1920).

Ainda no começo do século XX, com a constatação de que habilidades tinham distribuição normal, sua presumida correlação com a distribuição de rendimentos foi refutada, levando economistas a confrontarem-se com o “paradoxo de Pigou”: como conciliar a distribuição simétrica de capacidades com a distribuição lognormal, acentuadamente assimétrica, dos rendimentos? (PIGOU, 1920). O próprio Pigou (1920) sugeria resposta, observando que outros fatores, além das habilidades — como a riqueza herdada, assimetricamente distribuída — influenciariam os rendimentos. Contudo, novos dados

⁷ Rendimentos brutos de trabalhadores contratados por empresas com mais de cinco funcionários na Finlândia, em 2016 (FINLAND, 2017).

reiteravam que a distribuição de salários, sozinha, era notadamente assimétrica; o paradoxo persistia (ROY, 1950).

A partir da década de 1930, as teorias estocásticas passaram a propor que a distribuição salarial seria fruto de processos essencialmente randômicos. Partiam da ideia de que as forças que determinam a distribuição da renda “são tão variadas e complexas, e interagem e flutuam tão continuamente, que qualquer modelo teórico acaba por ser irrealisticamente simplificado ou irremediavelmente complicado” (CHAMPERNOWNE, 1953, p. 319, tradução nossa). A abordagem estocástica, também partindo dos dotes naturais dos trabalhadores, propunha que a distribuição final dos rendimentos, marcada pela longa cauda à direita, seria fruto do encontro sucessivo de inúmeras variáveis aleatórias. Dado que se observava um padrão, aproximadamente lognormal, no formato da distribuição, parecia correto supor que a dispersão salarial fosse resultado de efeitos randômicos, análogos àqueles responsáveis por outras distribuições observadas na natureza.⁸ As teorias estocásticas explicariam a distribuição das rendas “atribuindo-a inteiramente à existência de um número indefinido de pequenas influências não identificáveis” (LYDALL, 1976, p. 20, tradução nossa; NEAL; ROSEN, 2000; RUTHERFORD, 1955).

Proeminente até meados do século XX, a abordagem estocástica passou a receber críticas não apenas por destituir indivíduos de qualquer agência — sem mencionar a omissão de fatores estruturais —, mas também por não ser, segundo Lydall (1976), usualmente científica: superficiais, suas explicações não identificariam os reais fatores, sejam econômicos ou não, responsáveis pelo formato da distribuição. Ainda que determinantes da distribuição salarial fossem apontados, eles seriam “muito numerosos e obscuros para serem tratados explicitamente” (MINCER, 1970, p. 4, tradução nossa). A abordagem tampouco ofereceria pistas a respeito de como a distribuição dos rendimentos poderia ser influenciada, de que tipo de intervenção seria mais ou menos exitosa. O poder das explicações estocásticas parece ter diminuído junto à ascensão de novas abordagens e à disponibilidade de mais dados sobre o tema (LYDALL, 1976; MINCER, 1958, 1970).⁹

Difundidas a partir da década de 1950, as teorias de seleção, opondo-se à ideia de que “a distribuição das rendas é arbitrária”, fruto de “acidente histórico”, afirmam que a presença

⁸ Como um grande número de pequenos efeitos randômicos aditivos produz uma distribuição normal, concluíam aqueles autores, um grande número de pequenos efeitos randômicos multiplicativos poderia produzir uma distribuição lognormal — definida como a distribuição de variáveis aleatórias cujos logaritmos são normalmente distribuídos (por isso seu caráter exponencial) (CROW; SHIMIZU, 1988).

⁹ Deve-se observar que, embora os primeiros modelos sejam atualmente refutados, trabalhos mais recentes trouxeram sofisticação à análise estocástica, que passou a ser desenvolvida em conjunto com algumas das abordagens descritas a seguir.

de indivíduos em ocupações para as quais possuem mais habilidades que os demais explicaria o formato da distribuição (ROY, 1951). Precursor da abordagem, Roy (1950, 1951) constata que a habilidade/produktividade dos trabalhadores, de modo geral, costuma ser simetricamente distribuída. Quando observa, contudo, a produtividade de trabalhadores em ocupação específica, o autor verifica que a distribuição de produtividade, e de rendimentos, torna-se assimétrica devido à influência do processo de seleção para essa ocupação (HECKMAN; SATTINGER, 2015; ROY, 1951). Matematicamente, parece se tratar de um modo de conciliar as “teorias de habilidade” com o paradoxo de Pigou: rendimento e habilidade ainda seriam proporcionais, mas a última seria um conceito multidimensional; quando diferentes componentes de habilidade combinam-se multiplicativamente (como os choques randômicos dos modelos estocásticos), a distribuição simétrica das habilidades produziria a distribuição lognormal, assimétrica, dos rendimentos (MINCER, 1970; NEAL; ROSEN, 2000).¹⁰

Embora os desenvolvimentos matemáticos fossem celebrados pela perspectiva neoclássica, apontava-se a ausência de abordagens que identificassem determinantes concretos da desigualdade salarial. Como observa Mincer (1970),

the attention paid to the mathematical random shock and ability models is perhaps undeserved. The models seem rather superficial in focusing on an unexplained category and in the single-minded objective of theoretically reproducing a presumed mathematical form of the aggregative distribution (MINCER, 1970, p. 6).

As estruturas matemáticas reapareceriam em um novo modelo teórico com determinantes bem definidos. No extremo oposto da abordagem estocástica, que tornara inúmeros fatores e o simples acaso seu principal fundamento, ganharia força teoria que explica a desigualdade a partir de um único determinante — e viria a se tornar a principal abordagem para a compreensão da distribuição salarial segundo perspectiva neoclássica (LYDALL, 1976; MINCER, 1970).

¹⁰ Desdobramentos das teorias de seleção — como os modelos de aprendizagem, correspondência e classificação — partem da premissa de que a capacidade produtiva dos trabalhadores é desconhecida em um primeiro momento. Empregadores e trabalhadores descobririam essa capacidade somente por meio de sucessivas observações de desempenho. Entendidos como extensões dinâmicas das teorias de seleção, esses modelos abordam, principalmente, a evolução da distribuição de rendimentos em determinada coorte ao longo do tempo (NEAL; ROSEN, 2000).

1.1.2 A teoria do capital humano

Bem assentados os postulados neoclássicos de que a dispersão salarial depende das leis de oferta e demanda e da produtividade marginal do trabalho, restava por explicar não apenas o formato da distribuição, principal tópico das abordagens anteriores, mas como esses formatos seriam construídos a partir da ação individual. Influenciada pelos desenvolvimentos matemáticos então vigentes, a teoria do capital humano surge com trabalhos de economistas da Universidade de Chicago, entre os quais Mincer (1958), Schultz (1961) e Becker (1962, [1964]1993b), no fim da década de 1950.

Se para as teorias anteriores a distribuição salarial era pouco afetada pela escolha individual, a nova abordagem teria como ponto de partida a exploração da teoria da escolha racional e sua relação com a distribuição de rendimentos sugerida por Friedman (1953a). Os modelos de capital humano passaram a singularizar “o comportamento de investimento individual como fator básico para explicar a heterogeneidade das rendas do trabalho” (MINCER, 1970, p. 6, tradução nossa). Esses investimentos, sobretudo em educação/qualificação, seriam “respostas racionais a um cálculo de custos e benefícios esperados” (BECKER, 1993c, p. 17, tradução nossa). Os rendimentos individuais passaram, assim, a ser entendidos como resultado dos investimentos em capital humano, que dependeriam de cálculos sobre os retornos (salários) e custos (taxa de juros) previstos.

Em contraste com os modelos estocásticos, os indivíduos não se diferenciariam apenas pelos choques randômicos pelos quais passaram, mas por suas preferências. A teoria do capital humano também trouxe habilidades novamente à cena, embora sob outras roupagens, não mais inatamente associadas à produtividade, mas em correlação com a qualificação. Como explica Becker (1993c), “a análise do capital humano pressupõe que a escolaridade aumenta rendimentos e a produtividade principalmente por promover conhecimento, habilidades e um modo de analisar problemas” (BECKER 1993c, p. 19, tradução nossa). Com a teoria do capital humano, as escolhas dos indivíduos sobre como e quando investir neles mesmos tornaram-se o principal determinante da desigualdade salarial (ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000).

Restava ainda por explicar, contudo, o formato assimétrico da distribuição de rendimentos. Acompanhando raciocínio de Becker (1962), a distribuição de salários seria igual à distribuição de habilidades se todas as pessoas investissem do mesmo modo em capital humano; sendo as habilidades simetricamente distribuídas, os rendimentos também teriam de ser. A solução proposta por Becker (1962) depende da premissa de que pessoas com mais

capacidades têm incentivos maiores para investir em capital humano. “Uma vez que pessoas ‘com mais habilidade’ tendem a investir mais que as outras, a distribuição de rendimentos pode ser muito desigual, e mesmo assimétrica, apesar de a ‘habilidade’ ser distribuída simetricamente” (BECKER, 1962, p. 48, tradução nossa).¹¹ Desse modo, a abordagem permitiu conciliação entre a presumida simetria da distribuição de habilidades e a acentuada assimetria da distribuição de rendimentos — oferecendo uma explicação “unificada e poderosa” para o formato da distribuição de salários, que “forneceu os meios para trazer a teoria da distribuição de renda pessoal de volta à economia” (BECKER, 1962, p. 48, tradução nossa).

A teoria do capital humano e as forças de mercado

Em conjunto com as leis de oferta e demanda, a teoria do capital humano assumiu papel central também como explicação para mudanças na dispersão salarial ao longo do tempo. A teoria concernia, sobretudo, à parte da oferta: o aumento da desigualdade salarial poderia ser explicado, por exemplo, pelo aumento relativo do número de trabalhadores sem qualificação, sujeitos a salários mais baixos por se tornarem mais abundantes; sua redução, pelo aumento da proporção de trabalhadores com ensino superior, como outro exemplo.

A parte da demanda, por sua vez, negligenciada por suas primeiras abordagens, tornou a teoria do capital humano alvo de críticas (e.g. LYDALL, 1976; TINBERGEN, 1975). Posteriormente, modelos neoclássicos passaram a assumir, sob os mesmos princípios, que a demanda por trabalhadores qualificados dependeria, fundamentalmente, de mudanças tecnológicas. Uma “corrida” entre educação e tecnologia — sugerida por Tinbergen (1975) e desenvolvida por Goldin e Katz (2008) — passou a figurar como principal explicação para mudanças na desigualdade salarial segundo as forças de mercado.

A expansão do sistema educacional constituiria o componente mais importante do crescimento da oferta de qualificação, enquanto o progresso tecnológico, o principal responsável pelo aumento da demanda por profissionais qualificados. Os retornos salariais à educação aumentariam em uma nação cuja expansão tecnológica fosse mais rápida que a oferta

¹¹ Em termos matemáticos, Becker (1962) cita Craig (1936) para afirmar que o produto de duas distribuições simétricas correlacionadas é positivamente assimétrico. Assim, o fato de pessoas com mais habilidade terem tendência de investir mais faz com que habilidades e investimentos sejam positivamente correlacionados, de modo que se torna possível conciliar a distribuição simétrica de habilidades com a distribuição assimétrica dos rendimentos. Esse processo, segundo Becker (1962), depende da premissa de que pessoas com mais habilidade têm uma taxa de retorno maior sobre seus investimentos.

de profissionais qualificados, por exemplo. Essa seria a principal razão para o aumento da desigualdade salarial norte-americana desde as últimas décadas do século XX, segundo a perspectiva ortodoxa sumarizada por Goldin (2015).

Ever since the late nineteenth century at the latest, there has been a race between education, on the one hand, and technology, on the other. That is, there is a race between the supply of skills and the demand for skills with the return to education as the equilibrating price. [...] The technologies of the late nineteenth and early twentieth centuries increased the demand for workers who could read blueprints, knew a bit about electricity, were numerate and sufficiently literate to type from scribbled notes and hastily dictated letters. Technological advances throughout the last century increased demands for yet more human capital. The large increase in the rate of return to education and training in the United States during the last several decades occurred largely because the supply of human capital did not increase sufficiently (GOLDIN, 2015, p. 77).

É a partir desse tipo de análise que o aumento da desigualdade salarial observado em países desenvolvidos, a despeito do contínuo crescimento da oferta de trabalhadores qualificados, tem sido explicado; a tecnologia teria ganhado a “corrida” nas últimas décadas do século XX, vencida pela educação nos primeiros decênios daquele período (ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000b).¹²

A teoria do capital humano difundiu-se amplamente da década de 1960 até hoje, contemplando diversas questões além da distribuição de rendimentos — como a relação entre investimentos em educação e desemprego, crescimento econômico, migração e fertilidade, também considerando questões de gênero, raciais e étnicas, na economia e em outras ciências (BECKER, 1993c; GOLDIN, 2015). No que respeita à desigualdade salarial, embora os modelos de capital humano tenham se tornado cada vez mais sofisticados — em alguns casos desenvolvendo-se a partir das críticas recebidas —, eles continuariam a depender da anuência a premissas encadeadamente dependentes. Parte desses postulados, nem sempre explícitos, é sumarizada por Lydall (1976):

- 1) Each young person leaves high school — or whatever is the normal end of schooling — with a predetermined level of economic ability, i.e. ability to produce.
- 2) If at this point he takes a job which does not give him any further training, he will earn an income corresponding to his productive ability.
- 3) So long as he remains in this job he will continue to earn the same income.
- 4) But he has the choice of two other alternatives: forgoing that income and entering full-time education, or forgoing part of his income by accepting a job which provides on-the-job (OTJ) training.
- 5) If he undertakes full-time education, he will also incur other expenses, e.g. fees.
- 6) If he chooses a job which offers ‘general’ OTJ training, i.e. training of a type which he can

¹² A parte da demanda passou a ser por muitos trabalhos associada não apenas a mudanças tecnológicas, mas também à globalização ou ao processo de liberalização do comércio internacional; a ideia geral em ambos os casos, contudo, é a mesma (ATKINSON, 1998, 1999).

use equally well in any firm, he will be obliged to accept a wage which is lower than the wage he earned in his original job by exactly the cost to his new employer of the OTJ training. 7) If the OTJ training is 'specific', however, the firm will pay him the same wage as he received before and cover the cost of the training out of its own pocket. 8) At any time the worker can stop his education or training programme, and take a job in which his earnings will be increased by an amount equal to the return on the investment which has been made in him, the rate of return being dependent on his 'ability'. 9) The total value of the investment in the worker includes not only his forgone earnings and his actual expenses, but also the accumulated interest on these costs, compounded at his own rate of return (LYDALL, 1976, p. 20).

Desse modo, além das premissas sobre o comportamento individual utilitário-maximizador e o perfeito funcionamento do mercado, a teoria do capital humano dependeria desses nove postulados, bem como de um décimo: "10) o trabalhador conhece todos esses 'fatos' e realiza um cálculo sobre quanto a educação, ou o treinamento no trabalho, maximizará o valor presente de seus rendimentos futuros" (LYDALL, 1976, p. 20, tradução nossa).

1.2 CRÍTICAS, LIMITAÇÕES E DESDOBRAMENTOS

A economia tem se desenvolvido sob uma longa oposição a respeito do funcionamento dos mercados: de um lado, asseclas de suas vantagens; do outro, denunciante de suas limitações (SOLOW, 1980). Como "teorias que relacionam as rendas individuais a características que refletem habilidades individuais de agentes econômicos, que seguem escolhas racionais e se guiam [por] postulados maximizadores, [...] em contexto de informação perfeita" (BONELLI; RAMOS, 1995, p. 361), a perspectiva neoclássica para a determinação salarial, própria ao primeiro grupo, tem sido até aqui descrita em suas características fundamentais. Nesta seção, são discutidas abordagens sobre a distribuição salarial, associadas ao segundo grupo, que se afastam, em diferentes medidas, da teoria ortodoxa. Essas abordagens são organizadas em duas partes: na primeira, são visitadas proposições associadas de modo geral à tradição institucionalista, em especial os modelos do mercado de trabalho segmentado; na segunda, são descritas abordagens que remetem a reflexões keynesianas e aos impactos de diferentes imperfeições do mercado. O percurso traçado também procura mostrar como efeitos de fatores "não propriamente econômicos", que virão a ser denominados convenções sociais, têm ascendido em oposição ou complementaridade à perspectiva neoclássica.¹³

¹³ Necessário observar que são explorados apenas questionamentos à ortodoxia que concernem à determinação salarial e que parte desses questionamentos tem sido, ao menos parcialmente, incorporada ao arcabouço neoclássico. Importantes abordagens críticas à ortodoxia, como a da economia comportamental, não são aqui exploradas por tratarem menos diretamente da determinação salarial; sobre a relação entre economia

1.2.1 O institucionalismo e o papel das instituições

Desde fins do século XIX, economistas precursores da escola institucionalista, como Veblen (1898, [1899]2008), Commons (1931), Mitchell (1910) e Hamilton (1919), distinguiram-se por abordar a natureza e a evolução de certas instituições e seu papel sobre a economia, além do modo como essas instituições moldariam disposições individuais, opondo-se frontalmente à perspectiva neoclássica — que então se sedimentava com os *Princípios de Economia* de Marshall (1890) (BOYER; SMITH, 2001; HODGSON, 2004).¹⁴

O mercado de trabalho, um dos principais tópicos de contraste entre as duas perspectivas, “tem constituído disputa de longa data entre economistas neoclássicos e institucionalistas” (TAUBMAN; WACHTER, 1986, p. 1187, tradução nossa). Além de criticar o caráter a-histórico da teoria ortodoxa, autores institucionalistas fazem objeção à natureza utilitário-maximizadora de indivíduos e empresas, às teorias da produtividade marginal e aos modelos que assumem competição perfeita. Os primeiros trabalhos destacam os papéis da legislação protetiva, dos sindicatos e da regulamentação da indústria (CAIN, 1976; TAUBMAN; WACHTER, 1986).¹⁵

A perspectiva institucionalista assumiu posição dominante na literatura sobre o mercado de trabalho nas décadas de 1940 e 1950. O crescente papel da regulamentação governamental e a ampliação de instituições anticompetitivas, como corporações burocráticas e sindicatos, ajudaram a minar as bases sobre as quais o modelo neoclássico sobre o mercado de trabalho se construía (BOYER; SMITH, 2001; CAIN, 1976; PEARCE, 1993). Tão importante teria sido o desafio imposto à ortodoxia que se chega a sugerir que a economia do trabalho se divorciou do *mainstream* econômico, ao menos naquele período (PEARCE, 1993). Embora não tenham desenvolvido teoria unificada para a determinação salarial, autores institucionalistas do período

comportamental e desigualdade, ver Bowles et al. (2001) e Kanbur (2002). O institucionalismo e o keynesianismo devem ser aqui entendidos como grandes perspectivas a partir das quais é possível apontar questionamentos à abordagem neoclássica, sempre com o recorte da questão distributiva. A exploração desses dois conjuntos de abordagens cumpre mera função organizativa. Essas abordagens poderiam ser divididas de outro modo, como a partir da simples oposição entre abordagens ortodoxas e heterodoxas, que, no caso da determinação salarial, não nos parece precisa. Também apontada pela literatura, a divisão entre abordagens competitivas e não competitivas tampouco nos parece adequada. Em que pesem imprecisões e importantes interações, a classificação adotada serve bem ao propósito de organizar as abordagens discutidas, nem sempre distantes do *mainstream*, e aspectos de sua constituição.

¹⁴ Aqui nos referimos aos princípios gerais da economia institucionalista norte-americana. A observação é necessária, pois o termo institucionalismo assume sentidos significativamente diferentes em outras áreas.

¹⁵ Desenvolvidos no contexto dos Estados Unidos das primeiras décadas do século XX, esses primeiros trabalhos abordam, no que concerne à distribuição salarial, a questão da pobreza e dos salários reduzidos recebidos pelos novos imigrantes europeus no período, em oposição à situação dos trabalhadores norte-americanos “nativos”, que patrocinavam práticas de exclusão para impedir justa competição com os primeiros (CAIN, 1976).

propuseram reflexões, principalmente a partir de estudos de caso, que teriam grande influência sobre críticas à abordagem ortodoxa e alguns de seus desenvolvimentos (BOYER; SMITH, 2001; CAIN, 1976).

Lester (1946a, 1946b, 1947, 1952) constata que, ao determinar salários, empregadores não consideram, ou têm meios de calcular, a produtividade marginal do trabalho, cujo modelo dedutivo seria simplista e inválido (LESTER, 1946b). A atuação das “forças competitivas” seria limitada pela influência de fatores “sociais, psicológicos e institucionais” (LESTER, 1952). Kerr (1950, 1954) questiona a ideia de que salários sejam determinados prioritariamente pelas forças de mercado, bem como a premissa de que eles exercem grande efeito alocativo sobre a quantidade e a localização dos trabalhadores. Fisher (1951) propõe que o modelo competitivo ortodoxo não deve ser entendido como norma, mas como uma anomalia, e Dunlop ([1944]1950, 1957) sugere a ideia de um mercado de trabalho interno, formado por grandes empresas e pela atuação de sindicatos, que funcionaria de modo quase independente dos demais — abordagem que daria origem à tese do mercado de trabalho dual, discutida a seguir (CAIN, 1976).¹⁶

O êxito institucionalista, no entanto, não duraria muito. Embora a respeito do mercado de trabalho o papel das instituições tenha mantido protagonismo até a década de 1950, a escola institucionalista como um todo, após desfrutar de grande influência no período entre-guerras, passou a entrar em declínio, sob acusação de não pertencer à economia e de se tratar de uma antiteoria — uma doutrina negativa, que se opunha à perspectiva neoclássica apenas descritivamente. Na segunda metade do século XX, a corrente institucionalista daria lugar às perspectivas neoclássica e keynesiana (COASE, 1984; HODGSON, 2004).¹⁷

Sobre o mercado de trabalho, a partir da década de 1960, o modelo neoclássico, que passava a ser capitaneado pela teoria do capital humano, como observado, tornou-se novamente hegemônico, fornecendo explicações para fenômenos empíricos desconsiderados pela antiga ortodoxia (BOYER; SMITH, 2001; PEARCE, 1993). A crescente importância da teoria do capital humano para a determinação salarial, no entanto, não deixaria de ser acompanhada por

¹⁶ Há divergência a respeito da categorização desses autores. Nomeá-los apenas “institucionalistas” pode aproximá-los demasiadamente dos pensadores precursores, cujo distanciamento da teoria neoclássica é mais radical. Tê-los por “neoinstitucionalistas”, termo cunhado apenas mais tarde, na década de 1970, arrisca associá-los a ideias desenvolvidas por autores posteriores, muito mais convergentes à ortodoxia, como veremos (COASE, 1984). Taubman e Wachter (1986) descrevem-os como integrantes da “literatura sobre relações industriais”. Kerr (1988) atribui, a si e a seus colegas, o termo “revisionistas neoclássicos”, embora a sugestão tenha sido refutada pela literatura (KERR, 1988 apud BOYER; SMITH, 2001).

¹⁷ Segundo Hodgson (2004), entusiasta do primeiro institucionalismo norte-americano, essas críticas seriam infundadas, frutos de reação da economia ortodoxa a questionamentos que não podiam então ser respondidos. “Simplesmente desconsiderar estudos, considerando-os ‘não econômicos’, poupava-os do tempo e do trabalho de ler, compreender e se engajar com aquelas ideias” (HODGSON, 2004, p. 4, tradução nossa). Essa questão será retomada.

críticas. A partir da década de 1970, sob grande influência da tradição institucionalista descrita até aqui, abordagens recolocariam em cena, em oposição menos ou mais direta à teoria neoclássica, o papel de instituições sobre o funcionamento do mercado de trabalho.

O mercado de trabalho segmentado

Desenvolvidas a partir dos últimos anos da década de 1960 e associadas à tradição institucionalista, abordagens do mercado de trabalho segmentado defendem a tese de que mercados de trabalho são seccionados de modo conflitante com o arcabouço neoclássico. Em linhas gerais, partem da hipótese de que as segmentações observadas não seriam explicadas pelas diferenças nas qualificações dos trabalhadores, como sustentado pela teoria do capital humano, mas principalmente pelos efeitos de diferentes instituições. Essas segmentações seriam mais bem entendidas pela perspectiva histórica e descritiva que por meio de análises de equilíbrio baseadas no comportamento utilitário-maximizador (CAIN, 1976; LEONTARIDI, 1998; TAUBMAN; WACHTER, 1986).

Nesta seção são descritas três abordagens associadas à ideia do mercado de trabalho segmentado — a teoria do mercado de trabalho dual, o modelo de competição por emprego e proposições da economia radical —, que questionam, por meio de diferentes mecanismos, postulados da teoria ortodoxa sobre o funcionamento do mercado de trabalho.

Em contraste com as estimativas econométricas dos modelos neoclássicos dedutivos, as primeiras teorias do mercado de trabalho segmentado se originam da observação participante; partem do modo como os próprios trabalhadores enxergam os problemas do mercado de trabalho e os descrevem (PIORE, 1983). Essas teorias foram notadamente influenciadas pelo movimento dos direitos civis e pela “guerra à pobreza”, proeminentes nos Estados Unidos da década de 1960 (CAIN, 1976). A corrente básica, desenvolvida por Piore e Doeringer (PIORE, 1968, 1970; DOERINGER; PIORE, 1970) — que haviam sido alunos de Dunlop e Kerr —, propõe a existência de um “mercado de trabalho dual”, cujos empregos seriam caracterizados do seguinte modo:

Jobs in the primary market possess several of the following characteristics: high wages, good working conditions, employment stability, chances of advancement, and equity and due process in the administration of work rules. Jobs in the secondary market, in contrast, tend to have low wages and fringe benefits, poor working conditions, high labor turnover, little chance of advancement, and often arbitrary and capricious supervision (DOERINGER; PIORE, 1970, p. 271).

O setor primário, associado a grandes empresas e a conquistas da sindicalização, ofereceria empregos melhores que o setor secundário, mais próximo do mercado de trabalho externo. Nas proposições originais da abordagem, o setor secundário também estaria associado a características dos próprios trabalhadores, que, em relação a empregados do setor primário, tenderiam “a exibir maior rotatividade e taxas mais altas de atraso e absenteísmo, a serem mais insubordinados e a se envolver mais livremente em pequenos furtos e roubos” (DOERINGER; PIORE, 1970. p. 271, tradução nossa). A asserção é problemática na medida em que parece imputar aos próprios trabalhadores responsabilidade por sua situação, remetendo à ideia de uma “cultura da pobreza”, desenvolvida em outras ciências sociais e amplamente criticada (CAIN, 1976). Contudo, mais que afirmar que determinados hábitos e atitudes são inerentes aos trabalhadores, os autores parecem sugerir que é justamente o mercado, e não características anteriores a ele, que perpetuaria a segmentação, constituindo espécie de ciclo vicioso. Mesmo indivíduos incorporados ao setor secundário apenas por discriminação passariam, influenciados pelos demais, a desenvolver “características comportamentais antagônicas ao setor primário” (PIORE, 1970, p. 552, tradução nossa).

É necessário considerar o mencionado contexto em que a abordagem original foi concebida e que os interesses de Piore e Doeringer (PIORE, 1968, 1970; DOERINGER; PIORE, 1970) também passavam por pensar políticas públicas e o fortalecimento de instituições, como a sindicalização, que ajudariam a fazer com que fossem superadas as barreiras que confinariam trabalhadores em desvantagem ao segundo setor, permitindo que eles passassem a integrar o primeiro.

A proposição original passou a ser desenvolvida de variadas formas, abordando temas como discriminação, pobreza, treinamento da mão-de-obra e condições de trabalho. No que concerne à distribuição salarial, a ideia geral consiste na existência de um setor primário cujos trabalhadores seriam remunerados com base em instituições e regras, formais e informais, provenientes de uma espécie de “mercado interno” (sindicatos, acordos coletivos, piso salarial, requisitos de entrada, mecanismos de promoção, etc.). Esse primeiro setor estaria em grande medida desvinculado das leis de mercado (externas). O setor secundário, por sua vez, compreenderia trabalhadores relativamente sub-remunerados devido à ausência ou ineficiência desses mesmos fatores. Diferenciais salariais entre membros dos dois grupos persistiriam, assim, mesmo quando sua qualificação fosse a mesma, em oposição ao entendimento ortodoxo (CAIN, 1976; DOERINGER; PIORE, 1970; SMITH, 2003; TAUBMAN; WACHTER, 1986).

É importante notar que, embora instituições formais recorrentemente associadas ao mercado de trabalho sejam os principais fatores considerados pela perspectiva do mercado de trabalho segmentado — e pela tradição institucionalista, de modo geral —, os trabalhos pioneiros de Piore e Doeringer (PIORE, 1968, 1970; DOERINGER; PIRE, 1970) sobre o mercado de trabalho dual já mencionavam a atuação de “forças sociais” mais abrangentes sobre a determinação salarial; no mercado de trabalho interno, os salários seriam mais determinados por essas forças, traduzidas como costumes, que pelo mecanismo competitivo neoclássico. Os diferenciais salariais preservados no tempo passariam a ser considerados justos, e possíveis transformações, a ser entendidas como injustas. Tentativas de mudança seriam acompanhadas por intensa oposição e pela pressão dos próprios trabalhadores para manutenção da ordem reconhecida. Haveria uma hierarquia para remuneração de diferentes ocupações, cuja ordem histórica “na estrutura salarial não estaria aberta a disputas” (DOERINGER; PIRE, 1970, p. 149, tradução nossa).

Os efeitos dos costumes sobre a determinação salarial seriam reforçados pelo papel dos salários como indicador de *status* social. Remunerações mais altas seriam atribuídas a certas posições, por exemplo, em função da autoridade sobre os demais trabalhadores requerida pelo cargo. Outro efeito apontado pelos autores envolve a premissa de que a utilidade dos rendimentos de um indivíduo depende dos salários recebidos pelos demais. “Os trabalhadores se acostumam a certos níveis de renda em relação aos rendimentos daqueles que os rodeiam, e torna-se consideravelmente mais importante manter esses níveis de renda que excedê-los”. Devido à dependência do hábito, “a importância de manter dado nível relativo de renda é uma função do período de tempo pelo qual esse nível tem sido mantido”. Os fatores sociais, desse modo, não apenas teriam efeitos sobre a determinação salarial, mas também ajudariam a explicar a manutenção de diferenciais salariais ao longo do tempo, a despeito da atuação do mecanismo competitivo das forças de mercado: “Eles criam a tendência de que as relações entre os salários se mantenham estáveis e de que haja pressão para restaurar essas relações sempre que elas são perturbadas” (DOERINGER; PIRE, 1970, p. 153, tradução nossa).

Menos associada à tradição institucionalista, outra abordagem de segmentação do mercado de trabalho envolve o modelo de competição por emprego (*job competition*).¹⁸ Desenvolvida por Thurow e Lucas (THUROW; LUCAS, 1972; THUROW, 1975), a abordagem parte da ideia de que a qualificação dos trabalhadores provém principalmente do treinamento

¹⁸ Embora Cain (1976) e Leontaridi (1998) associem o modelo de competição por emprego às teorias do mercado de trabalho segmentado, seus criadores não se colocam explicitamente como integrantes dessa perspectiva (THUROW; LUCAS, 1972; THUROW, 1975).

no emprego, e menos da educação formal. Assim, o mercado de trabalho, antes de constituir “um leilão para a venda de habilidades”, seria basicamente um mercado para a alocação de vagas (*slots*) de treinamento. A distribuição dessas vagas de treinamento e a alocação de indivíduos entre elas dependeria da posição *relativa* do indivíduo em uma “fila de trabalho” — além da distribuição real das oportunidades de emprego na economia. Essa fila seria competitiva, mas os trabalhadores competiriam por posições com base em suas características não produtivas (formação, sexo, idade, habilidades inatas, hábitos pessoais, etc.), e não segundo sua disposição de aceitar salários mais baixos — em contraste com os modelos de competição por salários (*wage competition*), próprios da teoria ortodoxa. Utilizando os termos neoclássicos, explica Thurow (1975) que “a produtividade marginal reside no emprego, e não na pessoa; os rendimentos individuais dependem do trabalho que essa pessoa vir a adquirir, e não diretamente de suas características pessoais” (THUROW, 1975, p. 77, tradução nossa).

Nota-se que os autores não afirmam que a competição por salários não existe; as duas perspectivas não seriam mutuamente exclusivas. Em alguns casos o modelo de competição por emprego seria dominante; em outros, a competição por salários seria protagonista — e assim é desenhada a segmentação sugerida (THUROW, 1975). Também preocupados em influenciar políticas públicas, os autores concluem que os esforços do governo para transformar o mercado de trabalho não deveriam focar somente o lado da oferta, de modo a alterar as características pessoais, como propõe a teoria do capital humano, mas também, e principalmente, o lado da demanda ou a estrutura das oportunidades de trabalho (THUROW; LUCAS, 1972).

Mais importante à discussão que nos concerne é a proposição central do modelo de competição por emprego: “as características do emprego, em oposição às características pessoais”, devem ser entendidas como “um dos determinantes básicos dos rendimentos do mercado” (THUROW; LUCAS, 1972, p. 2, tradução nossa). Essa conclusão é alcançada a partir da constatação de que, em muitos casos, a produtividade marginal simplesmente não pode ser calculada pelo empregador; quando essa inferência é possível, ela frequentemente envolve custos impeditivos, e, mesmo em casos em que a produtividade marginal pode ser facilmente estimada, ela pode não ser utilizada para determinar os salários (THUROW, 1975; THUROW; LUCAS, 1972).

Acompanhando indagação dos autores, se na maior parte dos casos as produtividades marginais não são usadas para estabelecer salários, que outros fatores os determinariam? Thurow e Lucas sugerem que a determinação salarial também depende de crenças dos trabalhadores a respeito de que valores, relativamente a outras remunerações, são considerados justos. Os autores partem da premissa, contrária à atomização da ortodoxia, de que as

preferências de um trabalhador não são independentes, mas que sim dependem das preferências dos demais — proposição semelhante àquela já defendida por Piore e Doeringer. Diferenciais salariais seriam dificilmente alterados, pois estariam condicionados à experiência e à história, e não à produtividade. Quanto maior for o tempo por quanto esses diferenciais existem, “mais eles condicionam as crenças dos trabalhadores a respeito do que constitui justiça e injustiça”, de modo que uma distribuição salarial fixa “pode simplesmente indicar que juízos do valor social de rendimentos relativos não mudaram no período considerado” (THUROW; LUCAS, 1972, p. 29, tradução nossa; THUROW, 1975).¹⁹

A terceira abordagem do mercado de trabalho segmentado aqui considerada comporta proposições de economistas radicais norte-americanos — entre os quais se encontram neo(pós)-marxistas. A segmentação do mercado de trabalho é entendida de maneira semelhante à perspectiva do mercado de trabalho dual; à essa segmentação, contudo, são atribuídas causas e origens distintas. Mais próximos da dialética marxista, sob a premissa de perene confronto entre classes, seus aderentes propõem que a segmentação do mercado de trabalho estaria intimamente relacionada às dinâmicas do próprio capitalismo. A segmentação seria não apenas conveniente, mas deliberadamente construída pela ordem econômica vigente. Proponentes da abordagem, como Reich, Gordon e Edwards (EDWARDS, 1979; EDWARDS et al., 1975; GORDON et al., 1986; REICH et al., 1973), afirmam que a segmentação do mercado de trabalho “surgiu e é perpetuada por ser funcional, isto é, por facilitar o funcionamento das instituições capitalistas”. A segmentação ajudaria a “reproduzir a hegemonia capitalista [...] [,pois] divide trabalhadores e previne potenciais movimentos de união dos trabalhadores contra empregadores” (REICH et al., 1973, p. 364, tradução nossa).

Partindo da premissa de que a homogeneização dos trabalhadores apresenta iminente risco à hegemonia capitalista, os autores sugerem que, “para enfrentar essa ameaça, empregadores promoveram ativa e conscientemente segmentação do mercado de trabalho a fim de ‘dividir e conquistar’ a força de trabalho” (REICH et al., 1973, p. 361, tradução nossa). São apontados diferentes tipos de segmentação: além do mercado interno com melhores salários e condições, descrito pela abordagem do mercado de trabalho dual, segmentações e antagonismos de gênero, raça, etnia e educacional também seriam construídos ou estimulados pela classe

¹⁹ Os autores apontam, além desses “fatores sociológicos”, os efeitos da distribuição dos custos de treinamento e do progresso tecnológico (ou a distribuição do conhecimento) como outros determinantes da distribuição de oportunidades de emprego — e, portanto, dos salários, segundo seu modelo — nos frequentes casos em que essa distribuição não corresponde à produtividade marginal (THUROW, 1975; THUROW; LUCAS, 1972).

capitalista com o propósito de dividir trabalhadores (BOWLES, 1973; GORDON et al., 1986; REICH et al., 1973).

No caso da educação, esses autores afirmam que o sistema educacional criaria “credenciais” como requisito de entrada para certos empregos. Empregadores atuariam para moldar instituições educacionais com esse propósito. Esses novos requisitos teriam ajudado a manter distinções em certa medida artificiais entre trabalhadores de fábrica e de escritório, além de promover, entre os últimos, grandes divisões entre semiqualeificados e aqueles com maior qualificação. As credenciais seriam, assim, entendidas como um recurso usado por empregadores para aumentar a legitimidade da organização social da produção. Essa “mentalidade credencialista” teria sido “criada no começo do século XX para perpetuar o conceito de posição social (*social rank*) em uma sociedade que cada vez mais se afastava de distinções de nascimento” (BOWLES, 1973, p. 352, tradução nossa; BOWLES; GINTIS, [1976]2001; REICH et al., 1973).²⁰

Esses mecanismos de segmentação consciente seriam reforçados e estimulados por “forças sistêmicas”. Com os diferentes ritmos de crescimento das empresas, por exemplo, as grandes corporações se diferenciariam das demais, de modo a originar um dualismo na estrutura industrial e nos padrões de salário, mobilidade e condições de trabalho. Outra força sistêmica estaria associada à emergência de novas tecnologias: empregadores deslocariam trabalhadores com determinadas capacidades produtivas para posições com tecnologias correspondentes a essas capacidades iniciais a fim de ampliar a distância entre esses trabalhadores e os demais (REICH et al., 1973). Outros economistas radicais, como Bowles e Gintis ([1976]2001), entendem, de modo geral, que não há qualquer determinismo tecnológico; a tecnologia, segundo eles, deve ser entendida como uma variável endógena, manipulada por empregadores para promover, antes do lucro, interesses de classe (CAIN, 1976).

Por diferentes meios, segmentações do mercado de trabalho ajudariam a explicar a falta de consciência de classe entre diferentes grupos de trabalhadores. Diferentemente das recomendações de políticas públicas de Piore e Doeringer (DOERINGER; PIORE, 1970), para quem deveria haver esforços para a transferência de trabalhadores em desvantagem para o setor primário, os economistas radicais recomendam retorno à homogeneização que existiria antes da segmentação do mercado de trabalho, entendida como “uma das principais barreiras à oposição anticapitalista unida entre trabalhadores” (REICH et al., 1973, p. 364, tradução nossa).

²⁰ A perspectiva credencialista também tem sido associada às teorias de sinalização e filtragem (FERNANDES, 2002), discutidas adiante.

De acordo com essa perspectiva, a dispersão salarial (e a segmentação do mercado de trabalho) não seria fruto de costumes ou valores sociais, tampouco da produtividade individual dos trabalhadores, mas dos interesses da classe capitalista. Curiosamente, há convergência com teorias neoclássicas no que respeita ao entendimento da distribuição salarial como algo endógeno ao sistema econômico — embora para a ortodoxia a segmentação seja decorrente de intervenções exógenas (EDWARDS, 1979; REICH et al., 1973).²¹

1.2.2. Desenvolvimentos: instituições sob o modelo ortodoxo

As abordagens do mercado de trabalho segmentado, conduzidas principalmente por pesquisadores norte-americanos, perderam força na década de 1990.²² A partir de meados dos anos de 1980, com crescente informatização e a disponibilidade de dados melhores e mais abundantes, houve uma “virada empírica” dos estudos econômicos, e abordagens teóricas entraram em declínio (BACKHOUSE; CHERRIER, 2017). Sobre a distribuição salarial, houve impressionante popularização da teoria do capital humano (BECKER, 1993c), cujas acessíveis variáveis independentes adequaram-se bem à propagação de novos métodos econométricos. Nesta seção, veremos como a teoria do capital humano se desenvolveu incorporando dimensões antes negligenciadas, também em função das limitações apontadas, bem como o percurso que levou instituições a serem novamente consideradas, dessa vez em aliança com o arcabouço neoclássico.

A teoria do capital humano passou a ser questionada logo junto às primeiras repercussões dos trabalhos de Mincer (1958), Schultz (1961) e Becker (1962). Contemporâneo desses autores, Lydall (1968, 1976) sintetiza críticas dirigidas à teoria: a ausência de explicações que dessem conta da parte da demanda, a restrição do modelo a variáveis educacionais e a validade de premissas referentes ao funcionamento do mercado e ao comportamento de firmas e trabalhadores. Segundo o autor, a teoria do capital humano seria combatida pela necessidade de que fossem aceitas, entre outras, as premissas de que “os

²¹ Abordagens do mercado de trabalho segmentado discutidas são por vezes associadas às perspectivas radical e neo(pós)-marxista (SMITH, 2003); outros trabalhos sugerem que parte de suas questões já seriam contempladas pela teoria neoclássica (FERNANDES, 2002). A variedade das abordagens parece impedir classificação precisa. Piore (1983), um de seus fundadores, reflete a respeito da classificação das teorias do mercado de trabalho segmentado, concluindo que elas não pertencem ao paradigma marxista e tampouco ao neoclássico. O autor sugere sua vinculação ao paradigma estruturalista — cujo enfoque, segundo ele, estaria em processos cognitivos resultantes não da esfera individual, mas da sociedade, de grupos sociais e das instituições (PIORE, 1983).

²² Em breve análise de menções ao termo em livros publicados em inglês na plataforma *Google Ngram Viewer*, verifica-se pronunciado declínio a partir dos primeiros anos da década de 1990 (MICHEL et al., 2011).

mercados de trabalho, educação e capital são perfeitos e estão sempre em equilíbrio, instantaneamente e ao longo do tempo, [e de que] as pessoas, com perfeito conhecimento sobre o futuro, tomam decisões completamente racionais” (LYDALL, 1976, p. 22, tradução nossa). O nível de qualificação de um trabalhador não poderia depender, segundo Lydall (1976), apenas de suas escolhas individuais; contextos familiares, socioeconômicos e institucionais também deveriam ser considerados.

Em que pese a pertinência das críticas, algumas das quais desenvolvidas pelas abordagens do mercado de trabalho segmentado, é importante sublinhar que proposições originais da teoria do capital humano, já reconhecendo parte de suas limitações, não ignoravam completamente outros fatores associados à determinação salarial. Mincer (1974a), por exemplo, admite que outras forças, como “fatores sociológicos”, podem afetar a distribuição da renda; essas forças, contudo, embora não fossem negadas, eram entendidas mais como restrições às escolhas que como hipóteses exclusivas. O autor reconhece insuficiências dos modelos de capital humano até então desenvolvidos, que também precisariam contemplar investimentos parentais nas crianças, principalmente na pré-escola, o papel de capitais genéticos e investimentos em saúde. Reconhecia-se, ainda, que a teoria carecia de análises sobre relações estruturais que envolvessem não apenas a oferta, mas também a demanda por investimentos em capital humano, além da relação entre origem familiar e rendimentos da geração seguinte. Também se admitia que a associação positiva entre rendimentos, variáveis de capital humano, habilidades e o *status* socioeconômico levantava “questões de causa e efeito que ainda precisam ser resolvidas” (MINCER, 1974a, p. 55, tradução nossa) — tema retomado no Capítulo 2.

Ainda que Becker aborde pouco a questão dos efeitos da origem familiar sobre os rendimentos individuais na primeira edição de *Human Capital* (1964), na segunda edição do livro, em resposta a críticas, um suplemento que discute essa questão passou a ser incluído (BECKER, 1975). Em capítulo inserido na terceira edição, publicada quase três décadas após a primeira, o autor observa que “nenhuma discussão sobre capital humano pode omitir a influência das famílias sobre conhecimentos, habilidades, valores e hábitos de suas crianças” — embora essa influência por vezes pareça simplificada: “Pais que espancam gravemente seus filhos causam danos permanentes, enquanto no outro extremo do espectro, pais solidários e firmes ajudam a motivar seus filhos” (BECKER, 1993c, p. 21, tradução nossa). Nesses e em outros trabalhos, a influência familiar permanece admitidamente limitada à “abordagem microeconômica otimizada”, de comportamento maximizador, preferências estáveis e mercados em equilíbrio (BECKER, 1989, 1993a, 1993c).

Embora o homem econômico, peça ilibada da perspectiva ortodoxa, tenha sido relativamente preservado, e que a questão da causalidade continue a ser criticada (ASHENFELTER et al., 1999; CECCHI, 2006), questionamentos a respeito do lado da demanda receberam respostas e desenvolvimentos da teoria neoclássica. Como observado, a demanda passou a ser explicada, principalmente a partir de Tinbergen (1975), pelo papel de mudanças tecnológicas, em entendimento que culminaria na alegórica corrida entre educação e tecnologia (ou globalização) (GOLDIN; KATZ, 2008; TINBERGEN, 1975).

Constatações a respeito do aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos nas últimas décadas do século XX, no entanto, levaram a questionamentos sobre o papel unívoco das forças de mercado. Os efeitos da tecnologia e da globalização explicavam apenas parcialmente esse aumento, e pouco diziam a respeito do *nível* da diferença de dispersão salarial entre países. Como esse nível não era explicado pela oferta de trabalhadores e suas qualificações, e tampouco pela demanda, era preciso olhar para as diferentes configurações institucionais que esses países abrigavam. A abordagem neoclássica precisava tornar-se relevante para o entendimento da desigualdade salarial em mercados de trabalho — cada vez mais — admitidamente imperfeitos. Com evidências crescentes a respeito dos efeitos de fatores externos sobre a distribuição salarial, modelos ortodoxos viram-se obrigados a se aperfeiçoar: as instituições tiveram de ser (re)consideradas (BLAU; KAHN, 1996, 1999; KATZ; AUTOR, 1999).

Principalmente a partir da década de 1990, multiplicaram-se trabalhos sobre dispersão salarial em países desenvolvidos que passaram a incorporar, no mesmo arcabouço das forças de mercado, instituições do mercado de trabalho — como a sindicalização, a negociação coletiva, o salário mínimo e regulamentações trabalhistas (e.g. ACEMOGLU, 2000; BLAU; KAHN, 1996; CARD; DINARDO, 2002; DINARDO et al., 1996; FREEMAN; KATZ, 1995; JAUMOTTE; BUITRON, 2020; KATZ; AUTOR, 1999; KRISTAL; COHEN, 2017; LEE, 1999; LEMIEUX, 2006a, 2008).²³ O interesse passou a ser explicar não apenas os determinantes da distribuição salarial em caso específico, no recorte de dado momento, mas também os motivos pelos quais em diferentes países são encontrados desigualdades e percursos tão distintos (BLAU; KAHN, 1999) — um dos problemas centrais desta tese, retomado nos

²³ Blau e Kahn (1999) concluem que a “explosão” de estudos que passaram a considerar instituições na década de 1990 é decorrente, além dos diferentes cenários observados em países desenvolvidos, de inovações em procedimentos metodológicos empíricos e da disponibilidade de microdados em grande escala. Boyer e Smith (2001) observam que a incorporação das instituições pelos modelos neoclássicos decorreu de longo percurso de questionamentos da tradição institucionalista, já discutido, e de outros modelos de determinação salarial, menos associados a essa tradição, explorados adiante.

próximos capítulos. Essas instituições têm assumido lugar proeminente entre determinantes da desigualdade salarial a ponto de ser observado, em alguns trabalhos associados à perspectiva ortodoxa, o emprego da abordagem “oferta-demanda-instituição” (e.g. CHUSSEAU; DUMONT, 2013; FREEMAN; KATZ, 1995; KATZ; AUTOR, 1999).

Com efeito, observa-se na literatura sobre a desigualdade salarial comparada, entre países desenvolvidos, não apenas crescente menção ao papel das instituições do mercado do trabalho: alguns estudos as têm apontado como fatores tão importantes quanto — ou mesmo mais importantes que — as forças de mercado (e.g. BLAU; KAHN, 1996, 2005; BROECKE et al., 2017; CARD; DINARDO, 2002; DINARDO et al., 1996; JOVICIC, 2016; LEE, 1999; PACCAGNELLA, 2014).

No entanto, deve-se observar que, embora tenham deixado de ser ignoradas pela abordagem neoclássica, instituições ainda são em muitos trabalhos entendidas de modo coadjuvante ou como simples ruído sobre os determinantes ortodoxos; como “impedimentos” ou “fricções” que distorcem o equilíbrio competitivo decorrente das funções de oferta e demanda. Para Fleetwood (2008), “o reconhecimento de que instituições existem e influenciam a operação dos mercados de trabalho não significa [...] que economistas do trabalho ortodoxos são capazes de analisá-las, e analisá-las adequadamente”. Segundo o autor, a “análise de ‘instituições’ oferecida [por esses economistas] tem sido extremamente inadequada” (FLEETWOOD, 2008, p. 3, tradução nossa).

De fato, em que pese a incorporação de variáveis associadas a instituições do mercado de trabalho, a versão “oficial” e amplamente aceita por órgãos internacionais para explicar o aumento da desigualdade em países desenvolvidos envolvia, ao menos até o fim do século XX, o aumento relativo da demanda por trabalhadores com maior qualificação — seja esse aumento decorrente de inovações tecnológicas ou da globalização de mercados. Por tão difundida, a essa hipótese alguns autores se referem como “consenso transatlântico” (ATKINSON, 1998, 1999; CORNIA, 1999).²⁴

Em suma, embora instituições sejam gradualmente incorporadas aos modelos ortodoxos, seu lugar jaz coadjuvante e seus efeitos sobre a dispersão salarial parecem se encontrar ainda sob suspeita. Como notam Katz e Autor (1999), a tensão entre “os papéis dos fatores de oferta e demanda e das forças institucionais sobre os salários perdura até hoje”

²⁴ Cunhado por Atkinson (1999), o termo consenso transatlântico — o “triunfo da oferta e demanda” como determinante de diferenciais salariais — refere-se ao modo como se tornou consensual o papel de um único mecanismo. O autor observa que essa visão se tornou amplamente influente para a formulação de políticas em instituições internacionais em ambos os lados do Atlântico, como o FMI e a OCDE. Contrário a essa perspectiva, Atkinson (1999) oferece proposição alternativa, explorada adiante.

(KATZ; AUTOR, 1999, p. 1464, tradução nossa). No que respeita a esta tese, mais importante é observar que a maior parte dos trabalhos neoclássicos que as tem incluído têm-se a instituições formais, cujo entendimento limita-se ao emprego de variáveis específicas de indicadores do mercado de trabalho, convenientemente mensuráveis. O papel de instituições informais, em sentido mais amplo, como parte do que virá a ser compreendido neste trabalho como convenções sociais, costuma ser por esses trabalhos completamente negligenciado.

De todo modo, conforme concluem Dinardo et al. (1996), as descobertas sobre a importância das instituições do mercado de trabalho estão “em concordância com análises que eram comuns antes do advento da muito disseminada ‘análise da produtividade marginal’ e do crescente foco em fatores ‘econômicos’, como a oferta e demanda” (DINARDO et al., 1996, p. 1040, tradução nossa). É a partir dessa incorporação das instituições, ainda que de modo limitado, que volta a ser trilhado caminho para compreensão da desigualdade salarial também por sua dimensão social, perspectiva que não a resume às forças de mercado e aos esforços e predicados individuais. Nesse percurso, veremos que a consideração a instituições pela ortodoxia talvez seja atualmente observada também graças a importantes transformações do pensamento econômico nas primeiras décadas do século XX.

1.2.3 Keynes, rigidez salarial e imperfeições do mercado

Os desafios impostos pela revolução keynesiana à teoria neoclássica, no amplo contexto da Grande Depressão, ajudaram a propiciar crescente consideração ao papel de instituições do mercado de trabalho sobre a determinação salarial (BOYER; SMITH, 2001; PEARCE, 1993). Ideias de Keynes e alguns desdobramentos associados a essas ideias, não necessariamente vinculados ao keynesianismo, são explorados a seguir. Não se trata de descrição exaustiva ou rigorosamente delimitada; a partir do recorte da questão distributiva, esta seção tem-se a abordagens que divergem, em diferentes medidas, da perspectiva ortodoxa. Se a tradição institucionalista, sobretudo com as abordagens do mercado de trabalho segmentado, discute como valores e preferências dos trabalhadores também são responsáveis pela determinação salarial, abordagens descritas a seguir mostram como as próprias empresas encontram razões, também negligenciadas pela ortodoxia, para estipular salários colidentes com o equilíbrio competitivo.

O principal ponto de contraste entre as visões neoclássica e keynesiana a respeito do mercado de trabalho envolve o desemprego: enquanto para a primeira o fenômeno é entendido

como um desequilíbrio, sendo desvios do pleno emprego apenas transitórios, a segunda sugere a possibilidade de equilíbrio em níveis inferiores ao pleno emprego. Se para neoclássicos o desemprego teria de ser tratado como uma aberração que as forças de mercado autorremediariam, para o autor britânico o problema seria resolvido com certa intervenção do Estado (KEYNES, [1936]2013; GREENWALD; STIGLITZ, 1987; PEARCE, 1993).

Segundo Keynes ([1936]2013), o desemprego seria explicado, entre outros pontos, pela rigidez da redução dos salários, que não responderiam ao excesso de oferta de trabalhadores. Embora se afirme que o autor não tenha tentado explicar essa rigidez, entendendo-a como um fenômeno exógeno dado (PEARCE, 1993; THUROW, 1975), Keynes ([1936]2013) sugeria que ela poderia ser derivada de fatores sociais: trabalhadores teriam profundas convicções a respeito dos salários relativos adequados entre diferentes ocupações, levando-os a resistir a mudanças que colocassem em xeque diferenciais salariais tradicionais (AGELL, 1999; AKERLOF, 2002; SOLOW, 1979b, 1980; TREVITHICK, 1976). Nos termos do autor, uma vez que a mobilidade do trabalho é imperfeita e que os salários não correspondem exatamente às produtividades das diferentes ocupações, “qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que consinta reduzir seu salário nominal em relação aos outros sofrerá uma redução *relativa* de seu salário real, o que é justificativa suficiente para que haja resistência a essa redução”. Assim, o interesse combinado de diferentes grupos de trabalhadores seria de “proteger seu salário real *relativo*” (KEYNES, [1936]2013, p. 14, tradução nossa, grifos originais) — o que explicaria não apenas a rigidez salarial, mas também a dificuldade para alteração de diferenciais salariais há muito estabelecidos.²⁵

Ainda na década de 1950, Rothschild (1954), inspirando-se em reflexões de Keynes, destacava as limitações de uma teoria dos salários “puramente econômica”.

For the single entrepreneur [...] or the single worker there will be little choice but so to accept a given situation. For them the economic analysis of adjustments to given demand and supply conditions will be more or less applicable. But employers or workers as social groups, acting as “political men” rather than “economic men”, will aim at fundamental changes. [...] It follows that a complete theory of wages will have to range over the whole economic and sociological field in order to give a full view of the wage problem (ROTHSCHILD, 1954, p. 173).

²⁵ Keynes observa que, por outro lado, reduções do salário real que afetam a todos os trabalhadores do mesmo modo, como resultantes da diminuição de seu poder de compra, não recebem resistência, a menos que alcancem níveis extremos (KEYNES, [1936]2013). Trevithick (1976, p. 327, tradução nossa) propõe-se a mostrar, explorando mais passagens de Keynes ([1936]2013), como a rigidez salarial é entendida pelo autor britânico como “produto de uma estrutura altamente rígida de diferenciais salariais”.

Embora não haja uma “teoria keynesiana” para a determinação salarial, a compreensão de que salários são determinados também fora do sistema econômico abriu caminho não apenas para o desenvolvimento de abordagens que enfatizariam a importância de instituições sobre a determinação salarial, mas também para análises que considerariam o comportamento das empresas e os efeitos de mercados com informação imperfeita, como veremos (PEARCE, 1993).

As proposições de Keynes encontraram outros caminhos a partir de meados da década de 1950. Sobrepondo-se à oposição entre economistas keynesianos e não-keynesianos, a “síntese neoclássica” instaurou visão quase consensual sobre a macroeconomia nas décadas seguintes: admitiu-se que o pleno emprego seria dificilmente encontrado sob o *laissez faire* e se acordou que, com o uso adequado de políticas fiscais e monetárias, premissas e previsões ortodoxas voltariam a ser relevantes (BLANCHARD, 1991; RUIZ-VILLAVARDE, 2019). Principal inaugurador do paradigma, Samuelson (1948, 1966) — para quem suas linhas gerais seriam aceitas “por todos, com exceção de uns poucos autores da extrema direita e da extrema esquerda” — afirma que a síntese neoclássica não representaria “nem a fé [neo]clássica de que o *laissez faire* deve, por si só, conduzir à estabilidade utópica, nem o pessimismo anterior à guerra, de que os princípios [neo]clássicos se tornaram inaplicáveis ao mundo moderno”. Segundo o autor, a síntese revelaria “como uma política monetária e fiscal adequada pode assegurar um ambiente econômico que ratifique as verdades da microeconomia” (SAMUELSON, 1966, pp. 286 e 488).

A respeito dessas “verdades da microeconomia”, é importante notar que a síntese neoclássica se apoiava no consenso de que decisões de indivíduos e firmas seriam racionais, e desse modo passíveis de serem estudadas por meio de métodos da microeconomia ortodoxa. Pelo lado keynesiano, admitiu-se que preços e salários não se ajustam rapidamente segundo o equilíbrio competitivo. Outras ideias centrais da teoria keynesiana, contudo, tiveram de ser conciliadas com postulados neoclássicos sobre o comportamento otimizador e perfeitamente racional (BLANCHARD, 1991).

Paradigma predominante desde meados da década de 1950, a síntese neoclássica entrou em declínio na década de 1970, também em função de sua incapacidade de prever a estagflação decorrente das crises do petróleo. A teoria passou a ser criticada tanto por economistas mais próximos da antiga ortodoxia como por aqueles que buscavam resgatar a relevância de

determinados postulados keynesianos (BLANCHARD, 1991; RUIZ-VILLAVERDE, 2019; PEARCE, 1993).²⁶

Entre esses últimos, há economistas que se opõem à síntese neoclássica enfatizando a necessidade de estudo aprofundado das imperfeições do mercado. Greenwald e Stiglitz (1987), por exemplo, afirmam que a síntese neoclássica, entendida por seus adeptos como um “artigo de fé”, negligenciaria questões fundamentais a respeito dos fracassos do sistema de mercado, como suas recorrentes recessões. Segundo Akerlof (2002), a síntese neoclássica, de caráter fundamentalmente *ad hoc*, destituiria da perspectiva keynesiana a ênfase em fatores sociológicos, como a reciprocidade, o senso de justiça e o *status* social. Especificamente a respeito do mercado de trabalho, no contexto das proposições construídas a partir dessas críticas, os modelos de salário eficiência e outras abordagens descritas a seguir questionam a leitura neoclássica da determinação salarial a partir da exploração das causas da rigidez salarial, “elemento central do legado keynesiano” (STIGLITZ, 1984, p. 58; GREENWALD; STIGLITZ, 1987).

Modelos de salário eficiência

Segundo os modelos de salário eficiência, os salários podem se dispor em lugares diferentes do presumido equilíbrio competitivo em função de decisões tomadas pelos empregadores. Desenvolvidas a partir da década de 1970²⁷, essas abordagens propõem que a produtividade dos trabalhadores depende dos salários que eles recebem; empresas teriam razões para pagar salários acima do valor de equilíbrio de modo a aumentar ou preservar sua produtividade — e, conseqüentemente, seus lucros. Enquanto no modelo neoclássico a qualidade do serviço trabalho, entendido como qualquer *commodity*, não é alterada quando o preço varia, os modelos de salário eficiência exploram razões pelas quais a produtividade do

²⁶ Sob a síntese neoclássica, o ensino da economia submeteu-se a certa esquizofrenia: microeconomistas passaram a criticar macroeconomistas por sua falta de rigor e fundamentação teórica enquanto macroeconomistas censuravam os primeiros pelo irrealismo e inadequação de suas teorias. De modo a promover reconexão entre as duas subdisciplinas, duas alternativas concorrentes apresentaram-se. A primeira, chamada nova economia clássica e pautada pelo princípio das expectativas racionais, busca compreender a macroeconomia a partir dos princípios racionais maximizadores de indivíduos e firmas, próprios da microeconomia (cf. LUCAS; SARGENT, 1979). A segunda perspectiva, em que se encontra parte das abordagens discutidas a seguir, pretende adaptar a microeconomia à macroeconomia, de modo a contemplar questões negligenciadas pela síntese neoclássica, como os efeitos da informação imperfeita e de mercados incompletos (GREENWALD; STIGLITZ, 1987).

²⁷ O trabalho de Leibenstein (1957) é por vezes apontado como a abordagem precursora (FIELDS, 2009; STIGLITZ, 1976).

trabalho seria influenciada pelo nível de remuneração (AKERLOF; YELLEN, 1986; FERNANDES, 2002; STIGLITZ, 1984).

Como o aumento de salários é entendido como um modo de aumentar a produtividade, em um cenário em que o salário de equilíbrio neoclássico, onde a oferta se iguala à demanda, é muito baixo, por exemplo, qualquer empresa teria a opção de elevar salários e, assim, seus lucros. Do mesmo modo, mesmo em contexto de excesso de oferta de trabalhadores, os salários poderiam não cair, contrariando a cartilha ortodoxa, pois as empresas poderiam inferir que, com sua redução, a produtividade também diminuiria. O salário eficiência, ou aquele que maximiza os lucros da empresa, portanto, pode não corresponder ao valor presumido pelo equilíbrio das forças de mercado (AKERLOF; YELLEN, 1986; GREENWALD; STIGLITZ, 1987).

Os modelos de salário eficiência frequentemente baseiam-se na premissa de que empresas possuem informação imperfeita a respeito das características e ações dos trabalhadores, que não poderiam ser adequadamente monitorados. Diferentes modelos de salário eficiência admitem variados meios pelos quais os salários influenciariam a produtividade. Simplificadamente, os modelos de *shirking* afirmam que maiores remunerações atuariam como incentivo para trabalhadores não burlarem ou se esquivarem de esforços explícita ou implicitamente contratados: o pagamento excedente seria mais vantajoso que os altos custos do monitoramento exigido para o desempenho esperado. A existência de salários acima do equilíbrio competitivo também é explicada pela redução dos custos da rotatividade da mão de obra (*turnover*). Outra razão envolve o argumento da seleção adversa, segundo o qual empregadores, desconhecedores da produtividade dos trabalhadores, ofereceriam salários mais altos para, presumivelmente, atrair candidatos mais hábeis (AKERLOF; YELLEN, 1986, 1990; FERNANDES, 2002; FOSTER; WAN 1984; GREENWALD; STIGLITZ, 1987; SHAPIRO; STIGLITZ, 1984; STIGLITZ, 1974, 1976, 1984).

A maior parte desses modelos supõe que esses procedimentos não são pontuais ou isolados, mas interdependentes e multiplicativos: os salários a serem pagos por uma empresa também dependeriam das remunerações despendidas por todas as outras. Assim, os modelos de salário eficiência ajudariam “a explicar por que certos distúrbios são amplificados como resultado das repercussões que eles induzem no sistema econômico, ao invés de serem atenuados”, como esperado pela teoria ortodoxa (GREENWALD; STIGLITZ, 1987, p. 125, tradução nossa).

Explorando motivos pelos quais haveria equilíbrio com empregadores pagando salários que excedem o valor determinado pelo mercado, os modelos de salário eficiência foram concebidos, fundamentalmente, como argumento para explicar o desemprego involuntário.

Com efeito, em que pesem importantes diferenças, ponto comum dos modelos é o interesse em oferecer “explicação convincente e coerente sobre o motivo pelo qual empresas podem achar que não é rentável cortar salários na presença de desemprego” (AKERLOF; YELLEN, 1986, p. 2, tradução nossa). O valor que as empresas economizariam com a possibilidade de redução de salários não compensaria o prejuízo decorrente da redução da produtividade dos trabalhadores (AKERLOF; YELLEN, 1986; FERNANDES, 2002; STIGLITZ, 1984).

Por se encontrarem focados no fenômeno do desemprego, os principais trabalhos em que esses modelos foram explorados desconsideram ou tratam colateralmente da desigualdade salarial. Em todo caso, a perspectiva fortalece a compreensão de que há outros mecanismos envolvidos na determinação de salários além das forças de mercado — à parte determinadas instituições formais do mercado de trabalho. De fato, há considerável diálogo e pontos de convergência entre os modelos de salário eficiência e a literatura institucionalista do mercado de trabalho segmentado, já discutida. Akerlof e Yellen (1986) lembram que teóricos do modelo de salário eficiência “não estão sozinhos em defender a visão de mercados de trabalho nos quais alguns empregadores pagam mais que o necessário para atrair mão de obra”, referindo-se ao primeiro segmento descrito por estudos sobre o mercado de trabalho dual (AKERLOF; YELLEN, 1986, p. 9, tradução nossa). No caso da perspectiva institucionalista, contudo, o salário se manteria acima do equilíbrio competitivo devido aos interesses dos trabalhadores, refletidos nos efeitos de determinadas instituições, enquanto nos modelos de salário eficiência a explicação derivaria da atuação das próprias empresas (FIELDS, 2009).

Informações assimétricas: a educação como sinalização

Outra perspectiva que concerne à distribuição salarial, menos associada ao keynesianismo, explora a ideia de que agentes econômicos dispõem de informações imperfeitas. Segundo a teoria ortodoxa, uma das condições para haver alocação ótima de recursos é a partilha das mesmas informações relevantes à transação econômica entre as partes envolvidas. Principalmente a partir da década de 1970, no entanto, diversos trabalhos passaram a questionar essa possibilidade, analisando os efeitos da vigência de informações assimétricas sobre o funcionamento dos mercados (LÖFGREN et al., 2002; RILEY, 2001). Entre as abordagens pioneiras sobre mercados com informação assimétrica, por voltarem-se especificamente ao mercado de trabalho, serão destacados os modelos de Spence (1973), Arrow (1973) e Stiglitz (1975).

Contrapondo-se a premissa central da teoria do capital humano, esses modelos supõem que a educação dos trabalhadores não corresponde diretamente à sua produtividade. De acordo com Spence (1973), como empregadores não teriam, *ex ante*, informações a respeito da produtividade de seus funcionários, os primeiros teriam de fazer uso de “sinais” emitidos pelos segundos, entre os quais a escolaridade. Empresas selecionariam e ofereceriam salários maiores a profissionais mais qualificados por entender que a aquisição dessa qualificação é menos custosa para os mais hábeis, e portanto mais presente entre eles; a escolaridade dos trabalhadores é assim entendida como um sinal de que seriam mais produtivos (SPENCE, 1973).

O esquema de Spence (1973) se retroalimentaria, segundo um mecanismo de *feedback*: após sucessivas experiências, os empregadores construiriam percepções de produtividade a partir dos sinais emitidos pelos trabalhadores e ofereceriam salários segundo essas percepções; os trabalhadores, por sua vez, cientes de que os salários corresponderiam a posse desses sinais, realizariam investimentos para lográ-los. Crentes de que os custos da posse dos sinais são menores para trabalhadores mais hábeis, os empregadores contratariam indivíduos que desses sinais dispusessem, realimentando o ciclo (SPENCE, 1973).

Argumento semelhante é sustentado por Arrow (1973). Seu modelo enfatiza menos a forma como trabalhadores utilizam a qualificação para sinalizar sua produtividade e mais o modo como a educação funcionaria como um mecanismo de filtragem (*screening*) a partir do qual empresas identificariam trabalhadores mais produtivos. Em modelo “bastante diferente da [...] ortodoxia do capital humano”, focado na educação superior, Arrow (1973) busca formalizar a visão expressa por sociólogos “de que o diploma serve primeiramente como uma medida (imperfeita) da capacidade de *performance*, e não como evidência de habilidades adquiridas” (ARROW, 1973, p. 194, tradução nossa).

As mesmas ideias são defendidas por Stiglitz (1975), quem, em passo adiante, discute implicações desse entendimento para a distribuição salarial.²⁸ A presença do mecanismo de *screening* faria com que trabalhadores mais hábeis fossem recompensados, pois, na ausência desse mecanismo, receberiam salários equivalentes à produtividade média do grupo em que se encontram. O interesse dos trabalhadores menos produtivos, por sua vez, na maior parte dos casos, seria de não haver o mecanismo de filtragem, pois assim poderiam receber salários equivalentes à produtividade média, possivelmente superiores à remuneração correspondente à

²⁸ O modelo de Arrow (1973), contudo, é mais radical na medida em que desconsidera qualquer efeito do sistema educacional sobre a produtividade (ARROW, 1973; SMITH, 2003). O modelo de Stiglitz (1975), embora descreva o mesmo mecanismo de filtragem, não implica necessária ausência dessa relação (STIGLITZ, 1975).

sua própria produtividade. Mais importante é a ideia de que, devido a esses efeitos, sob a atuação da filtragem — e, portanto, do sistema educacional, “a maior instituição de *screening* em nossa sociedade” — a desigualdade salarial, necessariamente, aumenta (STIGLITZ, 1975).

Tanto no modelo de Stiglitz (1975) como nos de Spence (1973) e Arrow (1973) a teoria do capital humano é questionada na medida em que a educação, e os investimentos para lográ-la, antes de corresponder diretamente à produtividade individual, atua como sinalização das habilidades dos trabalhadores, desafiando um dos principais tópicos do entendimento neoclássico sobre o mercado de trabalho (LÖFGREN et al., 2002; SMITH, 2003). Mesmo Becker (1975), um dos fundadores da teoria do capital humano, viu-se obrigado a responder à ascensão desses trabalhos, para os quais, segundo ele, “a educação seria, em grande medida, um dispositivo para filtrar pessoas mais hábeis para empregadores, e que, portanto, apenas uma pequena parte dos diferenciais salariais pela educação poderia ser atribuída à educação *per se*” (BECKER, 1975, p. 6, tradução nossa).

Os modelos discutidos, no entanto, bem como aqueles referentes ao salário eficiência, acompanham a premissa neoclássica do indivíduo atomizado, utilitário-maximizador, e continuam a supor que a qualificação dos trabalhadores reflete seus esforços e capacidades individuais (KANBUR, 2002; SMITH, 2003).²⁹ Stiglitz (1975), por exemplo, embora admita que “as diferenças na riqueza dos pais” tragam à tona importantes questionamentos, como a possibilidade de acesso à educação, dessa questão se esquivava, supondo que ela pode ser parcialmente separada da discussão sobre o sistema educacional como mecanismo de sinalização ou filtragem porque o “governo pode fornecer apoio à educação na forma de ‘*vouchers*’, permitindo que indivíduos façam uso da educação privada” (STIGLITZ, 1975, p. 294, tradução nossa).

De fato, se a educação atua fundamentalmente como sinalizador da produtividade, mas a qualificação continua a figurar como reflexo de capacidades individuais, há coerência na resposta de Becker (1975) em defesa da teoria do capital humano: “Ainda que a escolaridade também funcione [como sinalização], a importância dos retornos privados à educação não é afetada de nenhum modo” (BECKER, 1975, p. 6, tradução nossa).³⁰ Também nesse sentido, para alguns autores, como Smith (2003), “a hipótese de filtragem/sinalização, embora indique

²⁹ Embora o modelo de Arrow (1973) rejeite a qualificação como evidência da aquisição de habilidades, o autor deixa claro que, pessoalmente, acredita nessa relação, então refutada apenas por simplificação do modelo.

³⁰ O que é também admitido por Arrow (1973), quem por essa razão acredita que a “teoria do capital humano não está em total contradição” com os modelos de filtragem (*screening*) (ARROW, 1973, p. 194, tradução nossa).

que há aspectos credencialistas na educação, não ameaça minar fundamentalmente a teoria do capital humano” (SMITH, 2003, p. 138, tradução nossa).

Vinculados à hipótese de que o sistema educacional sinaliza ou filtra as reais capacidades dos trabalhadores (embora não necessariamente as produza), os modelos associados à informação assimétrica parecem negligenciar a possibilidade de que esse sistema ofereça informações incorretas sobre essas capacidades ou de que, em determinados casos, ele apenas traduza oportunidades detidas por determinados grupos sociais. Exploração dessa possibilidade é realizada pela perspectiva “credencialista”, comum em estudos sociológicos, e desenvolvida, como observado, por economistas radicais e (pós/neo)marxistas associados à abordagem do mercado de trabalho segmentado. O sistema educacional cumpriria papel de triar indivíduos de acordo com sua origem ou estrato social, fornecendo uma “credencial” para empregadores, que contratariam trabalhadores também em função de características não necessariamente associadas à produtividade — em visão marxista, com o objetivo de dificultar a identificação de classe. Contrária à premissa de agentes utilitário-maximizadores, essa perspectiva tem sido recebida com maior ceticismo pela ortodoxia (FERNANDES, 2002; SMITH, 2003).

Teorias da agência, seguro e torneio

Além dos modelos desenvolvidos sob o paradigma da informação assimétrica, outras abordagens que envolvem a determinação salarial foram construídas a partir do problema da informação imperfeita. Em direta oposição à teoria do capital humano, a teoria da agência propõe que estruturas salariais podem determinar, ao invés de refletir, a produtividade dos trabalhadores (NEAL; ROSEN, 2000). Originalmente desenvolvida por Ross (1973, 1974), a teoria centra-se no problema do principal-agente: tendo duas partes interesses divergentes, em contexto que envolve incerteza, mecanismos seriam utilizados para alinhar os interesses do agente aos do principal. A empresa (o principal) precisaria fornecer incentivos para trabalhadores (os agentes) em circunstâncias em que o interesse dos segundos pode não ser, e provavelmente não é, correspondente aos seus próprios objetivos.

Partindo da premissa de que não é possível verificar se trabalhadores se comportam de modo apropriado, a empresa estabeleceria, por exemplo, planejamentos de recompensa e punição para encorajá-los a comportamentos convenientes. Nesse exemplo, os salários iniciais podem ser menores que a produtividade dos trabalhadores e, posteriormente, excederem o valor

correspondente à sua produtividade, de modo a assegurar comprometimento e desempenho no decorrer de suas carreiras. Segundo a teoria da agência, o perfil de rendimentos durante o ciclo de vida do trabalhador estaria pouco relacionado com seu padrão de produtividade ao longo do tempo — esse perfil seria mais bem explicado pelos contratos, implícitos ou explícitos, que governariam a relação entre “principais” e “agentes” (EISENHARDT, 1989; SMITH, 2003; ROSS, 1974; WILLIS, 1986).

A teoria sugere, portanto, que a produtividade e os salários, sobretudo ao longo do tempo, não estão diretamente relacionados, contrariando a premissa neoclássica (SMITH, 2003). Inversamente à teoria do capital humano, que explicaria como decisões e talentos do trabalhador “geram uma distribuição de produtividades individuais que dão origem a uma distribuição de rendimentos, os modelos de agência descrevem como empresas escolhem uma distribuição de rendimentos para obter os níveis desejados de produtividade individual” (NEAL; ROSEN, 2000, p. 381, tradução nossa).³¹

Uma das premissas sobre as quais se apoia a teoria da agência é a de que empresas e trabalhadores possuem diferentes atitudes em relação ao risco: enquanto as primeiras teriam atitude neutra, os segundos seriam mais avessos ao risco (EISENHARDT, 1989; SMITH, 2003).³² Essa premissa, subjacente em outras teorias de distribuição salarial, é tratada como proposição central pelos modelos de seguro. Sendo trabalhadores mais avessos ao risco que seus empregadores, os primeiros buscariam formas de segurança contra flutuações salariais. Esses modelos partem da ideia de que empresas podem observar a produtividade da força de trabalho; os trabalhadores, não cientes de sua produtividade pessoal, não desejariam ser remunerados estritamente de acordo com sua produção *ex post*. Eles buscariam, ao invés disso, um seguro contra fatores aleatórios, fora de seu controle, que poderiam vir a afetar sua produtividade. Essa demanda por segurança levaria à equalização dos salários, que passariam a ter relação menor com a produtividade. Assim, de modo geral, a dispersão salarial seria mais comprimida em relação à distribuição das produtividades individuais (NEAL; ROSEN, 2000).

Por fim, de maneira oposta aos modelos de seguro, os modelos de torneio ajudariam a explicar a ampliação da dispersão salarial. Esses modelos assemelham-se aos modelos de

³¹ Importa observar que a teoria da agência abarca muitos outros campos além do mercado de trabalho. A oposição à teoria do capital humano, e mesmo a relação com a determinação salarial, não é diretamente abordada pelos trabalhos fundadores da abordagem, mas por desenvolvimentos nem sempre nomeadamente vinculados a ela (e.g. ALCHIAN; DEMSETZ, 1972; MEDOFF; ABRAHAM, 1981). Na ciência política, a teoria se origina com os trabalhos de Mitnick (1973, 1975), quem realiza interessante discussão a respeito de como determinadas instituições surgem e se desenvolvem ao redor do problema da agência.

³² Enquanto trabalhadores não conseguiriam diversificar prontamente seus ativos (na forma de capital humano), proprietários de outros tipos de capital teriam condições de diversificá-los mais facilmente, distribuindo riscos (SMITH, 2003).

agência na medida em que também propõem que a determinação salarial parte dos objetivos das empresas, e não da produtividade individual. Essa abordagem, pouco posterior às anteriores (GREEN; STOKEY, 1983; LAZEAR; ROSEN, 1981; NALEBUFF; STIGLITZ, 1983), baseia-se na premissa de que a possibilidade de promoção dos trabalhadores é um importante incentivo para o aumento de sua produtividade. Empresas estabeleceriam de antemão uma distribuição de rendimentos, oferecendo número determinado de posições com maiores salários, de modo a estimular a competição entre trabalhadores por essas vagas — e, conseqüentemente, por maiores salários. A seleção dos funcionários promovidos dependeria de um ranqueamento relativo, e não absoluto, de sua produção. Os trabalhadores competiriam entre eles, e não contra qualquer padrão fixado, tornando os salários resultado de um jogo não cooperativo. Quanto maior a diferença entre os salários das posições disponíveis, obtidas por meio da promoção, maior os esforços exigidos dos trabalhadores para alcançá-las (NEAL; ROSEN, 2000; SMITH, 2003).

Segundo os modelos de torneio, portanto, a dispersão salarial seria conveniente às empresas. A distribuição de rendimentos não corresponderia diretamente à produtividade individual, e sim ao esquema de estímulos utilizado pelos empregadores. Ao invés de refletir diferenças de produtividade, a dispersão salarial atuaria como uma ferramenta para extraí-la (NEAL; ROSEN, 2000; SMITH, 2003). Em que pesem suas limitações, bastante antes de se tornar proeminente a discussão sobre os altos rendimentos de CEOs e executivos, os modelos de torneio já discutiam razões pelas quais salários no topo costumam ser discrepantes, não associados à produtividade. Lazear e Rosen (1981) observam que esses salários “não necessariamente refletem a produtividade”, sendo determinados principalmente para induzir outros trabalhadores a “atuar adequadamente enquanto ocupam posições inferiores” (LAZEAR; ROSEN, 1981, p. 847, tradução nossa).

A desatomização do indivíduo

A maior parte dos modelos de salário eficiência, aderentes dos postulados de otimização e racionalidade perfeita, compreende a distribuição salarial com base no instrumental analítico ortodoxo; continuam a ser “neoclássicos em sua suposição de maximização individualista por parte de todos os agentes” (AKERLOF; YELLEN, 1986, p. 8, tradução nossa; FERNANDES, 2002). Do mesmo modo, na maioria dos trabalhos associados à informação imperfeita e à aversão ao risco, o indivíduo utilitário-maximizador continua a ser preservado (KANBUR,

2002). No mesmo período em que esses modelos foram desenvolvidos, no entanto, a atomização do indivíduo passou a ser questionada por abordagens desenvolvidas por Akerlof (1976, 1980, 1982, 1984) e Solow (1979a, 1979b, 1980, 1990).

Segundo Akerlof (1980), o comportamento competitivo, “individualista-maximizador”, nem sempre estaria presente nas transações entre trabalhadores e empregadores. Essas relações também seriam influenciadas por costumes sociais que levariam a comportamentos não maximizadores da utilidade ou do lucro. Ainda que economicamente “desvantajosos”, esses costumes persistiriam: seriam acatados não apenas por indivíduos que deles comungassem, mas também por aqueles que, embora céticos, temessem sanções sociais decorrentes de sua violação — especialmente a perda de reputação (AKERLOF, 1980).³³

A abordagem é desenvolvida pelo autor em trabalho posterior. Em uma variação dos modelos de salário eficiência, a primeira a fazer uso de um modelo explicitamente sociológico, Akerlof (1982) afirma que empresas poderiam pagar salários superiores ao nível de mercado e empregados poderiam produzir mais que o esperado graças a um mecanismo de “troca de presentes”. Trabalhadores despenderiam esforços adicionais como espécie de contra-dádiva à remuneração “excedente”. A partir de estudo de caso, o autor conclui que esse comportamento dependeria das normas vigentes entre os grupos aos quais esses trabalhadores pertencessem e da ideia de um “salário justo”, entendido não absoluta, mas relativamente a assalariados similares. A determinação de salários pela empresa levaria em conta a preservação dessas condições — e, conseqüentemente, de maior produtividade. O peso e a relação entre esses fatores comporiam razões pelas quais os salários frequentemente não seriam determinados apenas pelas leis de oferta e demanda (AKERLOF, 1982).³⁴

No mesmo período, Solow (1979a, 1979b, 1980, 1990) desenvolveu reflexões similares. Entre as razões para explicar por que os salários não se ajustam a previsões do equilíbrio competitivo, o autor aponta a constatação por parte das empresas de que os ganhos de curto

³³ Em trabalho anterior, Akerlof (1976) já discutia efeitos de costumes sociais em reflexão sobre diferentes exemplos a partir dos quais o equilíbrio competitivo no mercado de trabalho poderia ser distorcido. Nessas primeiras reflexões, contudo, o autor ainda sugeria que a persistência desses costumes deveria ser explicada por recompensas econômicas. Posteriormente, o autor observa que estudos de Becker (1971) e Arrow (1972) sobre discriminação racial foram os primeiros na economia a considerar o papel de costumes sociais sobre comportamentos dispendiosos, não maximizadores: a contratação de determinados indivíduos não obstante sua capacidade produtiva. Esses trabalhos, contudo, tratavam a questão ainda de modo incipiente; não discutiam os motivos pelos quais, a despeito de seus custos, esses comportamentos persistiam (AKERLOF, 1980).

³⁴ Em diálogo com a literatura sobre mercados de trabalho segmentados, Akerlof (1982) observa que seu modelo pode inferir a existência de dois mercados: no primário, vigorariam salários mais altos devido às normas da “troca de presentes”; no secundário, a ausência dessas normas levaria salários a serem determinados apenas pelo equilíbrio competitivo (AKERLOF, 1982). A ideia de “salário justo” e sua relação com eficiência e produtividade é desenvolvida em artigo posterior, ainda com base na teoria sociológica (AKERLOF; YELLEN, 1990).

prazo de uma redução salarial poderiam ser mais que compensados por custos ocultos de longo prazo: a perda de reputação decorrente dessa redução poderia levar trabalhadores a diminuir sua produtividade ou mesmo a cometer “descuidos que beirassem a sabotagem”; a fama de empregador ruim também poderia ocasionar o recrutamento de trabalhadores menos produtivos ou cujo desempenho viesse a ser comprometido (SOLOW, 1979a, p. 80, tradução nossa).

Posteriormente, essa perspectiva, até então sugerida como “peça de sociologia caseira” (SOLOW, 1979a), passou a ser mais bem desenvolvida. Em trabalho sobre abordagens alternativas à perspectiva ortodoxa para a compreensão do mercado de trabalho, e particularmente da rigidez salarial, Solow (1979b) sublinha a importância de modelos cuja motivação dos agentes não é “exclusivamente individualista”. O autor retoma a ideia de Keynes ([1936]2013), já discutida, de que trabalhadores teriam “profundas convicções” a respeito do salário apropriado para suas ocupações em relação às demais, o que os levaria a não medir esforços para impedir sua redução. Essa ideia permitiu o desenvolvimento e formalização de sua reflexão sobre o comportamento das empresas; a motivação para que elas evitassem perda de reputação, de modo a preservar a produtividade (SOLOW, 1979b).

De fato, Solow (1980) observa que os expoentes trabalhos neoclássicos de Pigou (1933, 1949) já admitiam, mesmo antes de Keynes ([1936]2013), a natureza idiossincrática do mercado de trabalho e sua segmentação: também em razão de fatores institucionais, nem todos os trabalhadores se encontrariam em situação de competição com os demais. Segundo Solow (1980), tal prévia admissão da segmentação pela ortodoxia, em grande medida ignorada por sucessores neoclássicos, tem grande importância “não apenas por limitar o escopo do papel da competição, mas porque sua difusão sugere — embora não possa provar — que hábitos e costumes desempenham grande papel sobre o comportamento do mercado de trabalho” (SOLOW, 1980, p. 4, tradução nossa).

Seminais, as reflexões “não propriamente econômicas” de Akerlof e Solow ajudaram a tornar crescentemente acatadas as ideias de que o mercado de trabalho deve ser entendido a partir de uma dinâmica própria; de que os postulados utilitário-maximizadores de indivíduos e firmas são notadamente insuficientes; e de que fatores sociais, e não apenas individuais, atuam sobre a determinação de salários. Segundo Akerlof (2007), essa compreensão já estaria presente nas proposições originais de Keynes, as quais, partindo da observação do comportamento humano e da experiência, pressupunham a atuação de “normas”. Simultaneamente individuais e sociais, essas normas, “a motivação desaparecida” dos modelos neoclássicos, deprenderiam

agentes econômicos que não podem ser reduzidos à maximização-utilitária (AKERLOF, 2007).³⁵

Esse entendimento não tem sido alcançado apenas por abordagens associadas ao keynesianismo e às imperfeições do mercado. Como observado, a tradição institucionalista, sobretudo com os modelos de mercado de trabalho segmentado desenvolvidos por Piore e Doeringer (PIORE, 1968, 1970; DOERINGER; PIORE, 1970) e Thurow e Lucas (THUROW; LUCAS, 1972; THUROW, 1975), trilhou percurso em direção semelhante. Como observam Boyer e Smith (2001), ao menos parcialmente em resposta à literatura institucionalista, “economistas neoclássicos têm começado a ampliar sua visão ‘*homo economicus*’ dos agentes econômicos como estreitamente autocentrados e autônomos, passando a incluir considerações a respeito do contexto e da interdependência social” de suas ações (BOYER; SMITH, 2001, p. 214, tradução nossa).

Por diferentes caminhos, críticas à perspectiva ortodoxa, de variadas intensidades e matizes, fizeram com que estudos econômicos passassem a reconhecer que entre os determinantes da desigualdade salarial precisam ser considerados os efeitos “do que pode ser descrito como convenções sociais” (SOLOW, 1980, p. 3, tradução nossa). É à natureza e ao papel dessas convenções que agora nos voltamos.

1.2.4 Convenções sociais

Reflexão elementar em estudos sociológicos (LINDBECK; SNOWER, 2001), a ideia de que indivíduos se comportam também em função da observação a normas ou convenções sociais — seja por temerem sanções oriundas de sua violação, pela premiação decorrente de sua obediência ou pelos sentidos e crenças a elas atribuídos — passou a ser considerada, após por muito tempo negligenciada, em diversos campos da economia no mesmo período em que Akerlof (1976; 1980; 1982; 1984) e Solow (1979a; 1979b; 1980; 1990) as incluíram em modelos de determinação salarial (GLAESER; SCHEINKMAN, 2000; HORST et al., 2007; MANSKI, 2000).

³⁵ Segundo Akerlof (2007, p. 11, tradução nossa), a inclusão dessas normas “traz a visão de Keynes sobre o comportamento econômico de volta à vida”. O autor faz a observação, que por este trabalho será continuamente reiterada, de que sugerir a vigência de preferências mais abrangentes não é o mesmo que negar a atuação de forças competitivas e de eventuais comportamentos maximizadores (AKERLOF, 2007).

Mesmo Becker, um dos responsáveis pela revolução do capital humano — e, portanto, pela hegemonia da perspectiva neoclássica sobre a distribuição salarial —, passou a defender a incorporação de fatores sociais na teoria econômica em trabalhos posteriores. O autor observa que economistas do século XIX atribuíam grande relevância a interações sociais, que passaram a ser largamente ignoradas nas funções de utilidade desenvolvidas no século XX (BECKER, 1974). O interesse do autor pelos efeitos dessas interações surgiu em seu já mencionado estudo sobre preconceito e práticas discriminatórias, que colocavam em xeque a ubiquidade da premissa do comportamento maximizador (BECKER, 1971).

Posteriormente, explica Becker (1974), “reflexões seguintes gradualmente me convenceram de que a ênfase de economistas mais antigos merecia ser levada muito mais a sério, pois interações sociais tinham significados que transcendiam em muito os casos especiais discutidos por mim e por outros” pesquisadores (BECKER, 1974, p. 1065, tradução nossa). Em trabalho que não aborda a questão distributiva, o autor incorpora um “entendimento geral” das interações sociais na teoria moderna da demanda do consumidor — explorando, entre outros pontos, comportamentos associados a relações intrafamiliares, à caridade e aos sentimentos de inveja e ódio —, com o objetivo de oferecer “testemunho persuasivo não só da importância das interações sociais, mas também da viabilidade de incorporá-las em uma análise rigorosa” (BECKER, 1974, p. 1066, tradução nossa).

Interações, fatores, normas ou convenções sociais têm sido descritas por estudos econômicos de diferentes modos. Akerlof (1980) define convenção ou costume social como um “ato cuja utilidade para o agente que o executa depende das crenças ou ações dos membros da comunidade” (AKERLOF, 1980, p. 749, tradução nossa). O autor aponta a presença dessa ideia em estudos econômicos desde Pareto (1935), quem já constatava que agentes econômicos “têm opiniões a respeito de como *devem*, ou de como *não devem*, se comportar; [ao mesmo tempo em que] possuem visões sobre como os outros *devem*, ou *não devem*, se comportar” (AKERLOF, 2007, p. 8, tradução nossa, grifo original). O cumprimento de normas sociais, segundo Akerlof, dependeria não apenas de sanções decorrentes de sua violação, sentido exógeno em que o termo é comumente entendido na economia, mas também do fato de que os indivíduos que a elas se sujeitam nelas acreditam. A função de utilidade sugerida pelo autor passa a incluir ações que admitem a perda de utilidade na medida em que essas ações se associam à obediência às referidas normas (AKERLOF, 2007; AKERLOF; KRANTON, 2010).

Para Lindbeck e Snower (2001) normas sociais implicam que “certo tipo de comportamento é esperado por outras pessoas e compelido por sanções que são de natureza social e não econômica”. A conformidade com essas normas seria recebida com aprovação,

status e orgulho, enquanto seu desvio acarretaria desaprovação, estigmatização e vergonha” (LINDBECK; SNOWER, 2001, p. 179, tradução nossa).

Ostrom (1990, 2000), em análises institucionalistas dedicadas a temas como governança de recursos comuns e ação coletiva, define normas sociais como “entendimentos compartilhados a respeito de ações que são obrigatórias, permitidas ou proibidas”. Segundo a autora, a especificação das normas a serem aprendidas “varia de uma cultura para a outra, entre famílias, e de acordo com a exposição a diversas [outras] normas sociais” (OSTROM, 2000, p. 144, tradução nossa). Além da censura social decorrente de agir em desacordo com normas sociais compartilhadas, Ostrom (2000) aborda o “custo intrínseco”, ou angústia, que acomete indivíduos que não observam convenções em que acreditam. Esse custo é entendido como culpa, quando inteiramente autoinfligido, ou como vergonha, quando o conhecimento do fracasso é conhecido por outros (OSTROM, 1990, 2000).

Glaeser e Scheinkman (2000) constataam que indivíduos agem também em função das ações das pessoas que os circundam e sugerem que tais relações sociais, entendidas como “interações não comerciais” (*non-market interactions*), ajudariam a explicar ampla gama de fenômenos não ou deficientemente compreendidos pela ortodoxia — de colapsos do sistema financeiro a variações de índices de criminalidade, passando por grandes recessões. Essas interações não comerciais, que os autores se incumbem de formalizar em modelo matemático, são por eles definidas simplesmente como relações entre indivíduos que não são reguladas pelo mecanismo de mercado (GLAESER; SCHEINKMAN, 2000).

Esses e outros estudos econômicos³⁶ têm compreendido interações sociais, de acordo com Manski (2000), a partir da ideia de que as decisões de um agente econômico afetam as decisões de outros agentes por meio de três canais: das restrições, mais familiar à perspectiva neoclássica; das expectativas, canal explorado por estudos da economia da informação; e das preferências, no qual se destacam trabalhos da teoria dos jogos. Segundo o autor, análises de interações sociais têm ampliado o escopo da teoria econômica não apenas nas áreas macro e microeconômica, mas também no campo da economia do trabalho (MANSKI, 2000).

³⁶ Muitos outros exemplos de estudos que destacam efeitos de interações sociais em diversas áreas da economia poderiam ser mencionados (e.g. BÉNABOU; TIROLE, 2006, 2007; ELSTER, 1989; YOUNG, 2008).

Convenções sociais e a desigualdade salarial

De volta à desigualdade salarial, a discussão sobre os efeitos de fatores sociais tem encontrado terreno fértil em estudos sobre o mercado de trabalho. As abordagens discutidas nas seções anteriores, de modo geral, partem da constatação de que preços no mercado de trabalho frequentemente não coincidem com o equilíbrio competitivo; de que as forças de mercado, sozinhas, não podem explicar a determinação de salários e o desemprego. Como observado, a partir da década de 1970, parte dessas abordagens passou a incorporar “processos de interação social” à compreensão da desigualdade, buscando respostas às constatadas limitações da ortodoxia (KAMBUR, 2002).

O mecanismo de mercado passou a ser entendido, sobretudo a partir dos trabalhos Akerlof (1976; 1980; 1982; 1984) e Solow (1979a; 1979b; 1980; 1990), como determinante insuficiente não apenas pela vigência de determinadas “fricções” — como restrição ao crédito, imperfeições de mercado, falhas de informação, incerteza, racionalidade limitada e instituições formais —, em parte exploradas por abordagens já discutidas, mas também pelos efeitos de interações sociais que, embora a essas fricções possam contribuir, delas não necessariamente dependem (AKERLOF, 2007).

Esses processos de interação social têm ascendido junto ao reconhecimento de que o comportamento de trabalhadores e empregadores não deve ser pautado exclusivamente pela maximização da utilidade e do lucro. Ponto a ser desde já sublinhado é que as leis de oferta e demanda, a qualificação dos trabalhadores e instituições formais do mercado de trabalho certamente cumprem, segundo entendimento desta tese, importante papel para explicar diferenciais salariais; no entanto, outros fatores, “não propriamente econômicos”, também os determinam, e não apenas de modo marginal ou construtivo. Recorrentemente sugeridos no percurso até aqui, muitas vezes colateralmente ou em entrelinhas, a esses fatores “não econômicos” nos referiremos preferencialmente como convenções sociais.³⁷ A opção pelo termo acompanha reflexão de Solow (1980) sobre motivos pelos quais o mercado de trabalho frequentemente não responde às forças de mercado.

³⁷ Neste trabalho, preferimos “convenções” a “normas” sociais, embora o último termo seja mais utilizado. Normas sociais parecem remeter mais diretamente a ideia de sanções, que por sua vez constituem apenas um dos aspectos da influência de fatores sociais sobre o comportamento de agentes econômicos, como observado. Os dois termos, no entanto, serão utilizados intercambiavelmente. No mesmo sentido é também utilizado o termo “forças sociais”, definido por Hicks (1955, p. 390, tradução nossa) como “forças não-econômicas”, sejam costumes ou qualquer outro princípio, “que afetam o que as partes da negociação salarial pensam sobre o que é justo ou certo”.

While I find several of the candidate hypotheses entirely believable, I am inclined to emphasize some that might be described as noneconomic. More precisely, I suspect that the labor market is a little different from other markets, in the sense that the objectives of the participants are not always the ones we normally impute to economic agents, and some of the constraints by which they feel themselves bound are not always the conventional constraints. In other words, I think that among the reasons why market-clearing wage rates do not establish themselves easily and adjust quickly to changing conditions are some that could be described as social conventions, or principles of appropriate behavior, whose source is not entirely individualistic (SOLOW, 1980, p. 3).

Solow (1980) afirma que importantes aspectos da distribuição salarial, considerando suas consequências sobre o desemprego, são mal compreendidos quando “insistimos em modelar a compra e venda do trabalho dentro de um conjunto de pressupostos cujo principal mérito consiste em ser muito bem adaptado aos modelos de compra e venda de tecidos” (SOLOW, 1980, p. 3, tradução nossa).

Na esteira de Akerlof e Solow, outros autores buscaram compreender o mercado de trabalho considerando convenções sociais. Lindbeck e Snower (1984, 1986, 2001) desenvolveram a teoria *insiders-outsiders*, voltada à explicação da rigidez salarial e do desemprego. Segundo a teoria, os trabalhadores em atividade (*insiders*) não permitiriam a redução de seus salários, o que impediria a contratação de outros trabalhadores (*outsiders*) em contexto de desemprego, preservando-o. A princípio, os salários não seriam reduzidos pelos empregadores devido aos custos envolvidos na substituição dos trabalhadores, os quais estariam cientes desses encargos no processo de negociação, e à atuação de instituições específicas do mercado de trabalho, como os sindicatos. Originalmente similar a outras abordagens sobre rigidez salarial, a teoria passou a incorporar explicitamente a atuação de convenções sociais, considerando a vigência de “normas sociais que impedem trabalhadores sem emprego de oferecer seus serviços por salários menores que aqueles recebidos pelos trabalhadores contratados, bem como contra a aceitação dessas ofertas pelas empresas” (LINDBECK; SNOWER, 2001, p. 179, tradução nossa).

Bernheim (1994), a partir da ideia de “conformidade” a normas sociais, afirma que preferências individuais devem ser entendidas também a partir da influência de fatores sociais. Esses fatores envolveriam, principalmente, a preocupação de indivíduos com seu *status* (popularidade, estima, respeito, aceitação), cuja promoção ou preservação seria socialmente recompensada. O autor sugere que seu modelo pode ajudar a explicar propriedades da determinação salarial: no exemplo que utiliza, empresas pagariam salários iguais a trabalhadores de um mesmo grupo, embora alguns sejam notadamente mais produtivos que outros. Empregadores evitariam atar remunerações a diferenças em produtividade

relativamente pequenas, pois os ganhos dessa ação não seriam compensados pelos custos morais envolvidos; eles optariam por recompensar apenas trabalhadores marcadamente proeminentes (e por punir somente aqueles flagrantemente inferiores) (BERNHEIM, 1994).

A importância de fatores sociais para a determinação de salários tem sido recorrentemente apontada por Atkinson (1998, 1999, 2013, 2015). Convencido de que o aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos era insuficientemente explicado pela ortodoxia,³⁸ o autor constata que o fenômeno está associado à crescente apropriação da renda pelos estratos superiores. Dedicando-se à análise de hipóteses alternativas, o autor passou a defender “o reconhecimento explícito do papel de convenções sociais [...] sobre a determinação de pagamentos” (ATKINSON, 1999, p. 2, tradução nossa).

Atkinson (1998) aponta três vias pelas quais convenções atuam sobre a determinação salarial. Segundo a primeira, o equilíbrio de diferenciais salariais no longo prazo seria de fato determinado pela oferta e demanda, mas convenções sociais imporiam resistência aos ajustes que levariam a esse equilíbrio, assentando “consequências duradouras” sobre a distribuição de salários. A relação entre costumes ou convenções e a rigidez salarial, como observado, foi frisada por Keynes ([1936]2013) e explorada por abordagens seguintes. A segunda via, que buscaria criar pontes entre convenções sociais e as forças de mercado, seria ilustrada por teorias que se dedicavam originalmente a explicar o desemprego involuntário. Os discutidos trabalhos de Akerlof e Solow são apresentados como exemplos (ATKINSON, 1998).

A terceira via, mais bem advogada por Atkinson (1998, 1999, 2015), argumenta que as leis de oferta e demanda, embora cumpram evidente papel, devem ser entendidas como fator que “apenas estabelece limites para possíveis diferenciais salariais”, de modo que “mudanças nesses diferenciais podem ser reflexos de mudanças em convenções sociais” (ATKINSON, 1999, p. 2, tradução nossa). Contrapondo-se à ortodoxia, Atkinson (2015) observa que “na análise de oferta e demanda dos livros-texto, o salário é determinado pela contribuição ao resultado, e nada mais”. Segundo o autor, as “forças de mercado, embora indiscutivelmente potentes, concedem espaço considerável para atuação de outros determinantes, e — mais fundamentalmente — os mercados operam dentro de um contexto social que influencia a distribuição da renda” (ATKINSON, 2015, p. 89, tradução nossa). Como observado, Lester

³⁸ Segundo Atkinson (1999), em fins do século XX observou-se “o triunfo da oferta e demanda” na discussão sobre determinantes de diferenciais salariais e seu aumento em países desenvolvidos. “Um fenômeno econômico de grande importância explicado por nada mais que curvas de oferta e demanda que são aprendidas por um estudante do primeiro ano”, explica (ATKINSON, 1999, p. 13, tradução nossa). Tal consenso, já observado, envolvia a ideia de que o crescimento da desigualdade salarial seria decorrente da mudança da demanda relativa de trabalhadores menos qualificados para trabalhadores mais qualificados — mudança ora explicada pela liberalização do comércio internacional, ora pela mudança tecnológica favorável à mão de obra mais qualificada (ATKINSON, 1998, 1999).

(1952) já sugeria que as leis de oferta e demanda apenas estabeleceriam limites para a dispersão salarial; é dentro desse intervalo que, segundo Atkinson (1998, 1999), convenções sociais, como noções de justiça e de equidade, atuam.

Ideia importante a ser destacada dentre as reflexões de Atkinson (1999) é que diferentes “normas de pagamento” podem explicar tanto diferenças na dispersão salarial entre países como mudanças em diferenciais salariais ao longo do tempo. Essas normas poderiam vigorar ora mais próximas de imperativos redistributivos, ora mais associadas à produtividade individual, a depender de circunstâncias históricas e institucionais (políticas governamentais, atuação de sindicatos, choques econômicos). O segundo momento ajudaria a explicar o aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos, associado a maior apropriação da renda pelos estratos superiores nas últimas décadas do século XX: sendo a desigualdade, “ao menos em parte gerada socialmente”, teria havido uma “inclinação (*tilt*) da relação salário/produtividade, afetando tanto os mais bem pagos como aqueles com menor remuneração; [...] uma mudança de norma de pagamento redistributiva para uma em que as forças de mercado são dominantes” (ATKINSON, 1999, p. 23, tradução nossa).

Mais recentemente, acredita Atkinson (2013), a Grande Recessão de fins da primeira década do século XXI teria contribuído para popularizar a constatação de que a determinação de salários não depende unicamente do mecanismo de mercado, abrindo espaço para a intervenção de governos na desigualdade salarial. “Cidadãos estão cada vez mais conscientes do fato de que o salário não é simplesmente um produto das forças de mercado, mas de que ele é influenciado por instituições e normas sociais que governam o comportamento de trabalhadores e empregadores” (ATKINSON, 2013, p. 7, tradução nossa).

Em suma, bastante influenciadas por Solow (1980, 1990), as reflexões de Atkinson têm ajudado a fortalecer constatação, crescentemente admitida, de que o mercado de trabalho não deve ser entendido como os demais: a determinação de salários não responderia às mesmas regras atribuídas aos mercados de tecido ou de leite.

[The supply-and-demand model] treats the labour market in the same way as the market for milk. The market for milk is typically a simple matter. We know where the dairy or the supermarket shelf is located, and we are pretty sure what is contained in the bottle [...]. The labour market is indeed quite different from the market for milk. Workers have to search for jobs; employers have to search for workers. Neither is sure what they are getting, and the relationship, once entered into, is in most cases less easily ended than simply going to a different supermarket. Taking a job is more than a cash transaction, and therefore the social context is of greater importance. In particular, as Solow says³⁹, the labour market “cannot be understood without taking

³⁹ Solow (1990, p. 3).

account of the fact that participants, on both sides, have well-developed notions of what is fair and what is not” (ATKINSON, 2015, p. 90).

Estudos sobre o mercado de trabalho também têm lançado mão da atuação de convenções sociais para explicar a manutenção de baixos rendimentos entre determinados grupos. Essas convenções estariam associadas não apenas a comportamentos discriminatórios (não maximizadores) de empregadores, explorados pela literatura neoclássica, mas também a práticas de afirmação de identidade entre membros de grupos minoritários. Austen-Smith e Fryer (2003, 2005), por exemplo, sugerem que estudantes negros norte-americanos se dedicariam menos aos estudos em função da obediência à norma de “não agirem como brancos”, tornando seus salários posteriormente inferiores aos de outros grupos.⁴⁰

Similarmente, Oxoby (2004), em trabalho sobre a subclasse (*underclass*) norte-americana, discute o “desejo inato de indivíduos por recompensas sociais não pecuniárias e o processo de adaptação psicológica que acompanha a vida em pobreza” (OXOBY, 2004, p. 727, tradução nossa). Segundo o autor, na medida em que o *status* é tradicionalmente vinculado à renda, indivíduos muito pobres não seriam considerados dignos e, como consequência, poderiam abandonar determinadas convenções sociais — como normas associadas à ética de trabalho ou ao objetivo de trabalhar duro para melhorar sua posição social —, engajando-se em outras formas de aquisição de *status*. Decorrente da sensação de dissonância em relação às normas sociais tradicionais, que os levaria a perseguir outras normas, esse “processo de adaptação psicológica” ajudaria a explicar o crescimento da subclasse — e, presumivelmente, da desigualdade salarial. Esse aumento da desigualdade, por sua vez, também contribuiria para comportamentos desviantes das normas sociais tradicionais (OXOBY, 2004).

Fator que tem evidenciado o papel de convenções sociais na literatura sobre a desigualdade, além da contribuição da crise econômica de 2008 apontada por Atkinson (2013), é a crescente percepção de singular apropriação dos rendimentos do trabalho pelos estratos superiores, principalmente nos Estados Unidos. A expressiva concentração salarial detida pelo 1% mais rico, que levou Atkinson (1998, 1999) a considerar o papel de fatores sociais, tornou-se tema de destaque no século XXI. Embora outras explicações há muito rondassem o fenômeno, passou a ganhar força a ideia de que mudanças em convenções sociais poderiam

⁴⁰ Os autores observam que essa constatação não é acompanhada pela sugestão de que indivíduos negros podem ser responsabilizados pela situação em que se encontram — como estudos associados à “cultura da pobreza”, controversos em outras ciências sociais, parecem sugerir (LAMONT; SMALL, 2008). A obediência a essas normas, observada em outros grupos minoritários, não seria própria de estudantes negros: “É transparente que esse comportamento é resultado de uma interação estratégica da qual qualquer grupo com as mesmas condições iniciais seria vítima” (AUSTEN-SMITH; FRYER, 2005, p. 572, tradução nossa).

ajudar a explicar o evidente fato de que imódicos salários de executivos não podem corresponder simples e diretamente à produtividade a eles presumida.⁴¹

Em análise da trajetória da desigualdade norte-americana, Piketty e Saez (2001) enfatizam “o papel de mudanças em normas sociais como potencial explicação” para a queda da fatia da renda do trabalho detida pelos estratos do topo — e da desigualdade salarial como um todo — observada na primeira metade do século XX, bem como para o retorno do movimento de concentração salarial verificado principalmente a partir da década de 1970, associado às remunerações de executivos (PIKETTY; SAEZ, 2001, p. 2, tradução nossa). Segundo os autores, tanto a diminuição como o aumento da desigualdade salarial teriam ocorrido de maneira demasiadamente abrupta para serem explicados por determinantes neoclássicos, como mudanças na demanda decorrentes de transformações tecnológicas (PIKETTY; SAEZ, 2001).

Acompanhando as reflexões dos economistas franceses, Krugman (2005, 2007) afirma que normas de equidade podem ter sido responsáveis pela convergência de rendimentos entre o New Deal e a Segunda Guerra Mundial nos Estados Unidos e que o aumento da desigualdade salarial nas últimas décadas pode estar associado ao esvaecimento dessas mesmas normas.

Much more than economists and free-market advocates like to imagine, wages — particularly at the top — are determined by social norms. What happened during the 1930's and 1940's was that new norms of equality were established, largely through the political process. What happened in the 1980's and 1990's was that those norms unraveled, replaced by an ethos of “anything goes”. And a result was an explosion of income at the top of the scale (KRUGMAN, 2005, p. 15).

Krugman (2005, p. 15, tradução nossa) observa que o enfoque das reflexões de Piketty e Saez (2001) sobre os salários do topo é “representativo de uma história mais ampla”, que estende a atuação de normas sociais a todo o mercado de trabalho.

⁴¹ Lydall (1976) já explorava a questão dos elevados salários de executivos, sugerindo como explicação os efeitos de características psicológicas especiais, às quais se referia como “fator D”. Vimos que Lazear e Rosen (1981) buscam explicar essas remunerações a partir do modelo de torneio. Frank e Cook (1996) afirmam que o aumento das grandes remunerações não é decorrente de mudanças em produtividade, mas sim de transformações na distribuição de oportunidades. Com menções colaterais a normas sociais, os autores exploram nova estrutura de recompensa (*winner-take-all*), “comum no entretenimento e nos esportes — onde milhares competem por um punhado de grandes prêmios no topo —, [que teria] permeado muitos outros setores da economia” (FRANK; COOK, 1996, p. viii, tradução nossa). Neal e Rosen (2000, p. 422, tradução nossa) observam que os modelos de capital humano não conseguem elucidar o fenômeno: não é possível “explicar facilmente os salários dos executivos do topo simplesmente como o produto de um talento excepcional para aprender novas habilidades”. Frydman e Sacks (2005, 2007) afirmam que o crescimento das remunerações de executivos está correlacionado com o aumento do tamanho das empresas, mas também destacam os efeitos da diminuição da tributação progressiva, determinada, segundo eles, também por normas sociais mais abrangentes. À concentração no extremo topo também se atribui os efeitos dos grandes rendimentos de celebridades, como em perspectiva sugerida por Rosen (1981).

Similarmente, Western e Rosenfeld (2011) afirmam que o mercado de trabalho está inserido (*embedded*) em uma economia moral, na qual diferentes normas de equidade podem reduzir a desigualdade de remunerações. Essa economia moral consistiria “em normas que prescrevem distribuição justa, institucionalizadas nas regras formais e nos costumes do mercado”, que seriam influenciadas, principalmente, pela sindicalização (WESTERN; ROSENFELD, 2011, p. 516, tradução nossa). Segundo os autores, os sindicatos, contrariamente à teoria ortodoxa, não atuariam sobre salários apenas como ameaça a empregadores que desejam minimizar custos, principal distorção de um mercado, de outro modo, competitivo. Nos mercados de trabalho modernos, argumentam, a sindicalização constituiria o principal fator a promover normas de equidade salarial. De acordo com Western e Rosenfeld (2011), o declínio dos sindicatos nas últimas décadas explicaria, ao menos tanto quanto mudanças na qualificação de trabalhadores, o aumento da desigualdade salarial nos Estados Unidos.⁴²

Ainda sobre o caso norte-americano, a partir da constatação de que a desigualdade salarial naquele país é maior que a de nações com desenvolvimento econômico semelhante, Stiglitz (2013) sublinha a insuficiência de explicações provenientes apenas das forças de mercado, destacando o papel de normas e instituições sociais que teriam favorecido os mais ricos em prejuízo do restante da população. Para o autor, a estrutura salarial de um país associa-se à sua coesão social, traduzida por relações de confiança mantidas por agentes econômicos. “A quebra de laços sociais e da confiança — observada em nossa política, em nosso setor financeiro e no ambiente de trabalho — tem, inevitavelmente, consequências sociais mais amplas” (STIGLITZ, 2013, p. 154, tradução nossa). Desde as últimas décadas do século XX, e com ainda maior vigor a partir da crise de 2008, essas relações teriam se deteriorado, junto à coesão social norte-americana, o que ajudaria a explicar a irrupção da desigualdade salarial naquele país. A importância de convenções sociais é por Stiglitz (2013) estendida a outras nações: “As sociedades mais igualitárias trabalham com mais afinco para preservar sua coesão social; nas sociedades mais desiguais, políticas governamentais e outras instituições tendem a fomentar a persistência da desigualdade” (STIGLITZ, 2013, p. 96, tradução nossa).

No mesmo período, o influente *Capital no Século XXI*, de Piketty (2014), embora tenha a dispersão salarial como questão secundária, também associa a aguda ascensão dos salários de executivos à atuação de normas sociais: “As desigualdades salariais avançaram bastante nos Estados Unidos e no Reino Unido simplesmente porque essas sociedades tornaram-se mais tolerantes às remunerações altíssimas a partir dos anos 1970-1980” (PIKETTY, 2014, p. 324).

⁴² Embora sejam sociólogos, incluímos Western e Rosenfeld (2011) nesta seção pelo diálogo direto de seu trabalho com premissas e estudos econômicos.

O autor observa que “a tendência é menos visível em outros países ricos [...], mas segue na mesma direção” (PIKETTY, 2014, p. 30).

Piketty (2014) observa que convenções sociais teriam efeitos não somente sobre a remuneração de executivos, mas também sobre “a aceitação social de determinado nível de remuneração pelos assalariados menos bem pagos da empresa e pela sociedade como um todo” (PIKETTY, 2014, p. 324). A obra do economista francês, em passo adiante, destaca a proposição, desenvolvida em capítulos seguintes, de que essas normas, longe de serem universais, variam amplamente em diferentes sociedades e ao longo do tempo.

[As] normas sociais dependem do sistema de crenças em relação à contribuição de cada um na produção da empresa e no crescimento do país. Levando em conta as enormes incertezas quanto a esse assunto, não é nada espantoso que tais percepções variem de acordo com a época e o país e dependam de cada história nacional. O ponto importante é que é complicado para uma empresa em particular ir de encontro às normas de um determinado país. Sem uma teoria dessa natureza, parece-me muito difícil explicar as grandes diferenças observadas entre os países no que tange às remunerações mais altas (PIKETTY, 2014, p. 324).

Piketty (2014) observa que o modelo teórico predominante, “fundado na ideia de que o salário é sempre perfeitamente igual à produtividade marginal do assalariado e depende, antes de tudo, de sua qualificação, contém inúmeras limitações” (PIKETTY, 2014, p. 299). Apartada a “ilusão da produtividade marginal”, fundamento central da compreensão neoclássica, abre-se espaço para o entendimento de que a desigualdade da renda do trabalho pode estar associada a configurações orquestradas pelas diferentes sociedades; o fenômeno da determinação salarial passa a ser entendido como uma construção social.

O principal problema da teoria da produtividade marginal é simplesmente que ela não nos permite levar em consideração a diversidade das evoluções históricas e das experiências internacionais. Para compreender a dinâmica das desigualdades salariais, é necessário estabelecer um papel para as diferentes instituições e regras que em todas as sociedades caracterizam o funcionamento do mercado de trabalho. Mais ainda do que outros mercados, o mercado de trabalho não é uma abstração matemática cujo funcionamento é inteiramente determinado pelos mecanismos naturais e imutáveis e pelas implacáveis forças tecnológicas: é uma construção social feita de regras e compromissos específicos (PIKETTY, 2014, p. 300).

Aqui convém observar, adiantando discussão realizada no Capítulo 3, que essas constatações sobre a determinação salarial se alinham com novo entendimento sobre a trajetória da desigualdade — entendimento que não mais a vincula a mecanismos endógenos ou espontâneos. Reflexões mais recentes sobre a dispersão salarial parecem já se assentar sobre a

premissa de que a trajetória da desigualdade não pode ser explicada por qualquer determinismo (PIKETTY; SAEZ, 2014a).

De fato, à parte a percepção sobre a concentração no topo, a compreensão de normas ou convenções sociais como determinantes da desigualdade salarial ascendeu em voga também devido ao malogro de previsões neoclássicas. Como veremos, assim como a hipótese de Kuznets (1955) — de diminuição da desigualdade em resposta ao desenvolvimento econômico —, previsões de que o percurso da distribuição salarial corresponderia, pelas forças de mercado, ao desfecho de uma corrida entre educação e tecnologia parecem tampouco terem se confirmado (MILANOVIC, 2016).

Piketty e Saez (2014b) constatam, em análise sobre trajetórias de países desenvolvidos, que “a corrida entre tecnologia e educação não é suficiente para explicar o aumento da desigualdade da renda do trabalho” (PIKETTY; SAEZ, 2014b, p. 2, tradução nossa). Segundo os autores, “mudanças na política tributária e normas sociais relacionadas à equidade de pagamentos provavelmente desempenham papel fundamental para determinar a desigualdade da renda do trabalho” (PIKETTY; SAEZ, 2014a, p. 842, tradução nossa).

A escola da economia radical, em perspectiva alternativa, também propõe entendimento do mercado de trabalho com base em interações sociais, a partir da já observada refutação à associação entre salário e produtividade. Em revisão dessa perspectiva, Zweig (2015) nota que a desigualdade salarial é discutida a partir do entendimento do mercado de trabalho como um conjunto de relações sociais, no lugar do encontro espontâneo de milhões de decisões individuais autônomas, tomadas por empregadores e trabalhadores, próprio da teoria neoclássica. Economistas radicais, contudo, afastam-se dos demais autores discutidos nesta seção na medida em que outros determinantes da distribuição salarial são pelos primeiros quase inteiramente refutados. Ademais, distanciam-se por sua compreensão dos mercados de trabalho, por eles resumidos a “mecanismos vitais no sistema de dominação e subordinação social característico da produção capitalista” (ZWEIG, 2015, p. 574, tradução nossa).

1.2.5 Sobre instituições e convenções sociais

É oportuno abrir breve parêntese sobre a relação entre convenções sociais e instituições. Parte dos estudos que passou a considerar a atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial as tem colocado no mesmo cesto de instituições formais do mercado de trabalho, ora tratando ambas do mesmo modo, ora separando-as como coisas demarcadamente distintas.

Embora se trate de campo sem taxonomias consolidadas, algumas distinções são possíveis. Definição de instituições “amplamente aceita por cientistas sociais” é oferecida por Hodgson (2004):

We may define institutions broadly as durable systems of established and embedded social rules that structure social interactions. The term ‘rule’ is broadly understood as an injunction or disposition, that in circumstances X do Y. Hence it includes norms of behaviour and social conventions, as well as legal or formal rules. By their nature, institutions must involve some shared conceptions, in order to make rules operative. According to this definition, systems of language, money, law, weights and measures, traffic conventions, table manners, firms (and all other organizations) are all institutions (HODGSON, 2004, p. 14).⁴³

As convenções sociais a que nos referimos são inequivocamente entendidas como instituições em seu sentido abrangente — algo evidente para as demais ciências sociais. Estudos econômicos, no entanto, comumente se referem a instituições e a seus efeitos considerando apenas instituições formais; no caso do mercado de trabalho: salário mínimo, sindicatos, regulamentação trabalhista, tributação, etc. Como observado, sobretudo a partir da década de 1990, essas instituições passaram a ser incorporadas pela ortodoxia em estudos sobre a desigualdade salarial desconsiderando, contudo, o papel de convenções sociais (instituições informais ou mais abrangentes).

Tão restrito entendimento do termo parece ser também fruto do processo que levou a economia a tornar hegemônicas algumas das principais premissas neoclássicas. A definição de Hodgson (2004) era comum aos antigos institucionalistas de começo do século XX, como Veblen, Commons e Mitchell, cujo entendimento do homem, a ser discutido ainda neste capítulo, se opunha aos postulados da então emergente escola neoclássica. Foi junto ao decaimento da tradição institucionalista, no pós-guerra, e à ascensão da dominância neoclássica, que o entendimento abrangente de instituições se perdeu (HODGSON, 2004).

Mais tarde, os chamados neoinstitucionalistas — entre os quais os Nobel laureados Coase (1984, 1998), North (1989, 1990, 1991, 1992) e Williamson (1985, 2000) —, mais próximos da ortodoxia, pouco fizeram para que instituições fossem, em seu sentido inclusivo, recuperadas. Nee e Swedberg (2008) observam que, apesar de a economia neoinstitucionalista ter contribuído significativamente para explicar a emergência e manutenção de instituições formais e sua relação com agentes econômicos, ela tem ignorado amplamente instituições

⁴³ Similarmente, Crawford e Ostrom (1995) as definem como “regularidades duradouras da ação humana em situações estruturadas por regras, normas e estratégias compartilhadas, bem como pelo mundo físico. As regras, normas e estratégias compartilhadas são constituídas e reconstituídas pela interação humana em situações frequentes e repetitivas” (CRAWFORD; OSTROM, 1995, p. 582, tradução nossa).

informais, como “convenções e normas de comportamento” (NEE; SWEDBERG, 2008, p. 799, tradução nossa).⁴⁴

À parte a discussão sobre o entendimento neoinstitucionalista, mais importante é a compreensão de que, ao menos no que respeita à desigualdade salarial, não deve haver, segundo propomos, oposição entre instituições formais do mercado de trabalho e convenções sociais, como se ambas consistissem em componentes passíveis de simples dissociação. Instituições formais, especialmente no caso do mercado de trabalho, dificilmente podem ser desvinculadas das demais. Admite Acemoglu (2000), por exemplo, em estudo que enfatiza o papel de mudanças tecnológicas sobre a desigualdade salarial, que ele “tem limitado a discussão [...] a sindicatos e salários mínimos, mas que pode haver outros fatores institucionais importantes”. Segundo o autor, “o declínio do papel desempenhado pelos sindicatos e dos salários mínimos pode ter sido causado por mudanças em normas sociais, que também podem ser responsáveis pelo aumento da desigualdade” (ACEMOGLU, 2000, p. 64, tradução nossa).

Sobre essa relação, o caso da tributação tem sido mobilizado. Frydman e Sacks (2005) e Levy e Temin (2007), por exemplo, afirmam que a tributação progressiva deve ser entendida como um fenômeno endógeno, que reflete convenções sociais presentes na sociedade em determinado período. Como a tributação “frequentemente reflete mudanças em normas sociais”, muito de seu entendimento é perdido quando alíquotas ou leis tributárias são analisadas isoladamente (LEVY; TEMIN, 2007, p. 28, tradução nossa).

Não faltam exemplos sobre como instituições formais são influenciadas por normas sociais mais abrangentes, bem como sobre os efeitos de instituições e políticas públicas sobre normas de equidade (e.g. FRYDMAN; SACKS, 2005; LEVY; TEMIN, 2007; PIKETTY, 2014; PIKETTY; SAEZ, 2014a, 2014b; RODGERS, 1992; STIGLITZ, 2013; WEISSTANNER; ARMINGEON, 2018), de modo que não parece ser “proveitoso analisar instituições individuais sem primeiro explorar sua interdependência” (RODGERS, 1992, p. 590, tradução nossa). A

⁴⁴ Embora autores neoinstitucionalistas não considerem apenas instituições formais, o neoinstitucionalismo concentra-se mais em determinadas instituições econômicas e políticas que em efeitos de convenções sociais mais abrangentes, sobretudo na comparação com os antigos institucionalistas. Contrariamente a seus colegas do início do século XX, eles buscam explicar as instituições a partir das interações individuais ao invés de compreender essas interações a partir de instituições (abrangentes) (HODGSON, 2004; RODGERS, 1992). De modo geral, a perspectiva neoinstitucionalista opõe-se criticamente aos institucionalistas antigos por acreditar que a teoria neoclássica não deve ser descartada, mas utilizada “para analisar o funcionamento das instituições e descobrir o papel que elas desempenham no funcionamento da economia” (COASE, 1984, p. 230, tradução nossa). Mais que questionar postulados do *mainstream*, sua primeira intenção é complementá-los (FLEETWOOD, 2008; NABLI; NUGENT, 1989; RODGERS, 1992). Deve-se observar que, mais recentemente, alguns autores neoinstitucionalistas, como Douglass North, passaram a defender entendimento mais abrangente das instituições, abandonando a rigorosa necessidade de eficiência (HODGSON, 2017).

relação entre instituições formais e convenções sociais, cara a importantes argumentos desenvolvidos por esta tese, será retomada em capítulos seguintes.

Em síntese

Por perspectivas menos e mais próximas da ortodoxia, reflexões sobre efeitos de fatores sociais sobre a determinação salarial são crescentemente observadas neste início do século XXI, também graças às diferentes contribuições das abordagens discutidas no percurso do pensamento econômico descrito até aqui. Mesmo influentes órgãos internacionais, como a Organização Internacional do Trabalho (OIT), têm questionado o postulado de que salários são, ou devem ser, determinados apenas pela oferta e demanda.

The ILO has long emphasized that “labour is not a commodity” and that, this being so, the price of labour cannot be determined purely and simply through the application of the rule of supply and demand [...]. As pointed out by Piketty⁴⁵, “the price system knows neither limits nor morality” (ILO, 2016, p. 2).

A literatura sobre a atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial, embora em ascensão, deixa em aberto importantes perguntas. Exploradas sobretudo em trabalhos sobre a desigualdade em países desenvolvidos, que papel desempenhariam normas sociais para explicar a dispersão salarial em países em desenvolvimento, como o Brasil? Abordadas com especial foco sobre grandes remunerações de executivos, que lugar teriam para a compreensão de aspectos da distribuição salarial para além da concentração no topo? Dadas as evidentes limitações e dificuldades próprias desse tipo de análise, de que meios dispomos para realizá-la? Por fim, é possível sugerir contornos e propriedades de convenções sociais particularmente associadas à extrema e persistente desigualdade brasileira? É a partir do próximo capítulo que dessas questões esta tese se aproxima.

Neste, importa encontrarem-se bem assentados o percurso do pensamento econômico que abriga a crescente consideração à atuação de convenções sociais e o que se pretende dizer quando lançamos mão deste termo. Em resumo, diferentes denominações são atribuídas ao que chamamos de normas ou convenções sociais. Sua propriedade central, no entanto, em todos os casos, envolve a ideia de que indivíduos não respondem somente às imposições da racionalidade e da maximização, e de que fatores sociais, e não apenas individuais, explicam a

⁴⁵ Piketty (2014, p. 6).

determinação salarial. Por fatores sociais, entende-se que o comportamento — em qualquer esfera das relações humanas, inclusa a econômica — não pode ser reduzido à dimensão individualista atomizada, preconizada pela teoria neoclássica, mas também por relações sociais, impositoras de expectativas, estímulos e coerções, reforçadas por hábitos, costumes ou tradições, próprias de um ser humano cuja sociabilidade é intrínseca.

Uma questão fundamental ainda precisa ser explorada. Sendo a economia o domínio próprio para o entendimento das ações relacionadas à “obtenção e ao uso de requisitos materiais para o bem-estar”, segundo a influente definição de Marshall ([1920]2013, p. 1), resta entender como surgiu e se tornou amplamente hegemônica a ideia de que o indivíduo pode ou deve ser atomizadamente compreendido em estudos econômicos. Que processo, ou caminho, levou a economia, em contraste com as demais ciências sociais, a assim considerá-lo? — a desprover suas ações dos efeitos de quaisquer interações com outros indivíduos. Em que medida seria correto afirmar que convenções sociais envolvem ações “não propriamente econômicas”?

1.3 O RETORNO DO INDIVÍDUO À SOCIEDADE

1.3.1 O *homo economicus*

In all the received formulations of economic theory, whether at the hands of English economists or those of the Continent, the human material with which the inquiry is concerned is conceived in hedonistic terms; that is to say, in terms of a passive and substantially inert and immutably given human nature. The psychological and anthropological preconceptions of the economists have been those which were accepted by the psychological and social sciences some generations ago. The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated, definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self-poised in elemental space, he spins symmetrically about his own spiritual axis until the parallelogram of forces bears down upon him, whereupon he follows the line of the resultant. When the force of the impact is spent, he comes to rest, a self-contained globule of desire as before (VEBLEN, 1898, p. 389).

Veblen (1898) faz cáustica descrição da compreensão do comportamento humano, então em franca difusão, que constituiria insumo fundamental da perspectiva posteriormente entendida como neoclássica. Nas últimas décadas do século XIX, os principais precursores da teoria marginalista, Jevons (1871), Walras (1874), Menger ([1871]2007) e Marshall (1890) “centraram sua análise em um indivíduo genérico isento de relações sociais, que busca atender

ao seu próprio interesse, e que se orienta invariavelmente por suas preferências subjetivas” (PRADO, 2001, p. 11).

Essa compreensão contrasta marcadamente com a leitura da ação humana realizada por outras ciências. Akerlof e Kranton (2010) observam que, em muitos campos da ciência social, pesquisadores enxergam o comportamento individual principalmente como resultado da socialização ao invés da simples agência deliberada. “Pessoas agem como agem, naturalmente e sem questionamentos, principalmente por hábito; elas são produtos de seu ambiente social e não estão cientes de que poderiam ter se comportado de maneira muito diferente”. Inversamente, afirmam, “o modelo econômico ortodoxo não considera a socialização; [...] quaisquer diferenças entre pessoas são vistas como diferenças idiossincráticas pessoais” (AKERLOF; KRANTON, 2010, p. 22, tradução nossa).

A premissa de perfeita racionalidade é contígua. Embora certamente se possa afirmar que o comportamento humano é racional, ao termo racionalidade podem ser atribuídos variados sentidos. A economia neoclássica lança mão de uma “definição arbitrariamente estreita da racionalidade”, que reduz toda ação individual ao autointeresse (SEN, 1977, p. 343, tradução nossa). A racionalidade, proposição tautológica da natureza humana, deturpa-se, assim, em delimitação conveniente à construção de modelos exequíveis. Como constata Sen (1997), com base nesse estreitamento do conceito de racionalidade, partes da economia moderna “tendem a classificar como ‘irracional’ qualquer comportamento que não seja — direta ou indiretamente — justificável em termos do autointeresse” (SEN, 1997, p. 749, tradução nossa).

Sob esse entendimento da racionalidade, a ideia de maximização também é reduzida pela economia ortodoxa à otimização do autointeresse. Explica Sen (1997) que a maximização — no caso em que o comportamento é nessa perspectiva considerado — não supõe a otimização. Enquanto esta última, um caso especial da primeira, consiste na opção pela *melhor* alternativa, a maximização, de modo geral, requer apenas a escolha de uma alternativa que não seja considerada inferior que qualquer outra — uma alternativa poderia ser elegível quando não se sabe se ela é pior que as demais (podendo ou não ser tão boa quanto as outras) (SEN, 1997).

Ruiz-Villaverde (2019) observa que todos os modelos construídos sob o guarda-chuva da teoria neoclássica partem da premissa de que agentes tomam decisões completamente racionais, otimizadoras. Diante de dadas informações (como um conjunto de alternativas), o “homem econômico” teria a habilidade de “analisar essas informações, de realizar todos os possíveis cálculos e de estabelecer uma ordem que lhe permite escolher a melhor alternativa para atender seus interesses” (RUIZ-VILLAVARDE, 2019, p. 19, tradução nossa). Tal formulação da racionalidade, de maximização reduzida à otimização, antes de refletir

constatações ou achados de campos que se dedicam à compreensão da ação humana, “faz frequente paralelo à modelagem da maximização na física” e em outras ciências naturais (SEN, 1997, p. 745, tradução nossa).⁴⁶

O “homem econômico” é caracterizado também por sua presumida universalidade. Ele não seria fruto de determinada sociedade ou época, mas estaria presente em todo tipo de evento, em qualquer tempo ou lugar (URBINA; RUIZ-VILLAVARDE, 2019). Bourdieu (2005) sublinha afirmação de Becker em aberta defesa de premissa que costuma se dispor implícita em estudos econômicos:

The economic approach is not restricted to material goods and wants or to markets with monetary transactions, and conceptually does not distinguish between major or minor decisions or between "emotional" and other decisions. Indeed, the economic approach provides a framework applicable to all human behavior — to all types of decisions and to persons from all walks of life (BECKER, 1981 apud BOURDIEU, 2005, p. 209).⁴⁷

O agente maximizador neoclássico, também em função das contribuições de Becker (e.g. 1962, [1964]1993b, 1971, 1976), de fato galgou caminhos para além dos “bens e desejos materiais”. À parte sua enorme influência sobre o entendimento da determinação salarial, já discutida, tópicos tão variados como discriminação racial, o funcionamento de organizações, empresas e contratos, criminalidade, dependência de drogas, casamento e relações familiares foram a partir desse agente explicados. Junto à descoberta de uma ferramenta de “explicação universal derivada de um princípio explicativo em si mesmo universal”, as preferências individuais passaram a ser exógenas, ordenadas e estáveis, sem gênese ou evolução (BOURDIEU, 2005, p. 209, tradução nossa).

Esse indivíduo atomizado e otimizador — um tipo de “monstro antropológico”, segundo Bourdieu (2005)⁴⁸ — não figura como premissa colateral; ele constitui elemento nuclear das abordagens ortodoxas. Pelo chamado “individualismo metodológico”, o indivíduo figura como unidade básica dos modelos neoclássicos, cujas análises sempre partem do comportamento

⁴⁶ Para discussão sobre origens e implicações da predominância das ideias reduzidas de racionalidade e maximização no pensamento econômico, ver Rubinstein (1998) e Sen (1977, 1997); para discussão mais recente, Urbina e Ruiz-Villaverde (2019).

⁴⁷ Presente na primeira edição de *A Treatise on the Family*, de 1981, esse trecho não se encontra disponível em edições posteriores, revisadas, da obra (e.g. BECKER, 1993a). A asserção, contudo, permanece tacitamente. Como observado, embora Becker (1974) defenda a necessidade de incorporar interações sociais em modelos econômicos, premissas neoclássicas sobre o comportamento humano continuam preservadas.

⁴⁸ Carregado de suposições “sociologicamente inaceitáveis”, o homem econômico é refutado por Bourdieu (2005) de maneira talvez demasiadamente enfática: “a mais extrema personificação da falácia acadêmica, um erro intelectualista ou intelectualocêntrico muito comum nas ciências sociais [...], pelo qual o acadêmico coloca nas cabeças dos agentes que ele está estudando [...] as considerações e construções teóricas que ele teve que desenvolver para explicar suas práticas” (BOURDIEU, 2005, p. 209, tradução nossa).

individual. “Todas as instituições sociais e fenômenos coletivos são tratados como abstrações hipotéticas, necessariamente derivadas das decisões individuais”. A economia neoclássica consolidou, desse modo, uma forma de análise que desconsidera a existência de “grupos de indivíduos ou classes sociais” (RUIZ-VILLAVÉRDE, 2019, p. 18, tradução nossa).

A partir dessa particular leitura da natureza humana, espécie de quintessência neoclássica, é construída a ideia de que o processo de produção, longe de ser uma organização social, decorre do direto resultado das trocas individuais (RUIZ-VILLAVÉRDE, 2019; URBINA; RUIZ-VILLAVÉRDE, 2019). Com base nessa leitura, “os salários, os lucros e as rendas passam a ser vistos como partes determinadas pelas interseções das ofertas e das demandas, em níveis que se igualam, sob a suposição de que a economia se encontra em equilíbrio, aos valores dos produtos marginais” dos fatores de produção (PRADO, 2001, p. 11) — é a partir dessa proposição que é desenvolvida a teoria de determinação salarial neoclássica, já discutida.

Esse sistema, o mecanismo de preços, é a base de modelos que, como tais, consistem em abstrações da realidade, embora não infiram necessário, ou rigoroso, realismo. De fato, o realismo das premissas teóricas importa pouco ao neoclassicismo, como conclui Friedman (1953b), desde que suas previsões sejam precisas.⁴⁹ Por essa via, a economia desenvolveu-se no século XX associando-se gradativamente a ferramentas quantitativas e distanciando-se, simultaneamente, das demais ciências sociais. Ainda na primeira metade daquele século, Knight (1921), professor de Friedman e um dos fundadores da Escola de Chicago, sublinhava bastante bem o entendimento da economia como ciência abstrata, exata e necessariamente não-realista.

Economics, or more properly theoretical economics, is the only one of the social sciences which has aspired to the distinction of an exact science. To the extent that it is an exact science it must accept the limitations as well as share the dignity thereto pertaining, and it thus becomes like physics or mathematics in being necessarily somewhat abstract and unreal. In fact it is different from physics in degree, since, though it cannot well be made so exact, yet for special reasons it secures a moderate degree of exactness only at the cost of much greater unreality. The very conception of

⁴⁹ Segundo Friedman (1953b), “hipóteses verdadeiramente importantes e significativas têm ‘premissas’ que são representações descritivas da realidade altamente imprecisas, e, de modo geral, quanto mais significativa uma teoria, mais irrealistas serão suas premissas (nesse sentido)” (FRIEDMAN, 1953b, p. 14, tradução nossa). Entre outros exemplos, Friedman recorre ao caso de um jogador de bilhar habilidoso: nada impediria que previsões excelentes fossem realizadas a partir da hipótese de que o jogador faz boas jogadas *como se* ele conhecesse complicadas fórmulas matemáticas. A confiança nessa hipótese não deriva da crença de que o jogador é realmente capaz de realizar esses cálculos; ela provém da crença de que, a não ser que ele consiga realizar boas jogadas, ele não poderia ser considerado, de fato, um jogador habilidoso. Analogamente, a convicção sobre o comportamento maximizador dos empresários não precisaria ser confirmada pela veracidade da premissa de que eles conseguem realizar complexas equações maximizadoras; a convicção provém da constatação de que, se não houvesse esse comportamento maximizador, a empresa iria à falência. Em ambos os casos, Friedman (1953b) refere-se a um processo de “seleção natural”.

an exact science involves abstraction; its ideal is analytic treatment, and analysis and abstraction are virtually synonyms (KNIGHT, 1921, p. 3).

Em suma, a perspectiva neoclássica construiu-se apoiando-se na presumida vigência de leis gerais, ou naturais, bem como em premissas sobre a natureza humana, que regeriam a economia e o comportamento dos agentes econômicos (FLEETWOOD, 2008; RUIZ-VILLAVARDE, 2019).

A concepção individualista racional-otimizadora neoclássica, bem como a abordagem metodológica que a abriga, evoca direta objeção à hipótese da atuação de convenções sociais — sobre a determinação salarial, no recorte deste trabalho. Mesmo nos crescentes casos em que a relevância dessa atuação é admitida, essa concepção, por tão basilar à ortodoxia, é frequentemente preservada. Elster (1989) nota que, para muitos economistas, “uma reação instintiva à alegação de que as pessoas são motivadas por normas não racionais seria que, em inspeção mais próxima, essas normas se revelariam disfarçadas, ultra sutis expressões ou veículos do autointeresse”. Segundo essa visão, as normas existiriam justamente para promover o interesse próprio, ainda que eventualmente sejam cumpridas para o esquivamento de sanções (ELSTER, 1989, p. 105, tradução nossa).

Essa constatação, no entanto, como ainda será discutido, é estranha à grande parte da teoria social (BOURDIEU, 2005). Sem a necessidade de recorrer a postulados sociológicos, parece evidente que seguidores de determinada norma ou convenção social a respeitam mesmo quando seu cumprimento se opõe ao autointeresse. Elster (1989) lembra que Max Weber já observava que uma norma social não é como um táxi do qual o passageiro pode desembarcar segundo sua vontade. Em determinada situação, seguir uma norma social pode ser útil, mas isso não quer dizer que sempre será útil segui-las; menos ainda que elas existem somente por serem úteis (ELSTER, 1989).⁵⁰

Deve ser observado que aqui abordamos descrição geral, e em parte arquetípica, da perspectiva neoclássica — naturalmente desenvolvida e reiteradamente criticada por correntes heterodoxas. A maior parte dos questionamentos reconhecidos ou incorporados pela ortodoxia, no entanto, não tem por alvo as premissas sobre o comportamento humano, mas a facticidade da perfeita onipresença dessas premissas diante de variadas restrições — entre as quais por vezes figuram convenções sociais (e instituições, de modo geral). Embora características realistas sejam consideradas em variados modelos neoclássicos, elas compõem, de acordo com

⁵⁰ A reflexão de Elster (1989) não descarta o autointeresse e sua influência sobre normas sociais; apenas reitera que a esse autointeresse normas sociais não podem ser reduzidas.

Ruiz-Villaverde (2019), “hipóteses auxiliares de secundária importância”. Quando autores neoclássicos “fazem tentativas de verificação ou refutação em trabalhos aplicados, as hipóteses básicas, como de retornos decrescentes ou do comportamento maximizador, nunca estão sujeitas à refutação” (RUIZ-VILLAVARDE, 2019, p. 18, tradução nossa). A natureza do homem, tal como pela teoria neoclássica concebida, é, via de regra, preservada. A perspectiva neoclássica continua a ser baseada e estruturada ao redor da noção do “homem econômico” (URBINA; RUIZ-VILLAVARDE, 2019).⁵¹

Como resultado, a economia, entendida pelas proposições centrais da teoria neoclássica, configura-se como uma perspectiva não social que ignora a ordem social de que ela depende (HENRY, 2012). Talvez não seja desmedida a asserção de que ela, sob esses princípios, tenha deixado de ser uma ciência social, tornando-se uma ciência do comportamento individual (RUIZ-VILLAVARDE, 2019).

Ainda que ubiquamente difundida, chegando a quase se mesclar com a perspectiva econômica, a ideia de que o homem deve ser entendido como átomo independente, cujo comportamento jaz alheio a qualquer história ou estrutura, longe de ser própria da economia, ou concebida junto a seus primeiros alicerces, deve ser entendida como um produto, artificial e posterior, de determinada conjuntura. É a circunstancialidade desse constructo — contrária à sua presumida essencialidade — que as seções seguintes se dedicam. O incorreto entendimento das ciências econômicas como sua vertente neoclássica começa pela suposição, reforçada pelo mesmo epíteto, de que essa variação é simples desdobramento da escola clássica: um desenvolvimento necessário das ideias cardeais dos fundadores da economia. Observaremos que devem ser apontadas importantes distinções entre ambas as perspectivas; distinções que se tornam especialmente nítidas quando é observada a questão distributiva.

1.3.2 De volta aos clássicos

O homem econômico defendido pela tradição neoclássica, que se opõe diretamente à atuação do que chamamos de convenções sociais, não surge com a economia e não é à ela inerente. Premissas do entendimento neoclássico, no entanto, costumam ser estendidas às ciências econômicas desde suas origens, encontrando na agência autointeressada e na mão

⁵¹ Ruiz-Villaverde (2019) observa que, apesar da crescente insatisfação com a teoria ortodoxa, mesmo dentro do *mainstream*, “praticamente todos os modelos econômicos ensinados nas universidades partem da premissa da racionalidade perfeita”, por exemplo (RUIZ-VILLAVARDE, 2019, p. 19, tradução nossa).

invisível descritas por seu pai fundador seus principais pilares (ELSTER, 1989; POLANYI, [1944]2001; URBINA; RUIZ-VILLAVERDE, 2019).

Adam Smith, no entanto, parece defender compreensão bastante mais abrangente da natureza humana. Em *Teoria dos Sentimentos Morais*, obra originalmente publicada em 1759 — e alvo de sucessivas correções e incrementos até sua última edição, de 1790 —, Smith sugere que o comportamento individual, longe de ser determinado apenas pelo autointeresse, responderia ao parecer de um juiz que todos guardam em si.

We endeavour to examine our own conduct as we imagine any other fair and impartial spectator would examine it. If, upon placing ourselves in his situation, we thoroughly enter into all the passions and motives which influenced it, we approve of it, by sympathy with the approbation of this supposed equitable judge. If otherwise, we enter into his disapprobation, and condemn it (SMITH, [1790]1984, p. 110).⁵²

O comportamento individual seria determinado também pelo juízo desse espectador imparcial, que nos obrigaria a imaginar como outras pessoas julgariam nossas ações. Embora a ação autointeressada constitua parte do motivo para a ação, ela é necessariamente ajustada por esse julgamento. O processo é mais bem explicado nos termos do próprio autor:

When I endeavour to examine my own conduct, when I endeavour to pass sentence upon it, and either to approve or condemn it, it is evident that, in all such cases, I divide myself, as it were, into two persons; and that I, the examiner and judge, represent a different character from that other I, the person whose conduct is examined into and judged of. The first is the spectator, whose sentiments with regard to my own conduct I endeavour to enter into, by placing myself in his situation, and by considering how it would appear to me, when seen from that particular point of view. The second is the agent, the person whom I properly call myself, and of whose conduct, under the character of a spectator, I was endeavouring to form some opinion. The first is the judge; the second the person judged of (SMITH, [1790]1984, p. 113).

Em contraste com a concepção do egoísmo moral hobbesiano e com a simples racionalidade do interesse próprio, Smith ([1790]1984) acredita que os sentimentos morais de aprovação e desaprovação em relação a outros indivíduos, decorrentes de um julgamento interno, “fundam-se nas paixões mais fortes e vigorosas da natureza humana”. Esses sentimentos, “embora possam ser de algum modo deturpados, não pode[ria]m ser inteiramente pervertidos” (SMITH, [1790]1984, p. 200, tradução nossa).

⁵² Central para a teoria moral de Smith ([1790]1984), o conceito de simpatia não deve ser entendido como altruísmo ou benevolência, mas como a correspondência de sentimentos entre a pessoa diretamente afetada e aquela que a observa atentamente, seu espectador.

A qualidade de não ouvir apenas o autointeresse, embora entendida como faculdade inata, própria a todos os homens, é necessariamente construída pela vida em sociedade. Novamente acompanhando Smith,

Were it possible that a human creature could grow up to manhood in some solitary place, without any communication with his own species, he could no more think of his own character, of the propriety or demerit of his own sentiments and conduct, of the beauty or deformity of his own mind, than of the beauty or deformity of his own face. All these are objects which he cannot easily see, which naturally he does not look at, and with regard to which he is provided with no mirror which can present them to his view. Bring him into society, and he is immediately provided with the mirror which he wanted before. It is placed in the countenance and behaviour of those he lives with, which always mark when they enter into, and when they disapprove of his sentiments; and it is here that he first views the propriety and impropriety of his own passions, the beauty and deformity of his own mind. [...] Bring him into society, and all his own passions will immediately become the causes of new passions. He will observe that mankind approve of some of them, and are disgusted by others (SMITH, [1790]1984, p. 110).

O espectador imparcial, “o homem dentro do peito, grande juiz e árbitro da conduta” (SMITH, [1790]1984, p. 130, tradução nossa), dificilmente pode ser desassociado dos olhos da sociedade. A sociedade passa a ser entendida como um espelho por meio do qual o homem toma consciência dele mesmo como agente moral (BERRY, 2003; CERQUEIRA, 2006). Os inescapáveis efeitos do julgamento desse árbitro social internalizado sobre o comportamento individual pressagiam, em certo sentido, o que, muito mais tarde, a sociologia viria a chamar com Durkheim ([1895]1982) de fato social.⁵³

De fato, a influência daquilo que economistas desde as últimas décadas do século XX se esforçam para resgatar ante a ortodoxia como normas ou convenções sociais é por Smith ([1790]1984) amplamente reconhecida. O senso de dever, ou o respeito a regras de conduta, é entendido pelo autor como “um princípio de maior importância na vida humana, e o único pelo qual a maior parte da humanidade é capaz de dirigir suas ações” (SMITH, [1790]1984, p. 161, tradução nossa).

Esse entendimento do pensamento de Smith — na emergência da economia moderna —, embora relativamente inusual para o *mainstream* econômico (CERQUEIRA, 2006), longe de figurar isolado, encontra-se bem situado no contexto do iluminismo escocês, que então rompia com o individualismo contratualista: a explicação da sociabilidade humana como decorrente de escolhas individuais ou de um cálculo racional de custos e benefícios é refutada.

⁵³ Durkheim ([1895]1982), p. 52, tradução nossa) entende por fatos sociais, o objeto da sociologia, “maneiras de agir, pensar e sentir externas aos indivíduos [no sentido de não estarem presentes apenas neles] e dotadas de um poder de coerção pelo qual elas exercem controle sobre eles”.

A sociabilidade, não entendida como construção da deliberação individual, seria algo inerente aos indivíduos, premissa e objeto das análises dos iluministas escoceses (BERRY, 2003; OZ-SALZBERGER, 2003; CERQUEIRA, 2006, 2010).

De acordo com Berry (2003), na oposição entre as perspectivas sociológica/institucional e racionalista/individualista, os iluministas escoceses (entre os quais, além de Smith, David Hume, John Millar e Adam Ferguson) associam-se à primeira; as explicações individualistas seriam por eles consideradas simplistas e enganosas, pois “removem indivíduos de seu contexto social e, sendo os humanos naturalmente sociais, essa remoção constitui uma distorção” (BERRY, 2003, p. 251, tradução nossa).

É preciso sublinhar que não se pretende dizer que, para Smith, o comportamento individual — e os julgamentos morais, de modo geral — seja mero reflexo das normas sociais predominantes, ou que a razão, sobre esse comportamento, não cumpra qualquer papel (BERRY, 2003; CERQUEIRA, 2010). Tampouco se deve inferir que em *A Teoria dos Sentimentos Morais* a busca pelo autointeresse não seja por Smith abordada, e muito menos que essa busca seja por ele considerada nociva. Pelo contrário: na obra são explorados casos em que o empenho em progredir economicamente é pela sociedade aplaudido — e seu descaso, repudiado (SMITH, [1790]1984). Mas o elogio dessa busca deve ser mais bem entendido como reflexo dos valores daquela sociedade, naquele tempo, que como descrição definitiva da natureza humana.⁵⁴

O “homem econômico” e as origens da economia são amplamente associados a Smith graças à colossal influência de *Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, publicada em 1776.⁵⁵ Em sua *magnum opus*, contudo, Smith não tem como principal objetivo discutir a natureza do homem; a obra é, antes de tudo, propositiva: oferece uma teoria para o crescimento econômico, discute caminhos e propostas para a prosperidade de uma nação (AVILA, 2014; FRITSCH, 1984).⁵⁶

É certo que a ação autointeressada ocupa lugar proeminente na obra, mas não por seu lugar como descrição da natureza humana e sim por constituir, quando livre de amarras, o meio pelo qual a prosperidade nacional seria mais bem alcançada; indivíduos não precisariam lançar-se em outros motivos, que não buscar sua própria prosperidade material, para que a ordem

⁵⁴ Concordamos com Berry (2003) e Mueller (2016) no entendimento de que jaz implícita na teoria de Smith a ideia de que o espectador imparcial, embora presente em todos os indivíduos, não abriga juízos universais e imutáveis. De acordo com Berry (2003, p. 253, tradução nossa), os julgamentos morais a que Smith se refere são “o produto socializado de uma sociedade particular”.

⁵⁵ Dezessete anos após a primeira edição de *Teoria dos Sentimentos Morais*.

⁵⁶ Ademais, observa Kerstenetzky (2006), a obra aponta justificativa normativa para o livre mercado, que seria capaz, segundo seu autor, de produzir uma ordem econômica não apenas próspera, mas socialmente justa.

econômica funcione e prospere. A natureza humana, quando considerada, encontra-se mais associada à propensão inata do homem à troca; a divisão do trabalho e o desenvolvimento econômico seriam dessa propensão decorrentes. A ação autointeressada, assim, parece ser mais bem entendida como uma receita que como razão motivadora de todo comportamento humano (SMITH, [1776]1996).⁵⁷

Mais tarde, ainda sobre a escola clássica, o homem econômico passou a ser mais diretamente apontado como criação de John Stuart Mill (1836).⁵⁸ A associação deve muito à seguinte passagem: “[A economia] não trata de toda a natureza do homem, como modificada pelo estado social, nem de toda conduta do homem em sociedade”. Segundo Mill, “ela se preocupa com ele somente como um ser que deseja possuir riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter esse fim” (MILL, 1836, p. 321, tradução nossa).

Em trecho seguinte, contudo, menos frequentemente considerado, Mill faz importante qualificação à asserção. O autor observa que a economia deve ignorar “qualquer paixão ou motivo humano”, apontando, no entanto, as importantes exceções da “aversão ao trabalho” e do “desejo de presente desfrute de indulgências dispendiosas”, consideradas “perpetuamente antagônicas ao desejo de riqueza”. De acordo com Mill, a economia deve considerar esses fatores em seus cálculos “porque eles não apenas meramente ocasionalmente entram em conflito com a busca por riqueza, como outros desejos, mas sempre a acompanham como uma draga, ou impedimento, e estão, portanto, inseparavelmente misturados na consideração dessa busca” (MILL, 1836, p. 321, tradução nossa). Como constatam Urbina e Ruiz-Villaverde (2019), “a ideia do *homo economicus* que foi adotada e intensamente usada na economia neoclássica é muito mais específica que aquela presente nos escritos de Mill” (URBINA: RUIZ-VILLAVERDE, 2019, p. 64, tradução nossa).

⁵⁷ Com efeito, na discussão sobre a propensão à troca, Smith ([1776]1996) deixa claro que o objetivo de *Riqueza da Nações*, em contraste com *A Teoria dos Sentimentos Morais*, não é discutir a natureza do homem: “Não é nossa tarefa investigar aqui se essa propensão é simplesmente um dos princípios originais da natureza humana, sobre o qual nada mais restaria a dizer, ou se — como parece mais provável — é uma consequência necessária das faculdades de raciocinar e falar” (SMITH, [1776]1996, p. 73). Essa premissa tem por ela mesma importantes implicações para compreensão da economia ortodoxa, retomadas adiante. Muitas páginas foram escritas sobre o presumido entendimento paradoxal do homem em *Teoria dos Sentimentos Morais* e *Riqueza das Nações* (“the Adam Smith problem”) — muito em função de uma interpretação equivocada do conceito de simpatia, entendido como benevolência, o que levou alguns autores a afirmar que na primeira obra havia um homem altruísta em oposição ao homem egoísta de *Riqueza das Nações*. Essa interpretação tem sido apontada como um equívoco. Observa-se que Smith continuou a publicar edições estendidas de *Teoria dos Sentimentos Morais*, por ele considerada sua obra de maior importância, até pouco antes de sua morte; em todas elas, a natureza humana entendida em relação com a sociedade é reafirmada (AVILA, 2014; FRITSCH, 1984; GOÇMAN, 2007; RAPHAEL; MACFIE, 1984).

⁵⁸ O termo foi originalmente empregado de modo pejorativo por críticos das ideias de Mill (PERSKY, 1995; URBINA; RUIZ-VILLAVERDE, 2019). Segundo Persky (1995), sua primeira menção encontra-se em Ingram ([1888]1919); a *homo economicus*, em latim, em Pareto ([1906]2014).

Ademais, Persky (1995) observa que historiadores do pensamento econômico têm concluído que, em obra posterior⁵⁹, Mill (1862) teria “abandonado seu monótono e abstrato homem econômico em favor de uma abordagem mais abrangente”. No mesmo sentido, teria sido “abandonada a abordagem dedutiva defendida em seus escritos metodológicos em função de uma abordagem histórica ou indutiva” (PERSKY, 1995, p. 224, tradução nossa).⁶⁰ Persky (1995) propõe, contudo, no lugar do simples abandono das primeiras ideias de Mill, que seu projeto já reconhecia que ampla gama de comportamentos econômicos poderia ser observada entre indústrias, nações e épocas e que grande parte dessa variação poderia ser atribuída a diferentes instituições. “Longe de ter que fazer uma escolha entre uma teoria abstrata apriorista e as forças do historicismo, sociologismo e institucionalismo”, sugere Persky, “Mill demonstra que muito pode ser aprendido considerando uma visão simples, mas dificilmente trivial, da natureza humana em interação com diversas instituições do mundo real” (PERSKY, 1995, p. 226, tradução nossa).

Oposição entre o pensamento clássico e a ortodoxia, já contrastada pelo entendimento do homem, é evidenciada pela questão distributiva. A economia neoclássica, “um desvio de curso que vai se afastando progressivamente da corrente da teoria clássica”, de acordo com Prado (2001), “modificou algo essencial na tradição de que se originou, mas com a qual veio romper”. Essa mudança fundamental, “que não parou de engrossar durante todo o século XX”, envolve a teoria da repartição. Como observado, salários, lucros e rendas, tratados de maneira simétrica, passaram a ser determinados unicamente pelas intersecções de oferta e demanda (PRADO, 2001, p. 11).

A escola clássica compreende a desigualdade de modo significativamente diferente. Embora pensadores clássicos tenham se voltado principalmente à distribuição funcional da renda — à remuneração de fatores de produção associados a correspondentes classes sociais —, eles também se dedicaram a compreender a distribuição pessoal da renda, e particularmente a desigualdade salarial (MINCER, 1970). Longe de entenderem os salários apenas como fruto das forças de mercado, economistas clássicos evidenciam a atuação de fatores históricos e institucionais, também considerando relações de poder entre grupos sociais, em nítido contraste com a perspectiva neoclássica (DOBB, 1973; GAREGNANI, 1983, 1984; MALTA, 2010; PRADO, 2001; STIRATI, 1992, 2010; URBINA; RUIZ-VILLAVARDE, 2019). Segundo

⁵⁹ *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* (MILL, 1862), originalmente publicada em 1848.

⁶⁰ Segundo Persky (1995), esse entendimento das ideias de Mill foi originalmente proposto por Leslie (1888) e posteriormente acompanhado por autores como Marshall, Neville Keynes e Schumpeter.

Garegnani (1983), autores como Smith e Ricardo “consideravam o salário real como dependente, essencialmente, de fatores institucionais, juntamente com as condições que afetam o que pode talvez ser resumido como posições de barganha relativas de trabalhadores e empregadores” (GAREGNANI, 1983, p. 310, tradução nossa).

Não há dúvidas a respeito do destaque concedido por Smith ([1776]1996) ao papel das forças de mercado sobre a determinação salarial. O autor explica que, em uma mesma região, se houvesse um “emprego que visivelmente fosse mais ou menos vantajoso que os demais, no primeiro caso seriam tantos que o procurariam — e no segundo seriam tantos os que o abandonariam — que as vantagens logo voltariam ao nível dos demais empregos”. Logo a seguir, contudo, são sublinhadas algumas condições: “Isso aconteceria [...] em uma sociedade em que se deixasse as coisas seguirem seu curso natural, e em que houvesse perfeita liberdade, tanto para cada um escolher as profissões que acreditasse apropriadas, como para mudar de profissão sempre que se considerasse conveniente” (SMITH, [1776]1996, p. 147).

De fato, muito longe de desconsiderar a evidente ausência dessas condições, é justamente à essa ausência que Smith se volta para explicar diferenciais salariais. O autor explora cinco circunstâncias que promoveriam esses diferenciais. É uma dessas circunstâncias, que envolve os custos de aprendizagem, que o leva a ser recorrentemente associado às origens da teoria do capital humano (e.g. CAIN, 1976; GOLDIN, 2015; MINCER, 1958; NEAL; ROSEN, 1986; 2000; SMITH, 2003; WILLIS, 1986). Trata-se da explicação de Smith sobre a diferença entre as remunerações do trabalho qualificado e do trabalho comum, que se fundaria no princípio de que os salários “variam com a facilidade e o pouco dispêndio, ou a dificuldade e a alta despesa requeridas para aprender a ocupação” (SMITH, [1776]1996, p. 149).

Explorando outra dessas circunstâncias, Smith ([1776]1996) afirma que os salários também variam “segundo a facilidade ou dureza, o grau de limpeza ou sujeira, o prestígio ou desprestígio da profissão”, oferecendo novamente exemplo do poder das forças de mercado: o gosto natural por empregos mais agradáveis “faz com que um maior número de pessoas os prefiram [...], e o produto de seu trabalho, em proporção à sua quantidade, chega sempre ao mercado muito barato para que possa permitir mais do que os meios mínimos de subsistência aos trabalhadores” (SMITH, [1776]1996, p. 148).

Em uma terceira circunstância que promoveria diferenciais salariais, Smith deixa claro que a referida “liberdade para cada um escolher a profissão que acreditar apropriada” é tolhida por fatores não econômicos. O autor afirma que os salários “variam de acordo com o grau de confiança [...] que se deve depositar nos trabalhadores”, explicando que

confiamos nossa saúde ao médico, nossa fortuna e às vezes nossa própria vida ao advogado ou procurador. Tal confiança não poderia, seguramente, ser depositada em pessoas de condição menos que mediana ou baixa. Por isso, a remuneração desses profissionais deve ser tal, que lhes permita ocupar na sociedade aquela posição exigida pela confiança tão grande que neles se deposita (SMITH, [1776]1996 p. 152).

Além dessas circunstâncias (custos de aprendizagem, facilidade do ofício e grau de confiança conferida ao trabalhador), Smith ([1776]1996) aponta outras duas: constância ou inconstância do emprego; e probabilidade de sucesso da ocupação (ou risco). Somente em função de uma delas o autor é associado à teoria do capital humano, embora ele não afirme que essa circunstância seja mais importante que as demais.⁶¹ De fato, Smith considera que as cinco circunstâncias descritas são menos relevantes para influenciar diferenciais salariais que fatores institucionais; toda a segunda parte do capítulo em questão é dedicada aos efeitos, nocivos, de configurações institucionais (corporações, leis e políticas europeias) sobre os salários (SMITH, [1776]1996).

Mais importante é observar que, em capítulo anterior de *Riqueza das Nações*, dedicado exclusivamente a *Os Salários do Trabalho*⁶², Smith não deixa de evidenciar a importância de fatores históricos e sociais/institucionais, ou não competitivos, sobre a determinação salarial. O iluminista escocês explica que os salários dependem, em todos os lugares, do “contrato normalmente feito entre as duas partes, cujos interesses [...] de forma alguma são os mesmos”. Smith afirma que trabalhadores e empregadores se associam para garantir o maior (ou menor) salário possível, observando que “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” (SMITH, [1776]1996, p. 118).

No mesmo sentido, as remunerações mais baixas não seriam, de acordo com Smith ([1776]1996), apenas o reflexo de diferenciais competitivos remunerados segundo as forças de mercado, mas culturalmente determinadas: “embora nas disputas com os operários os patrões

⁶¹ Essa é, contudo, exatamente a afirmação de Mincer (1974a), quem embora admita a importância das outras quatro circunstâncias apontadas por Smith ([1776]1996), constata que, “apesar disso, [...] a questão dos investimentos em capital humano fornece uma análise mais sistemática e abrangente dos diferenciais salariais que cada um dos outros fatores” (MINCER, 1974a, p. 3, tradução nossa).

⁶² Em nossa leitura, o capítulo em que se encontram as passagens discutidas anteriormente (*Os Salários e o Lucro nos Diversos Empregos de Mão-de-Obra e de Capital*), posterior àquele discutido a seguir, mais que apenas explicar (novamente) os salários e sua determinação, dedica-se principalmente a discutir e a comparar “as vantagens e desvantagens” dos “diferentes empregos de mão-de-obra e de capital” e os motivos pelos quais suas variações “são extremamente diferentes em toda a Europa”. As referidas cinco circunstâncias que fazem variar os salários, por exemplo, são todas descritas conjuntamente ao emprego correspondente do capital — levando Smith a constatar que somente duas delas afetam os lucros do emprego do capital (o caráter agradável ou desagradável da ocupação e o risco ou segurança que a caracteriza). A segunda parte do capítulo, sobre políticas europeias — que não deixam “as coisas terem seu livre curso”, provocando “outras desigualdades, muito mais importantes” —, do mesmo modo, realiza a todo tempo comparação entre esses dois empregos (SMITH, [1776]1996, p. 164).

geralmente levem vantagem, existe uma determinada taxa abaixo da qual parece impossível reduzir por longo tempo os salários normais, mesmo em se tratando do tipo de trabalho menos qualificado” (SMITH, [1776]1996, p. 120).

Stirati (2010) observa que, no pensamento de Smith e de outros autores clássicos, as curvas de oferta e demanda sobre a determinação de salários não podem ser consideradas do modo como são na tradição marginalista. Embora se admita, por exemplo, que o aumento relativo da demanda por trabalhadores, dada a maior competição entre empresas, possa aumentar salários, o presumido decorrente crescimento da oferta não ocorreria de imediato, mas apenas lentamente, e mesmo assim sujeito à influência de fatores não competitivos. “Se a intenção é permanecer próximo do que Smith escreveu”, conclui Stirati (2010), “deve-se supor que a competição opera dentro dos limites estabelecidos por convenções e instituições” (STIRATI, 2010, p. 10, tradução nossa). No mesmo sentido, Katz e Autor (1999) afirmam que “a tensão encontrada na análise de Smith entre os papéis dos fatores de oferta e demanda e das forças institucionais sobre a determinação de salários permanece sendo, até hoje, tema chave da pesquisa sobre a estrutura salarial” (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1464, tradução nossa).

A mesma tensão seria encontrada, ainda que com menor intensidade, no pensamento de Ricardo (1821). O autor entende a distribuição salarial, a princípio, como a de qualquer *commodity*. O salário de mercado, efetivamente pago, seria determinado pela “operação natural das proporções de oferta e demanda” (RICARDO, 1821, p. 87, tradução nossa). No entanto, esse salário tenderia sempre a se igualar ao salário natural (remuneração que permite ao trabalhador sustentar a si e sua família) devido, principalmente, à questão demográfica.⁶³ Esse salário natural — associado à vasta maioria dos trabalhadores e com o qual o salário de mercado tende a coincidir —, por sua vez, seria determinado por fatores históricos e institucionais: “muda em diferentes países e em diferentes momentos em um mesmo país”, dependendo “essencialmente dos hábitos e costumes das pessoas” (RICARDO, 1821, p. 91 tradução nossa). Assim como para Smith ([1776]1996), portanto, as forças de mercado atuariam em conjunto e sob limites impostos por esses fatores.⁶⁴

⁶³ Em resumo, Ricardo (1821), como Malthus ([1798]1998), afirma que quando o salário de mercado excede o salário natural há estímulo para aumento da população, diminuindo o valor do primeiro; quando o salário de mercado torna-se inferior ao salário natural, a situação de privação decorrente leva à diminuição da população, reaproximando-o do salário natural — o aumento do salário de mercado também pode ocorrer devido ao crescimento da demanda por trabalho via aumento de capital, nesse contexto descrito como a riqueza empregada na produção (RICARDO, 1821). Segundo Stirati (1992), o salário natural para os pensadores clássicos não corresponde à simples subsistência e reprodução da mão de obra; trata-se da remuneração recebida por “trabalhadores comuns” ou do “tipo médio”: homens adultos sem qualquer qualificação ou habilidade especial; à época, referente à grande maioria da população trabalhadora (STIRATI, 1992).

⁶⁴ Marshall ([1920]2013, p. 421) já observava a importância dada por Ricardo a hábitos e costumes sobre a determinação salarial, observando que muitos leitores do pensador clássico “se esquecem que ele diz isso”,

Stirati (1992, 2010) destaca outra distinção importante entre o pensamento clássico e a teoria de salários neoclássica. Segundo a autora, Smith e Ricardo não entenderiam, como os neoclássicos, a demanda por mão de obra como função inversa dos salários, de modo a sempre haver tendência para o equilíbrio em pleno emprego. A demanda seria entendida como dada — “determinada pela capacidade produtiva existente, cujo tamanho e composição foram determinados pela história prévia de acumulação” — e não aumentaria devido à diminuição dos salários, tampouco diminuindo em função de seu aumento (STIRATI, 1992, p. 46, tradução nossa). Assim, embora ambas as perspectivas considerem a atuação das forças de mercado, essa atuação funcionaria de modo significativamente diferente. Enquanto para os neoclássicos “a interação entre oferta e demanda determina o salário como um preço de equilíbrio do pleno emprego”, na abordagem clássica “é a diferença entre a quantidade de trabalho demandada [que não é determinada pelos salários] e a oferta disponível — uma diferença que pode ser bastante persistente — que compõe, junto com outros fatores”, históricos e institucionais, a determinação de salários (STIRATI, 1992, p. 63, tradução nossa). Em suma, a ausência de uma relação sistemática inversa entre salário e emprego no pensamento clássico implicaria em “uma análise não-mecânica das forças que determinam os salários” (STIRATI, 2010, p. 7, tradução nossa).⁶⁵

Mais tarde, Mill (1862) oferece, na referida obra em que é com maior profundidade enfatizado o papel de fatores institucionais, entendimento sobre a determinação salarial, diretamente contrário à perspectiva neoclássica, construído em resposta à mencionada proposição de Smith ([1776]1996) sobre circunstâncias compensatórias. Nos termos do autor,

[The] inequalities of remuneration, which are supposed to compensate for the disagreeable circumstances of particular employments, would, under certain conditions, be natural consequences of perfectly free competition: and as between employments of about the same grade, and filled by nearly the same description of people, they are, no doubt, for the most part, realized in practice. But it is altogether a false view of the state of facts, to present this as the relation which generally exists between agreeable and disagreeable employments. The really exhausting and the really repulsive labours, instead of being better paid than others, are almost invariably paid the worst of all, because performed by those who have no choice. It would be otherwise in a favourable state of the general labour market. If the labourers in the aggregate, instead of exceeding, fell short of the amount of employment, work which was generally disliked would not be undertaken, except for more than ordinary wages.

compreendendo a fixação de salários como uma “lei natural” que obedece apenas a mudanças populacionais. Stirati (1992) observa que, embora em *Princípios de Economia Política e Tributação* (1821) fatores institucionais tenham sido, em relação a Smith ([1776]1996), menos explorados, sua importância é diretamente apontada também em correspondências e trabalhos não publicados (ver Ricardo, 2005).

⁶⁵ Essa leitura do entendimento distributivo do pensamento clássico, sobretudo a respeito deste último ponto, está longe de ser unanimemente aceita (e.g. PEACH, 1995). O reconhecimento explícito entre pensadores clássicos da importância do poder de barganha das partes envolvidas, dos efeitos de fatores históricos e institucionais, além dos apontados limites das forças de mercado sobre a determinação salarial, contudo, dificilmente pode ser refutado.

But when the supply of labour so far exceeds the demand that to find employment at all is an uncertainty, and to be offered it on any terms a favour, the case is totally the reverse. Desirable labourers, those whom everyone is anxious to have, can still exercise a choice. The undesirable must take what they can get. The more revolting the occupation, the more certain it is to receive the minimum of remuneration, because it devolves on the most helpless and degraded, on those who from squalid poverty, or from want of skill and education, are rejected from all other employments. Partly from this cause, [...] the inequalities of wages are generally in an opposite direction to the equitable principle of compensation erroneously represented by Adam Smith as the general law of the remuneration of labour. The hardships and the earnings, instead of being directly proportional, as in any just arrangements of society they would be, are generally in an inverse ratio to one another (MILL, 1862, p. 463).

Em meio a críticas e complementos às proposições de Smith, Mill (1862) realiza importantes reflexões sobre a determinação salarial⁶⁶ — que viriam a ser retomadas por abordagens posteriores construídas em oposição a premissas neoclássicas (CAIN, 1976). Entre essas reflexões, destaca-se a constatação de que “a desigualdade de remuneração entre trabalhadores qualificados e não qualificados é, sem dúvida, muito maior que o justificável” (MILL, 1862, p. 470, tradução nossa).

De modo bem oposto à ideia de que diferentes remunerações entre ocupações diriam respeito apenas às forças de mercado e à produtividade de seus incumbentes, Mill conclui que “tão completa tem sido a separação, e tão fortemente marcada a linha de demarcação, entre as diferentes categorias de trabalhadores que ela é quase equivalente a uma distinção hereditária de casta; cada emprego recrutando principalmente os filhos daqueles já neles empregados” (MILL, 1862, p. 469, tradução nossa).

Os efeitos de associações corporativas, legislação, barreiras de entrada, preconceito sobre a remuneração feminina, além da restrição, também informal, de certas ocupações a determinadas categorias sociais, são outros pontos discutidos por Mill (1862). Em especial, deve-se frisar o explícito lugar atribuído pelo autor a convenções sociais (ou ao “costume”) como determinante de diferenciais salariais. É notado, por exemplo, que certas ocupações não têm seus rendimentos determinados exclusivamente pela produtividade individual, mas também pelo prestígio a elas atribuídos. “Há tipos de trabalho cujos salários são fixados pelo costume, e não pela competição”, como os de médicos, cirurgiões e advogados. “Embora a competição opere sobre essas classes tanto quanto sobre qualquer outra, ela o faz dividindo os negócios, e não, em geral, diminuindo as remunerações” (MILL, 1862, p. 482, tradução nossa).

⁶⁶ Mill (1862) revisita as circunstâncias responsáveis por diferenciais salariais apontadas por Smith ([1776]1996). Embora faça contundentes críticas, muitas em função de conclusões e exemplos provenientes de “um estado de fatos que não existe mais” — sete décadas após a publicação de *Riqueza das Nações* —, Mill considera a análise de Smith, “a melhor exposição do tema” até aquele momento, “toleravelmente bem sucedida” (MILL, 1862, p. 460, tradução nossa).

Outro exemplo explorado por Mill (1862) sobre o papel de costumes envolve o emprego doméstico: além da mera ostentação, empregadores pagariam salários acima do valor do mercado “seja porque desejam que seus empregados os sirvam alegremente, ansiando permanecer no serviço, seja por preferir não fazer negociações duras com pessoas com quem estão em constante contato”. Razão adicional seria não gostarem “de ter por perto, e continuamente à vista, pessoas com aparência e hábitos” comuns àquelas com menor remuneração (MILL, 1862, p. 482, tradução nossa).

De fato, para além da determinação salarial, era claro para Mill que a divisão do produto sempre consistiria no “resultado de duas agências determinantes: competição e costume”. Segundo o autor, “é importante analisar a quantidade de influência que pertence a cada uma dessas causas, e de que maneira a operação de uma é modificada pela outra” (MILL, 1862, p. 292, tradução nossa). Em suma, como constata Taubman e Wachter (1986), para Mill as “realidades institucionais do mercado eram muito prevalentes e importantes para serem caracterizadas como meros desvios de um mercado, de outro modo, competitivo” (TAUBMAN; WACHTER, 1986, p. 1187, tradução nossa).

Alguns autores sugerem demarcada oposição, a nosso ver imprecisa, entre os entendimentos de Smith (forças competitivas) e Mill (não-competitivas) sobre a determinação salarial, também decorrente das menções ao primeiro em reflexões do segundo (CAIN, 1976; FERNANDES, 2002; MINCER, 1970; SMITH, 2003; TAUBMAN; WACHTER, 1986). Como observado, Smith certamente não limitava seu entendimento da distribuição salarial às forças de mercado, assim como Mill, por considerar outros fatores, de nenhum modo negligenciava o papel da oferta e demanda.

Seria absurdo inferir da discussão sobre o entendimento do pensamento clássico sobre a determinação salarial que não há qualquer relação entre as perspectivas clássica e ortodoxa, ou que as forças de mercado não eram pela primeira perspectiva explicitamente consideradas. O caráter distintivo da teoria salarial clássica, segundo interpretação de Stirati (2010), “não está no papel desempenhado por fatores institucionais em oposição às forças de mercado, mas sim em uma visão diferente a respeito do que as forças de mercado realmente representam no quadro analítico dos economistas clássicos” (STIRATI, 2010, p. 12, tradução nossa).

Assim, constata Stirati (1992), para economistas clássicos, normas e convenções sociais, “embora não impeçam ou substituam a competição, estabelecem os limites dentro dos quais ela opera em determinado ambiente social”. Essa visão implica um entendimento “do comportamento humano de certo modo diferente da concepção individualista que prevalece atualmente na economia”; na perspectiva clássica, “a busca individual pelo autointeresse e o

comportamento competitivo parecem ser limitados pelas convenções e normas vigentes na sociedade” (STIRATI, 1992, p. 61, tradução nossa).

Em resumo, pode-se afirmar que já se encontravam presentes no pensamento clássico não apenas um entendimento da natureza humana bastante mais amplo que aquele construído e assentado pela teoria neoclássica, mas também uma compreensão marcadamente distinta dos fatores que envolvem a determinação de salários. É com a observação da questão distributiva que se torna mais evidente o ceifamento das relações sociais da esfera econômica. Como constata Dobb (1973),

the important, but much-too-seldom noticed, consequence of this contrast between the classical approach and the modern follows directly from what has been said: namely, that in the former income-distribution is treated as being the result of social institutions (e.g. property-ownership) and social relations, whereas in the latter it is determined by the conditions of exchange. In the one case it is determined from outside and in the other case from inside the process of market prices [...]. Classically, income-distribution (e.g. the wage-profit ratio) was a *pre*-condition of the formation of relative prices. *Per contra*, in post-Jevonian and Austrian theory income-distribution is derived as part of the general pricing process — as a constituent set of equations in the total equational system of market equilibrium. [...] Thus income distribution is made to appear as something independent of property institutions and of social relations: as something supra-institutional and supra-historical (DOBB, 1973, p. 34).⁶⁷

No mesmo sentido, Ruiz-Villaverde (2019) conclui que “a distribuição de renda, um assunto que no pensamento clássico dizia respeito às relações sociais de produção, ao papel de diferentes classes sociais e suas relações de poder, foi reduzido a um caso específico da teoria de preços”. A economia fazia parte da sociedade segundo seus pais fundadores. Com o século XX, sugere Ruiz-Villaverde (2019), ela “deixou de ser uma ciência social e tornou-se uma ciência do comportamento individual” (RUIZ-VILLAVÉRDE, 2019, p. 13, tradução nossa). Essa transformação — que destituiu a socialidade dos indivíduos e fatores históricos e institucionais das forças de mercado — constitui elemento central para explicar a virtual ausência do papel de convenções sociais sobre a atual compreensão da desigualdade salarial.

⁶⁷ Na passagem acima, Dobb (1973) considera todos os rendimentos e a distribuição funcional da renda. Sua reflexão, contudo, constituindo “a substância e essência da crítica à teoria da produtividade marginal”, também se aplica à determinação salarial especificamente (DOBB, 1973, p. 34, tradução nossa).

1.3.3 A consolidação da perspectiva hegemônica e sua preservação

As seções anteriores discutem a natureza da transformação neoclássica; o modo como a sociedade foi destituída do comportamento do homem e das relações econômicas, sobretudo no que concerne à determinação salarial; e a relação dessa destituição com o entendimento do pensamento clássico. Falta compreender os caminhos que levaram à consolidação da perspectiva ortodoxa e à preservação de sua hegemonia. Esses caminhos, a seguir brevemente abordados, revelam a origem de alguns fundamentos da teoria neoclássica e suas implicações sobre o entendimento da desigualdade salarial.

A transformação referida não foi abrupta e já anunciava suas formas antes da revolução marginalista. Entre os últimos pensadores clássicos, algumas décadas antes da ascensão neoclássica, Mill antevia razões que tornariam a nova perspectiva dominante. Após enfatizar, como observado, que a divisão do produto seria determinada pelas agências da competição e do costume, o autor constata que

[economists] have been accustomed to lay almost exclusive stress upon the first of these agencies; to exaggerate the effect of competition, and to take into little account the other and conflicting principle. They are apt to express themselves as if they thought that competition actually does, in all cases, whatever it can be shown to be the tendency of competition to do. This is partly intelligible, if we consider that only through the principle of competition has political economy any pretension to the character of a science. So far as rents, profits, wages, prices, are determined by competition, laws may be assigned for them. Assume competition to be their exclusive regulator, and principles of broad generality and scientific precision may be laid down, according to which they will be regulated. The political economist justly deems this his proper business: and as an abstract or hypothetical science, political economy cannot be required to do, and indeed cannot do, anything more. But it would be a great misconception of the actual course of human affairs, to suppose that competition exercises in fact this unlimited sway (MILL, 1862, p. 292).

Em retrospectiva, a reflexão de Mill parece precisa; o entendimento da economia que se assentaria no século XX, como veremos, acompanha de perto sua previsão. A chamada revolução marginalista passaria a ocorrer pouco depois, a partir da década de 1870, com trabalhos de Jevons (1871), Walras (1874) e Menger ([1871]2007), consolidando-se com Marshall (1890), em referência a quem a teoria marginalista passaria a ser entendida como “neoclássica” (ASPROMOURGOS, 1991; KLEIN, 2007; RUIZ-VILLAVARDE, 2019).

Sobre o termo neoclássico, um parêntese: seu primeiro emprego remete à descrição de Veblen (1900) da economia marshalliana (ASPROMOURGOS, 1991). Não se apontava, contudo, similaridades de estrutura teórica com a escola clássica, mas apenas a presumidamente comum premissa hedonista. Após a Segunda Guerra, o termo passou a abranger a teoria

marginalista de modo geral, com o individualismo metodológico e a teoria da produtividade marginal da distribuição como principais pilares. Como observa Asproumorgos (1991), nenhum dos principais propagadores do termo — como Dobb (1924), Hicks (1932), Samuelson (1948) e Stigler (1941) — propôs significativa associação desses pilares com as obras clássicas. De fato, “subsequentemente essa caracterização — e a nomenclatura para marginalismo associada a ela — deu lugar a um reconhecimento de aguda disjunção teórica entre economistas clássicos e marginalistas” (ASPROMOURGOS, 1991, p. 503, tradução nossa). Com efeito, alguns economistas heterodoxos rejeitam o rótulo de “dissidentes” por considerar que a verdadeira dissidência estaria no rompimento de autores neoclássicos com o pensamento clássico (ARESTIS; SAWYER, 2001).

De volta à virada marginalista, em seu primeiro momento, as relações sociais não eram ainda inteiramente desconsideradas. É verdade que Jevons (1871) se propunha “a tratar a economia como um cálculo de prazeres e dores”, em perspectiva individual e hedonista tão criticada por Veblen (1898).⁶⁸ No entanto, na principal obra inauguradora da perspectiva neoclássica, Marshall ([1920]2013) sugeria entendimento mais amplo da natureza do homem e seu comportamento, a começar por sua já referida definição de economia.⁶⁹

Political economy or economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of *individual and social action* which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing. Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other, and *more important side*, a part of the *study of man* (MARSHALL, [1920]2013, p. 1, grifos nossos).

Antes de apresentar sua teoria geral da oferta e demanda, cuja relação atuaria “como espinha dorsal, dando unidade e consistência ao corpo principal do raciocínio econômico”, Marshall dedica-se a explorar aspectos da demanda, lado relativamente negligenciado, segundo ele, por Ricardo e seus seguidores (MARSHALL, [1920]2013, p. 70, tradução nossa). Nesse intento, passa a discutir o caráter de desejos ou vontades, e o modo como seriam, embora inúmeros e variados, geralmente limitados e passíveis de serem saciados. O autor explica que esses desejos se tornam cada vez menos desfrutados à medida que são acumulados, baseando-se largamente em reflexões sobre a natureza humana e convenções sociais (MARSHALL, [1920]2013).

⁶⁸ Em sua definição de economia, Jevons (1871, p. viii, tradução nossa) inaugura sugestão, como vimos retomada por Knight (1921), por exemplo, de entender a economia como uma ciência exata: “Há muito penso que, como ela lida amplamente com quantidades, deve ser uma ciência matemática”.

⁶⁹ O reconhecimento da importância de fatores sociais aparece de modo menos explícito na primeira edição de *Principles of Economics* (MARSHALL, 1890). Parte das passagens incluídas a seguir encontram-se apenas em edições posteriores da obra (MARSHALL, [1920]2013).

Com o exemplo da alimentação, explica, o homem passou, desde que dominou o fogo, a apreciar comidas cada vez mais variadas e dispendiosas; a partir de certo ponto, contudo, o desfrute seria gradativamente menor entre os mais ricos, que então exigiriam pratos mais extravagantes não pelo apetite dos sentidos, mas como forma de “gratificar os desejos de hospitalidade”. Assim, embora afirme que as vontades passam a ser decrescentes, Marshall observa o caráter ilimitado do “desejo de distinção”, recorrendo a definição de Nassau Senior: um “sentimento que, se considerarmos sua universalidade, e sua constância, afeta todos os homens em todos os tempos; que vem conosco desde o berço e nunca nos deixa até irmos à cova; e que pode ser entendido como a mais poderosa das paixões humanas” (MARSHALL, [1920]2013, p. 73, tradução nossa).

Essa ideia é admitida, no entanto, como uma “meia verdade”, pois mesmo nesses casos haveria um ponto em que o desfrute passaria a diminuir. O exemplo desta vez envolve as vestimentas: trajar-se bem consiste inicialmente em necessidade crescente óbvia, mas passa a exigir cada vez maiores pompas, imperativas entre as classes mais baixas. Entre as mais altas, contudo, a necessidade de ostentação passaria a ser gradativamente menor: “os homens verdadeiramente distintos por conta própria têm uma antipatia natural por parecer que reivindicam atenção sobre suas roupas” (MARSHALL, [1920]2013, p. 73, tradução nossa).

Marshall parte do juízo, ainda abertamente defendido em seu tempo, de que as classes mais altas detêm valores e comportamentos superiores, para então tratar da relação entre “vontades e atividades”: as primeiras, “governantes da vida” entre os animais, se transformariam nas segundas entre homens da sociedade mais desenvolvida. Entre esses homens, vontades não dariam origem apenas a novas vontades, mas a “esforços e atividades”. Para explicar esse processo, o exemplo escolhido é o da habitação: a casa teria de ser cada vez maior não apenas por sua eficiência como abrigo, mas também, mesmo entre classes mais baixas, como uma “óbvia reivindicação material à distinção social”. Para as classes mais altas, no entanto, maiores habitações seriam importantes não mais como uma nova vontade (de distinção), mas por constituírem requisito para o exercício e desenvolvimento de “muitas atividades sociais mais elevadas”, como a ciência, a literatura e as artes (MARSHALL, [1920]2013, p. 75, tradução nossa).

Em que pese o reconhecimento e análise de variados fatores sociais sobre o comportamento humano, Marshall conclui que uma “teoria da demanda” (ou “estudo do consumo”) abrangente deve ser almejada no fim e não no começo do desenvolvimento do “corpo principal da análise econômica”; naquele primeiro momento, essa teoria deveria consistir em “análise elementar de tipo quase puramente formal”. O autor lembra ainda que,

embora o começo desse projeto seja do domínio próprio da economia, sua conclusão seria encontrada para muito além dela (MARSHALL, [1920]2013, p. 77, tradução nossa).⁷⁰

Toda essa discussão, a respeito do homem e os motivos de suas ações, é desenvolvida por Marshall com o objetivo de apresentar seu entendimento da utilidade marginal, entendida de modo análogo às vontades. É a partir da ideia de que todos os desejos ou vontades encontram limites que o autor conclui que “essa tendência familiar e fundamental da natureza humana pode ser apresentada como a *lei dos desejos saciáveis* ou *da utilidade decrescente*”. Na mais bem conhecida continuação, explica Marshall que

The total utility of a thing to anyone (that is, the total pleasure or other benefit it yields him) increases with every increase in his stock of it, but not as fast as his stock increases. If his stock of it increases at a uniform rate the benefit derived from it increases at a diminishing rate. In other words, the additional benefit which a person derives from a given increase of his stock of a thing, diminishes with every increase in the stock that he already has.

That part of the thing which he is only just induced to purchase may be called his *marginal purchase*, because he is on the margin of doubt whether it is worth his while to incur the outlay required to obtain it. And the utility of his marginal purchase may be called the *marginal utility* of the thing to him. [...] The marginal utility of a thing to anyone diminishes with every increase in the amount of it he already has (MARSHALL, [1920]2013, p. 78, grifos originais).

Ora, Marshall propõe a teoria da utilidade marginal, como vimos, baseando-se na natureza e no comportamento humano. Para tanto, contudo, o autor precisa recorrer a uma importante “condição implícita”: é necessário supor que “não seja permitido ao tempo fazer qualquer alteração no caráter ou nas preferências do próprio homem”. Sem o cumprimento dessa condição, se admite que em muitos casos o princípio não seria observado: quanto mais “boa música” um homem escuta, maior é seu desfrute dela; a avareza e a ambição são frequentemente insaciáveis; a virtude da limpeza e o vício da embriaguez podem não encontrar limites. Em todos esses casos, explica Marshall, “nossas observações estendem-se ao longo de algum período de tempo; e o homem não é o mesmo no começo e no final desse período”. E conclui: “se tomarmos um homem como ele é, sem dar tempo para qualquer mudança em seu caráter, a utilidade marginal de alguma coisa para ele diminui constantemente com cada aumento em sua oferta” (MARSHALL, [1920]2013, p. 79, tradução nossa).

Em resumo, é a partir da natureza do homem, e das convenções sociais que o circundam, que Marshall explica a lei da utilidade marginal. Somente em páginas seguintes o autor passa a

⁷⁰ Conforme observa Becker (1974), Marshall “nunca chegou a desenvolver a análise mais complexa e menos formal” de sua teoria da demanda (BECKER, 1974, p. 1064, tradução nossa).

“traduzir essa lei da utilidade decrescente para os preços”; seu entendimento corre do comportamento do homem para as leis econômicas. Mas esse é um homem que não se transforma com o tempo, estático em sua presumida natureza — o único que permitiria que a correlação de seu comportamento com o dos preços se sustente (MARSHALL, [1920]2013, p. 79, tradução nossa).

Ainda assim, fiel à sua definição de economia, Marshall ([1920]2013) parte do homem e de sua complexidade, muito longe de ignorá-lo ou reduzi-lo. Sugere, como primeiros passos da perspectiva que então se construía, que o comportamento deve ser entendido em sua forma mais simples (para o desenvolvimento de uma teoria da demanda), sem disso inferir que sua complexidade nunca tenha de ser explorada. Além disso, de modo a defender sua lei da utilidade decrescente, admite recorrer a um indivíduo estático que, embora imerso em interações sociais, é desprovido de transformações e da passagem do tempo (MARSHALL, [1920]2013).

Minimizadas ou desconsideradas, as reflexões de Marshall sobre o homem não impediram que sua obra fosse apontada como espécie de divisor de águas para a ascensão da perspectiva neoclássica; perspectiva em que esse homem e suas interações passariam a ser ignorados.⁷¹ Não parece, contudo, pelas ideias de Marshall discutidas, que essa transformação tenha se consumado naquele momento, de virada do século, de modo abrupto. Hodgson (2001) observa que após Marshall, cuja perspectiva de nenhum modo era antagônica ao historicismo, a tradição neoclássica tornou-se progressivamente menos histórica e mais formal, técnica e estreita. É possível afirmar que fatores sociais não eram ainda inteiramente desconsiderados no surgimento marginalista e que apenas com o caminhar do século XX o ceifamento desses fatores se efetivou.

No início daquele século, a teoria neoclássica encontrava-se ainda distante da hegemonia de que viria a desfrutar, em franca disputa com perspectiva alternativa defendida por autores institucionalistas.⁷² A passagem de Veblen (1898) que abre esta terceira parte do

⁷¹ Com o argumento de que as ideias de Marshall são mais complexas do que por vezes se supõe, não se pretende afirmar que elas não tenham lugar na transformação em questão. De fato, embora não as entenda exatamente como as leis das ciências naturais, o autor enfatiza a importância de “leis econômicas” e sugere que muitas delas podem ser associadas às primeiras (MARSHALL, [1920]2013).

⁷² A escola clássica, antes da revolução marginalista, era alvo de críticas da escola histórica alemã, que questionava o método dedutivo e a existência de leis econômicas comparáveis às leis das ciências naturais. Na escola histórica, que defendia o método indutivo, a primazia da análise histórica e a intervenção estatal, encontram-se as raízes da escola institucionalista norte-americana que emergiu no mesmo período, e em oposição, à tradição neoclássica (BOYER; SMITH, 2001; PEARCE, 1993). Pensadores clássicos foram evidentemente também criticados por Marx ([1859]1904; [1867]1982), cuja influência, como discutido, é observada em abordagens críticas ao mercado de trabalho descrito pela ortodoxia. Embora admita, em certa medida, o “homem econômico”, Marx ([1859]2010) afirma que sua vigência não é universal, ou própria da natureza humana, mas um produto da organização socioeconômica capitalista (URBINA; RUIZ-VILLAVARDE, 2019). No comunismo, por exemplo, o comportamento humano seria pautado por outros interesses: “Não é a consciência do homem que determina sua

capítulo ilustra o nítido contraste entre ambas no que respeita ao entendimento do homem. No mesmo sentido, Ely (1905, 1938), também institucionalista pioneiro, fortemente influenciado pela escola histórica alemã, observa que a economia ensinada na virada do século XX nos Estados Unidos passava a contar com um homem de “ossos secos” (*dry bones*), que sequer figurava nas definições de economia: o homem era entendido “simplesmente como um instrumento pelo qual a riqueza é criada e não como o fim pelo qual ela existe”; nessas definições, a livre competição desempenha “o papel de um *deus ex machina*, que, se deixado sozinho, poderia regular e harmonizar todas as relações que surgem entre os homens em seus esforços de ganhar a vida” (ELY, 1938, p. 125, tradução nossa).⁷³

Também Mitchell (1910, 1914) aponta o “hedonismo equivocado” das então novas análises marginalistas, marcadas pelo “irrealismo psicológico”. Economistas desde então, segundo o autor, “não acredita[va]m seriamente” nas utilidades marginais: “para eles todo o aparato de exemplos numéricos e diagramas é meramente um dispositivo conveniente para ilustrar as características essenciais de um processo muito complicado para ser descrito realisticamente” (MITCHELL, 1910, p. 198, tradução nossa).

Outro proeminente autor institucionalista, Hamilton (1919) nota que duas perspectivas, a institucionalista e a da teoria do valor (neoclássica), reivindicavam a “teoria econômica”, naquele contexto, como herdeiras ou continuadoras do pensamento clássico. Enquanto a primeira baseava-se em “costumes e convenções” ou em “arranjos que determinam a natureza do sistema econômico”, a segunda, que acabara de “escapar de uma associação formal com *laissez faire*”, passava a se apoiar em termos como “utilidade e produtividade” (HAMILTON, 1919).

A perspectiva que viria a ser vencida tinha em seu cerne não apenas o homem entendido sob interações sociais, mas também a questão distributiva — dando origem, de modo menos ou mais direto, a algumas das abordagens que criticariam a determinação salarial ortodoxa, já discutidas. Hamilton (1919) explica que a economia institucional buscava explicar por que as pessoas se tornam prósperas e “por que alguns de nós são mais prósperos que outros”. Em oposição à perspectiva neoclássica,

such an explanation cannot properly be answered in formulas explaining the processes through which prices emerge in a market. Its quest must go beyond sale and purchase

existência; pelo contrário: sua existência social determina sua consciência” (MARX, [1959]1904, p. 11, tradução nossa).

⁷³ Ely (1938) fazia especial menção à obra *Political Economy for Beginners* (1876), de Millicent Fawcett, popular livro-texto do período, publicado originalmente em 1870 — ainda antes dos principais trabalhos da revolução marginalista.

to the peculiarities of the economic system which allow these things to take place upon particular terms and not upon others. It cannot stop short of a study of the conventions, customs, habits of thinking, and modes of doing which make up the scheme of arrangements which we call "the economic order." It must set forth in their relations one to another the institutions which together comprise the organization of modern industrial society (HAMILTON, 1919, p. 311).

Não seria correto afirmar, no entanto, que no primeiro momento neoclássico convenções sociais não cumpriam qualquer papel no entendimento da desigualdade salarial. Novamente acompanhando Marshall ([1920]2013), embora esse autor sublinhe a primazia das forças de mercado, ele reconhece que salários, cuja determinação estaria sujeita a uma série de “peculiaridades”, não poderiam ser entendidos como as “*commodities* materiais”. O autor acompanha Smith ([1776]1996) na constatação de que ocupações seriam remuneradas também em função de serem “mais salubres ou limpas”, dispostas em locais “mais ou menos agradáveis” ou associadas a “posições sociais melhores” (MARSHALL, [1920]2013, p. 463, tradução nossa).

Mais além, Marshall destaca a atuação dos “costumes”, que afetariam “não meramente a forma, mas também a essência da ação das forças de oferta e demanda; e em certa medida limitam e dificultam a livre ação dessas forças”. A atuação de costumes sobre a determinação salarial se daria de duas formas, no curto e longo prazos. A primeira teria efeitos “óbvios”, diretos e menos importantes, por serem temporários e não cumulativos; fariam com que os salários fossem ocasionalmente um pouco maiores ou menores que os valores de equilíbrio, gerando uma divergência que, “como regra, não tende a ser perpetuar ou aumentar por ela mesma” e que, pelo contrário, tenderia a “pôr em ação forças que [essa divergência] neutralizam” (MARSHALL, [1920]2013, p. 465, tradução nossa).

A segunda forma, cujos efeitos seriam indiretos e cumulativos, teria implicações maiores e mais nocivas: perpetuariam desigualdades não explicadas pelo equilíbrio competitivo. Marshall explica o processo do seguinte modo: na medida em que costumes afetam o “livre desenvolvimento dos métodos de produção e o caráter dos produtores”, eles podem “exercer influência profunda e controladora sobre a história do mundo”, restringindo o progresso de uma geração e, cumulativamente, também das seguintes. Especificamente sobre os salários, “os efeitos indiretos de diminuir o caráter de trabalhadores” e seus salários e de “impedir que esse caráter se torne mais forte” causariam “fraqueza e sofrimento, que por sua vez causam nova fraqueza e sofrimento” e assim, continuamente, sobre as gerações seguintes. Por outro lado, “altas remunerações, e um caráter forte, levam a um caráter mais forte e a remunerações maiores, o que leva novamente a uma força ainda maior e a salários ainda

maiores, e assim por diante, cumulativamente” (MARSHALL, [1920]2013, p. 466, tradução nossa). Como resultado, se observaria um ciclo vicioso de aumento das desigualdades.⁷⁴

A discussão sobre as consequências de convenções sociais evidencia em Marshall ([1920]2013) o entendimento de que diferenciais salariais não dependem apenas das escolhas e investimentos individuais. O autor descreve vantagens desfrutadas pelos filhos de profissionais mais qualificados, como acesso a comida e trajes de maior qualidade, crescer em casas mais limpas e confortáveis e obter uma educação melhor. São apontadas, ainda, vantagens não materiais: exemplos de comportamento adequado, visão de mundo e do trabalho, contatos, mais tempo disponível com a mãe, entre outros pontos.

The advantages which those born in one of the higher grades of society have over those born in a lower, consist in a great measure of the better introductions and the better start in life which they receive from their parents; and the importance of this good start in life is nowhere seen more clearly than in a comparison of the fortunes of the sons of artisans⁷⁵ and of unskilled labourers (MARSHALL, [1920]2013, p. 468).

A admissão da atuação de costumes precede importante constatação, algo semelhante àquela que críticos da teoria de determinação salarial neoclássica voltariam a anunciar quase um século mais tarde: “O primeiro ponto para o qual temos que direcionar nossa atenção é o fato de que agentes humanos de produção não são comprados e vendidos como são a maquinaria e outros agentes materiais de produção” (MARSHALL, [1920]2013, p. 465, tradução nossa). Nesse sentido, o autor destaca não apenas os efeitos de sindicatos sobre a determinação salarial, mas também o fato de que trabalhadores qualificados possuem poder de barganha muito superior ao poder de trabalhadores sem qualificação, que se encontrariam em grande desvantagem em relação aos empregadores. Marshall afirma ainda que as consequências dessas vantagens (ou desvantagens) não são temporárias, mas cumulativas (MARSHALL, [1920]2013).

Detemo-nos em Marshall ([1920]2013) não apenas para mostrar que no início do século XX fatores sociais eram ainda considerados, mas também por este autor, desde então, evidenciar argumento caro a esta tese. Embora Marshall evidentemente entenda a determinação de salários, como outros preços, a partir do equilíbrio entre oferta e demanda, ideia central de seu trabalho, a atuação das forças de mercado encontra-se, no caso da determinação salarial,

⁷⁴ Marshall não descreve em detalhe o termo “costume”, no qual “muitas coisas diferentes estão inclusas”, mas observa que seus efeitos cumulativos também podem ser positivos, como nos casos de “formas cristalizadas de altos princípios éticos” e “regras de comportamento honorável e cortês” (MARSHALL, [1920]2013, p. 466, tradução nossa).

⁷⁵ Artesão (*artisan*) nesse contexto provavelmente envolve a acepção do termo no inglês britânico: “a skilled workman” (COLLINS, 2019); não se tratando apenas do indivíduo que pratica trabalhos manuais.

dentro de limites impostos por outros fatores, alheios às características individuais: costumes, privações, poder de barganha assimétrico — não apenas temporários, mas frequentemente cumulativos.

Nas primeiras décadas do século XX, Hicks ([1932]1948), o mesmo a formalizar a teoria da produtividade marginal sobre a determinação salarial (seção 1.1), já enfatizava a importância da “questão dos costumes” ainda antes das discutidas reflexões de Keynes ([1936]2013), do desenvolvimento das abordagens institucionalistas do pós-guerra e de teorias sobre “salário justo”.

“Wages, it may fairly be said, constituted a system, since there were well understood rates for most occupations; the relations between these were stable and generally accepted, and a change in any one rate would prompt demands for a change in other rates”. This is just what we should expect. The "system" was not by any means simply a product of Trade Unionism. Even in a perfectly free market wages must work in something like this way. Demands for a rise in wages come, in the first place, because a rise appears to be "fair". And the principal motive in an employer's mind when he concedes such a rise may be a desire that his wage-policy should not appear to be an "unfair" one. The same argument which is used by the workmen to support their claims for a rise is used by employers to justify a reduction (HICKS, [1932]1948, p. 80).⁷⁶

Embora fatores sociais sejam por Hicks ([1932]1948) considerados, dessa consideração não se deve inferir que as forças de mercado não fossem predominantes na análise da distribuição salarial então realizada pelo autor, onde a importância dessas forças é, em frases seguintes, reiterada (HICKS, [1932]1948). Duas décadas mais tarde, no entanto, essa predominância é explicitamente questionada pelo próprio autor.

It has never been the general rule that wage-rates have been determined simply and solely by supply and demand. Even on pure grounds of efficiency, it is desirable that the wage which is offered should be acceptable, acceptable both to the worker himself and to those with whom he is to work. There has in consequence always been room for wages to be influenced by non-economic forces — whether by custom (which, economically speaking, means supply and demand of the day before yesterday), or by any other principle which affects what the parties to the wage-bargain think to be *just* or *right*. Economic forces do affect wages, but only when they are strong enough to overcome these *social* forces (HICKS, 1955, p. 390, grifo original).

Também antes de Keynes ([1936]2013), Pigou (1933) já admitia o caráter particular do mercado de trabalho e sua necessária segmentação, como observado. Pigou (1933, 1949) sugeria, assim como Hicks e muito antes dos modelos desenvolvidos por Akerlof (1976, 1980,

⁷⁶ A primeira sentença com a qual Hicks dialoga é de autoria de Clay (1929, p. 75).

1982, 1984), que noções de salário justo, impostas por pressão social ou pela legislação, tinham de fazer parte de quaisquer considerações sobre a determinação de salários (SOLOW, 1980).

Assim, embora certamente fomentado pela revolução marginalista, o processo de omissão das interações sociais como explicação para a determinação salarial parece ter se consolidado após Marshall, Hicks e Pigou, já no avançar do século XX. Ao menos dois fatores, segundo Hodgson (2001, 2004), podem ser atribuídos a esse processo, contíguo à dominância do individualismo metodológico na economia: a virada positivista observada a partir do entreguerras, que reivindicou o indivíduo como unidade empírica fundamental; e o desaparecimento das análises sobre diferenças entre sistemas socioeconômicos, comuns antes das catástrofes do nazismo e da Segunda Guerra Mundial — junto ao declínio acelerado do institucionalismo norte-americano logo após o fim desse conflito.

“Afim de contas, nós olhamos ao redor em nosso mundo social e a única coisa que encontramos são indivíduos de carne e osso” é como descreve Hodgson (2001) a percepção que então se construiu sobre o indivíduo como unidade empírica (HODGSON, 2001, p. 91, tradução nossa). O autor observa que o individualismo, ontológico e metodológico, conseguiu se sustentar na economia mesmo em meio a importantes mudanças metodológicas nas ciências sociais e a ascensões e decaimentos do próprio positivismo. Parte do êxito se deve, segundo Hodgson (2001), às qualidades metodológicas “camaleônicas” do individualismo, que logrou ser aceito tanto por essencialistas como por empiristas, que entendiam o indivíduo como a unidade observável da sociedade.

O segundo fator, que envolve o fim das análises sobre diferenças entre sistemas socioeconômicos, parece ter sido precisamente previsto por Hamilton (1919), logo após o fim da Primeira Guerra Mundial, no contexto da referida disputa entre economistas institucionalistas e neoclássicos pela “teoria econômica”.

The future of institutional theory is uncertain. The history of economics suggests that survival has often depended upon the ability of doctrine to fit in with the habits of thought of the times. If the next decade demands formal value theory that avoids a discussion of what the economic order is like, institutional economics will fail. If it demands an understanding of our relationship to the world in which we live, it will survive. But survival will be assisted by the development of a theory of the economic order, vital, true, and relevant to the problems of the times (HAMILTON, 1919, p. 318).

Essa “relevância aos problemas da época” nos leva a um segundo grupo de razões também apontadas como responsáveis pelo processo de consolidação da teoria neoclássica, junto da destituição social do indivíduo. De modo concomitante e subjacente aos primeiros

fatores, esse processo seria explicado por concepções ideológicas. Sugere-se que os primeiros economistas neoclássicos seriam apologistas do *laissez-faire* e que, posteriormente, mesmo não deliberadamente, seus sucessores teriam passado a construir teorias a favor da manutenção da ordem econômica vigente, especialmente na conjuntura política do pós-guerra. Nesse sentido, a teoria da utilidade marginal teria sido continuamente defendida e preservada, a despeito de seu irrealismo, segundo os interesses das classes dominantes, mesmo que acadêmicos que a ideias ortodoxas aderissem, naturalizadas por sua formação, desses interesses não compartilhassem (HENRY, 2012).⁷⁷ Na mesma direção, Ruiz-Villaverde (2019) afirma que a teoria neoclássica, oportunisticamente, teria contribuído “para o interessado esquecimento do conflito entre classes sociais [...]; [transformando essas classes] em fatores de produção associados a um preço, presumivelmente em termos de sua produtividade” (RUIZ-VILLAVERDE, 2019, p. 13, tradução nossa). Esse processo teria se fortalecido, segundo Zweig (2015), com a literatura anticomunista desenvolvida no pós-guerra, na qual fatores históricos e socioinstitucionais passaram ser ignorados.

Um último fator a ser considerado, mais próximo da questão distributiva, envolve a já discutida síntese neoclássica. Como observado, após encontrar-se sob suspeita, a teoria neoclássica viu-se obrigada a incorporar postulados keynesianos macroeconômicos na década de 1950, que viriam a se tornar quase unânimes até meados dos anos de 1970. No entanto, a ortodoxia logrou, a despeito dessas concessões, ignorar completamente reflexões de Keynes ([1936]2013) — e, claro, da tradição institucionalista — que diziam respeito ao homem e à influência de convenções sociais sobre seu comportamento (AKERLOF, 2002; 2007; BLANCHARD, 1991). Segundo Modigliani, um de seus mais importantes difusores, a síntese neoclássica integrou os “principais blocos edificadores da *Teoria Geral* de Keynes ([1936]2013)) com a metodologia mais estabelecida da economia, que repousa sobre os postulados básicos do comportamento maximizador racional por parte dos agentes econômicos” (MODIGLIANI, 1980 apud BLANCHARD, 1991, p. 505, tradução nossa). Em suma, construiu-se a percepção de que a perspectiva neoclássica se tornara mais realista e abrangente a partir do pós-guerra, mas sua premissa fundamental, sobretudo no que respeita à desigualdade salarial, foi preservada; o indivíduo insulado, movido pela otimização autointeressada, continuou a vigorar incólume.

⁷⁷ Para Henry (2012), em última instância, a dominância da teoria da utilidade marginal não dependeria de ideólogos econômicos, pois “eles não controlam os meios de comunicação e assim não podem, por eles mesmos, determinar a eventual vitória de sua perspectiva”; essa teoria teria sido promovida devido aos “interesses dos capitalistas em impulsioná-la: os economistas simplesmente forneceram o ágar”, sugere (HENRY, 2012, p. 242, tradução nossa).

Mais importante à discussão que nos concerne é que em meados do século XX o indivíduo já se encontrava destituído de quaisquer relações sociais, e que exclusivamente a partir desse indivíduo a determinação salarial passou a ser entendida. Como observado, a desigualdade salarial passou a ser ampla e hegemonicamente compreendida por meio da teoria do capital humano. É com a ascensão dessa perspectiva, frontalmente contrária à atuação de fatores sociais, que o processo de dessocialização do indivíduo encontrou seu apogeu.

Como discutido, na primeira metade do século XX, a perspectiva ortodoxa dedicava-se principalmente ao formato da distribuição de rendimentos, não dispondo de teoria satisfatória que tratasse, para além da distribuição funcional, de diferenciais salariais entre indivíduos.⁷⁸ Os referidos modelos de capital humano inaugurados por pesquisadores da Escola de Chicago (e.g. BECKER, 1962, [1964]1993b; MINCER; 1958; SCHULTZ, 1961), que passariam a considerar a agência individual, reconhecem direta influência das ideias de Friedman (1953a; 1957; FRIEDMAN; KUZNETS, [1945]1954), quem então contribuía para emancipar, sob o argumento da objetividade, a economia da sociedade (AKERLOF, 2007; RUIZ-VILLAVERDE, 2019).

Em oposição à economia “normativa”, a teoria neoclássica, “positiva”, livre de qualquer posição ética ou julgamentos, explicaria como as coisas são, e não como deveriam ser: “uma ciência ‘objetiva’, precisamente no mesmo sentido que qualquer uma das ciências físicas” (FRIEDMAN, 1953b, p. 4, tradução nossa).⁷⁹ Como observa Akerlof (2007), a atual omissão de normas sociais em estudos econômicos é em grande medida explicada pela adesão de economistas a essa economia positiva — cujas análises dependem, de modo geral, da disponibilidade de dados que podem integrar testes estatísticos.

A consolidação da economia positiva, fundamentada em abstrações irrealistas, no presumível êxito de suas previsões e em premissas comportamentais específicas, acompanha o apogeu da proposição, em construção desde as últimas décadas do século XIX, de que qualquer perspectiva alternativa à neoclássica não seria abrigada pela teoria econômica. Assim, em resposta a críticas recebidas, afirma Hodgson (2004), “muitos economistas do *mainstream* têm

⁷⁸ Friedman (1953a) observa, no início da década de 1950, que a “ausência de uma teoria satisfatória de distribuição pessoal da renda e de uma ponte teórica que conecte a distribuição funcional à distribuição pessoal da renda é uma das maiores lacunas da teoria econômica moderna” (FRIEDMAN, 1953a, p. 277, tradução nossa).

⁷⁹ Embora seja um dos principais expoentes dessa dicotomia, Friedman não é o primeiro a defendê-la. O autor faz menção a reflexões de J. N. Keynes ([1917]1999), por exemplo. Friedman (1953b) chega a admitir que “o fato de a economia lidar com interações entre seres humanos [...] levanta dificuldades especiais”, as quais, contudo, não impediriam sua associação com as ciências físicas — dando continuidade a entendimento da economia já defendido por Jevons (1871) e Knight (1921), por exemplo. Como observado, para Friedman (1953b), “o objetivo final de uma ciência positiva é o desenvolvimento de uma ‘teoria’ ou ‘hipótese’ que produza previsões válidas e significativas (ou seja, não-truístas) sobre fenômenos ainda não observados”, pouco importando o realismo dessas hipóteses (FRIEDMAN, 1953b, pp. 4 e 7, tradução nossa).

[...] descrito qualquer versão mais ampla de sua disciplina, ou qualquer abordagem que não seja baseada na maximização da utilidade individual, como ‘não econômica’” (HODGSON, 2004, p. 4, tradução nossa).

Marcada por esse contexto, a teoria do capital humano surge em franco antagonismo à perspectiva sociológica, opondo-se frontalmente à possibilidade de que classes ou grupos sociais possam explicar a distribuição de rendimentos. No primeiro trabalho sobre a teoria do capital humano moderna, Mincer (1958) acompanha Friedman no entendimento de que “o ponto de partida de uma análise econômica da distribuição pessoal da renda deve ser uma exploração das implicações da teoria da escolha racional” (MINCER, 1958, p. 283, tradução nossa). Toda a ideia proposta, de que distribuição de rendimentos depende das preferências individuais em investimento em capital humano, deriva de “um modelo teórico no qual o processo de investimento está sujeito à livre escolha”. Na última frase do artigo, Mincer (1958) conclui que “mesmo a perfeita igualdade de habilidades e oportunidades não implica igualdade [...] na distribuição de rendimentos” (MINCER, 1958, pp. 301-302). Ora, sendo fatores sociais (e/ou estruturais) refutados pela abordagem, e como mesmo com oportunidades iguais a desigualdade persistiria, pode-se inferir, mais que subjacentemente, que os indivíduos — com suas escolhas livres e perfeitamente racionais — seriam responsáveis pelos rendimentos de que dispõem.

Se a ruptura com o entendimento de outras ciências sociais era implícita nesse primeiro momento, ela passaria a ser explicitamente defendida na década de 1970, quando a teoria do capital humano já se encontrava amplamente difundida. Mincer (1974a), após sublinhar oposição entre as perspectivas de economistas e sociólogos — a partir do adágio de que os primeiros estudam como as pessoas fazem escolhas, e os segundos, por que não há escolhas a serem feitas —, afirma que, antes da teoria do capital humano, estudos sobre distribuição de rendimentos eram “basicamente sociológicos”, pois enfatizavam “diferenças em oportunidade, habilidade e sorte como condições muito pouco afetadas pela escolha humana”. Assim, continua, “a dominância da abordagem do capital humano pode ser vista como uma reação de economistas a essa tradição não-econômica”. Ao evidenciar o papel de decisões otimizadoras de indivíduos sobre investimentos em capital humano, aspectos importantes da determinação salarial teriam sido resgatados pela economia ortodoxa, “com o poder de suas ferramentas analíticas e econométricas” (MINCER, 1974a, p. 1, tradução nossa).

Também Lydall (1976) constata, no mesmo período, que aderentes da abordagem do capital humano têm “forte aversão a fatores institucionais ou sociais” (LYDALL, 1976, p. 20, tradução nossa). A mesma ruptura defendida por Mincer (1974a) é sugerida nos primeiros

trabalhos sobre capital humano de Becker (1962), para quem a abordagem forneceria “os meios para trazer a teoria da distribuição pessoal de rendimentos de volta à economia” (BECKER, 1962, p. 48, tradução nossa). A implicação dessa proposição, segundo Lydall (1976), “é que qualquer explicação de fenômenos econômicos que não seja uma pura dedução das premissas usuais de agentes racionais maximizadores da utilidade, operando em um mercado perfeito, com conhecimento perfeito”, não seria econômica (LYDALL, 1976, p. 43, tradução nossa).

Como conclui Bourdieu (2005), o triunfo da teoria do capital humano, “fortemente carregada de suposições sociologicamente inaceitáveis”, apresenta-se como marco da reivindicação da perspectiva neoclássica, no apogeu da atomização do indivíduo, como definição da teoria econômica (BOURDIEU, 2005, p. 209, tradução nossa).

Em síntese, a ciência econômica originou-se de um ato de abstração. Como observado, Marshall ([1920]2013) a define como uma dimensão das ações humanas; aquela que envolve a obtenção de seu bem-estar material.⁸⁰ No termos de Bourdieu (2005), a economia surge da “dissociação de uma categoria particular de práticas, ou uma dimensão particular de todas as práticas, da ordem social na qual todas as práticas humanas estão imersas” (BOURDIEU, 2005, p. 1, tradução nossa). Com o recorte de ações “econômicas” como próprias de seu domínio, à sociologia foram atribuídas as demais interações sociais (MANSKI, 2000).

No correr do século XX, contudo, a perspectiva que se tornou predominante, confundindo-se com a própria ciência econômica, distinguiu-se de qualquer outro aspecto ou dimensão das relações do homem em sociedade. Construiu-se arbitrária e ilusória distinção, enraizada no saber e fazer econômico, “entre a ordem econômica, governada pela efetiva lógica do mercado, um lugar de comportamentos lógicos, e a incerta ordem ‘social’, permeada pela arbitrariedade ‘não-lógica’ dos costumes, paixões e poderes” (BOURDIEU, 2005, p. 210, tradução nossa). Nesse processo, em que a questão distributiva assumiu lugar proeminente, a economia se opôs às demais ciências sociais; ao enxergar na ação humana um homem insulado, constituiu-se em não mais uma faceta da sociologia, mas seu antípoda.

No entanto, como antes de Bourdieu (2005) já concluíam Weber ([1923]1950) e Polanyi ([1944]2001), toda evidência histórica ou antropológica, sobre qualquer tempo ou pátria, indica que a economia se encontra necessariamente inserida na sociedade — não como entidade

⁸⁰ Definições clássicas, como as de Smith ([1776]1996) e Mill (1836), também descrevem a economia a partir do recorte de fenômenos ou comportamentos mais abrangentes. Mesmo outras definições, que dessas divergem, propõem desmembramento semelhante. Robbins (1937), por exemplo, embora rejeite definição que “seleciona certos tipos de comportamento”, diretamente relacionados à procura do bem-estar material, também entende economia como um recorte da ação humana: “um *aspecto* particular do comportamento delimitado pela influência da escassez” (ROBBINS, 1937, p. 17, tradução nossa).

autônoma, mas como atividade subordinada a relações sociais, políticas, religiosas. As relações econômicas são relações sociais; entendê-las de outro modo, exclusivamente a partir de leis apartadas da sociedade, exige ampla sorte de artifícios, a sujeição a premissas admitidamente irrealistas.

1.3.4 Entre dicotomias: indivíduo e sociedade

A objeção da economia à atuação de convenções sociais tem sido abordada a partir de várias dicotomias — dedução e indução, abstração e realismo, forças competitivas e não-competitivas, positivo e normativo, econômico e sociológico, por exemplo. Não parece razoável supor que a adesão aos componentes de um dos polos decorra simplesmente do projeto capitalista, ou das classes dominantes, de preservar a ordem econômica; projeto para o qual a teoria neoclássica seria ferramenta.⁸¹ Essas oposições talvez sejam mais bem entendidas como facetas de uma antinomia subjacente, mais abrangente, comum a tentativas de entendimento do homem e abreviada na oposição entre indivíduo e sociedade.

Nessa perspectiva, o individualismo, ou a sobreposição da agência individual à estrutura social, remonta a tradição muito anterior à ciência econômica, que encontra no invento liberalista de pensadores contratualistas do século XVII uma de suas origens — em concepção da sociabilidade e do Estado a partir do indivíduo e seus direitos fundamentais, protegidos da soberania despótica, estranha a esses direitos.⁸² Com o surgimento da sociologia no século XIX⁸³, sob governos já mais distantes da tirania, a perspectiva individualista encontra sua antítese; estabelece-se dicotomia da qual as ciências sociais nunca se veriam completamente livres, associada a proposições de pais fundadores de duas de suas disciplinas.

Confome explica Elster (1989),

⁸¹ Ver Henry (2012) e Zweig (2015). Essa ideia é também recorrente entre autores interessados no tema da desigualdade, sobretudo aderentes das perspectivas radical ou neo(pós)-marxista (e.g. BOWLES, 1973; BOWLES; GINTIS, [1976]2001; EDWARDS, 1979; GORDON et al., 1976; REICH et al., 1973).

⁸² Embora o termo tenha sido cunhado somente no século XIX, costuma-se atribuir a Hobbes ([1651]1998) e Locke ([1689]1980) origens da perspectiva individualista moderna na medida em que esses autores partem da razão e da deliberação individual para compreender as origens da sociabilidade e da construção do Estado legítimo. Tanto oponentes como proponentes do conceito o associam à criação do mundo ocidental moderno (DUMONT, 1977, 1986; NEDERMAN, 2005).

⁸³ E mesmo desde muito antes da sociologia inaugurar-se ciência, como nas discutidas reflexões de Smith ([1790]1984) sobre o comportamento individual entendido a partir do espelho da sociedade. De fato, não é difícil remeter a perspectiva holística, pré-sociológica, a pensadores gregos (HODGSON, 2004).

one of the most persistent cleavages in the social sciences is the opposition between two lines of thought conveniently associated with Adam Smith and Emile Durkheim, between homo economicus and homo sociologicus. Of these, the former is supposed to be guided by instrumental rationality, while the behavior of the latter is dictated by social norms. The former is "pulled" by the prospect of future rewards, whereas the latter is "pushed" from behind by quasi-inertial forces [...]. The former adapts to changing circumstances, always on the lookout for improvements. The latter is insensitive to circumstances, sticking to the prescribed behavior even if new and apparently better options become available. The former is easily caricatured as a self-contained, asocial atom, and the latter as the mindless plaything of social forces (ELSTER, 1989, p. 99).

Hodgson (2004) observa que, oposto ao individualismo metodológico próprio da economia ortodoxa, o coletivismo (ou holismo) metodológico, comum à sociologia, define-se pela “noção de que todas as intenções ou comportamentos individuais devem ser explicados inteiramente em termos de fenômenos sociais, estruturais, culturais ou institucionais” (HODGSON, 2004, p. 23, tradução nossa). O autor descreve, nos mesmos termos de Elster (1989), a grande dicotomia das ciências sociais:

The social sciences as a whole were characterized as an apparent dilemma between an Adam Smith-like and incentive-driven view of action, on the one hand, and a Durkheim-like and norm-propelled view, on the other. In one discipline there appeared the ‘self-contained’, ‘under-socialized’, ‘atomistic’ and ‘asocial’ individual; in the other the individual seemed sometimes to be the ‘over-socialized’ puppet of ‘social forces’ (HODGSON, 2004, p. 28).

Em que pese considerarmos equivocada a sugestão de Smith como expoente máximo do individualismo — autor cujo entendimento do homem nos parece ser muito mais abrangente —, dois grandes entendimentos da agência humana são por essa oposição ilustrados.

No entanto, a economia neoclássica parece ter construído uma versão peculiar, e mesmo paradoxal, da tradição individualista. Ora, em oposição à inexorabilidade da determinação social durkheimiana, é reivindicada a agência individual; a possibilidade de que o indivíduo possa agir, discernir, escolher ante as estruturas que o acomodam.⁸⁴ Economistas ortodoxos concebem um indivíduo livre de amarras sociais conferindo-lhe, contudo, outras amarras — da racionalidade perfeita e da otimização do autointeresse. Ao contrário da autonomia e pluralidade individual, na economia passa a haver um único indivíduo, universal, prisioneiro de um interesse (próprio) soberano; todo comportamento passa a ser previsível quando executado por esse autômato otimizador. Assim, a principal limitação da teoria neoclássica

⁸⁴ Trata-se de um dos meios pelos quais autores pós-modernos, por exemplo, afeitos a percursos e narrativas individuais, chacoalham fundamentos sociológicos clássicos (MURPHY, 1988).

talvez não decorra de sua associação com o individualismo, mas da versão aberrativa, em termos sociológicos e antropológicos, que ela sustenta.

Ainda que se admitam caricatos os dois polos extremos desse dualismo⁸⁵, o ponto central é que, no entendimento da desigualdade salarial pela economia neoclássica, aquela que pauta não apenas políticas públicas, mas também narrativas sobre a justiça da distribuição (AKERLOF; KRANTON, 2010), esse “homem econômico”, constructo do século XX, preservou-se intocado, completamente alheio a relações, seja entre grupos ou classes sociais. Como observa Fleetwood (2008), na literatura sobre o mercado de trabalho, a estrutura social, componente central de grande parte da teoria social, é termo estranho ao *mainstream* econômico (FLEETWOOD, 2008).

A ascensão desse entendimento, indiferente a interações sociais, talvez seja explicada não apenas pela adesão neoclássica à tradição individualista, mas também por transformações profundas inauguradas pelo século XX. Em países desenvolvidos, a desigualdade e a rígida estratificação social sob a qual indivíduos se encontravam atados derrocaram enormemente, em dimensões talvez inéditas (PIKETTY, 2014; REDER, 1968), promovendo a percepção — em certa medida correta, sobretudo relativamente — de que as remunerações dos indivíduos dependem de seus esforços e escolhas. É nesse contexto que a teoria do capital humano encontrou fundamentos para construir abordagem sobre a determinação de salários que partisse das escolhas individuais; que deixasse de considerar os efeitos da estrutura social sobre o indivíduo, tomando esse indivíduo como fonte exclusiva para a compreensão de seus rendimentos. O golpe final para a destituição das relações econômicas das relações sociais foi, em certa medida, amparado por novas percepções sociais que então se assentavam.⁸⁶

Entre as razões para que esse entendimento seja crescentemente questionado, devem ser sublinhados dois importantes pontos. Contrariando expectativas, após ter diminuído e permanecido estável por grande parte do século XX, a desigualdade salarial em países desenvolvidos tem aumentado nas últimas décadas por razões não explicadas apenas pelas características individuais. O segundo ponto é que essas grandes transformações sobre a estrutura salarial não foram observadas em países periféricos, como o Brasil, onde é muito mais difícil afirmar que a desigualdade salarial depende apenas das escolhas e características individuais. De fato, o entendimento da desigualdade (em teorias, métodos, previsões) tem sido

⁸⁵ Não apenas o individualismo metodológico é amplamente questionado, mas também o coletivismo, dentro da própria sociologia, onde há muito se critica a ideia de que indivíduos são meras marionetes de forças sociais (HODGSON, 2004).

⁸⁶ Essas questões serão retomadas em capítulos seguintes.

construído por pesquisadores, e sobre a realidade, de países desenvolvidos. Países em desenvolvimento, mesmo em grandes obras mais recentes, são admitidamente negligenciados (PIKETTY, 2014, 2017). Se determinantes neoclássicos, que ignoram a atuação de convenções sociais, têm sido amplamente questionados por autores que se atêm à realidade de países desenvolvidos, esses determinantes, sozinhos, encontram lugar certamente menor como explicação para a desigualdade salarial brasileira.

Acompanhando Sørensen (1996), nesta tese exploramos a ideia essencial de que, em grande medida, “vantagens obtidas pelo acesso a uma posição na estrutura social independem do comportamento do ocupante dessa posição” (SØRENSEN, 1996, p. 1335, tradução nossa). Essas vantagens, segundo propomos, seriam explicadas, especialmente no caso brasileiro, menos pelos esforços e escolhas do indivíduo que por estruturas e convenções sociais que o precedem.

Se as relações econômicas são relações sociais, como concluímos, para compreender a atuação de convenções sociais sobre a desigualdade salarial é preciso analisar não apenas leis endógenas ou escolhas individuais, presumidas pela ortodoxia, mas as referidas transformações sociais observadas nas primeiras décadas do século XX; o modo como essas transformações levaram nações a caminhos distributivos significativamente diferentes. Esse é objetivo do Capítulo 3.

Antes, no entanto, um segundo capítulo é necessário. Até aqui tratamos dos caminhos de ideias e teorias que se propõem a explicar a determinação salarial; sugerimos que o entendimento hegemônico, constructo do século XX, negligencia a atuação de fatores sociais e que esses fatores cumprem papel importante para a compreensão da desigualdade salarial. Após sucessivas páginas teóricas, deve emergir a pergunta: há evidências empíricas que sustentam essas proposições? É a elas que o próximo capítulo se dedica.

2. EVIDÊNCIAS

Evidências associadas à atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial são neste capítulo investigadas. Se no capítulo anterior analisamos trabalhos e percursos teóricos referentes a essa atuação, neste nos voltamos a dados que a corroboram. O objetivo, deve ficar claro, não é medir efeitos de variáveis específicas ou provar relação de causalidade entre fatores sociais e diferenciais salariais; trata-se de compreender em que medida estudos empíricos suportam, ou permitem considerar, a hipótese discutida. Em outros termos, é verificar se ela é consistente com as evidências disponíveis — e o que essas evidências, de fato, indicam.⁸⁷

De antemão, reafirmamos que as forças de mercado e a qualificação/produktividade dos trabalhadores desempenham papel relevante para explicar a dispersão salarial; neste trabalho, de nenhum modo são rejeitados os efeitos desses determinantes. Argumentamos, no entanto, que eles não são os únicos e que outros fatores, comumente negligenciados pela perspectiva econômica hegemônica, também explicam a desigualdade salarial — principalmente quando essa desigualdade é observada fora do âmbito dos países desenvolvidos.

Sobretudo quando observadas desigualdades extremas, como a brasileira, parece evidente que outros fatores tomam parte na determinação salarial. Conforme constata Solow (1980, p. 4, tradução nossa) “a mera realidade (*fact of life*) nos lembra que o ‘trabalho’ não é um fator de produção homogêneo bem definido”. Em outro momento, nota: o próprio “senso comum [...] parece ter como certo que há algo estranho no entendimento do trabalho como uma *commodity*” (SOLOW, 1990, p. 3, tradução nossa). No entanto, por mais manifesta que pareça, é necessário discutir a atuação de convenções sociais para além da teoria. E há conjunto significativo de evidências empíricas que permite considerar essa atuação. Discutidas essas evidências, a tese poderá explorar, sobre mais bem assentados pilares, a natureza e a atuação dessas convenções sobre o caso brasileiro nos capítulos seguintes.

Três partes compõem o capítulo. Na primeira, é discutido o alcance de asserções neoclássicas que concernem à determinação salarial: a agência atomizada; a primazia das forças de mercado; a relação entre salário e produtividade; e a suficiência da teoria do capital humano. A segunda parte explora limitações dessas asserções fora do contexto de países centrais, onde foram concebidas, e o caso brasileiro. Com a terceira parte, investigamos em que medida efeitos de determinantes neoclássicos consentem, quantitativamente, espaço para a atuação de fatores

⁸⁷ Não se trata de levantamento exaustivo ou simétrico dessas evidências; embora sejam apontados trabalhos que suportam a perspectiva ortodoxa, o objetivo é sublinhar o grande número de evidências que a questionam.

“não econômicos”, além de limitações e caminhos para análises sobre a atuação de convenções sociais em estudos empíricos.

2.1 SOBRE PREMISSAS NEOCLÁSSICAS

É preciso começar pelo indivíduo atomizado-otimizador, peça ilibada da perspectiva neoclássica, o obstáculo primeiro do entendimento de que convenções sociais atuam sobre a determinação de salários. No capítulo anterior, observamos que autores como Weber ([1923]1950), Bourdieu (2005) e Polanyi ([1944]2001) afirmam que desde o começo do século XX estudos históricos, antropológicos e sociológicos chegam à invariável conclusão de que a agência econômica depende, invariavelmente, de relações sociais que a todos os indivíduos concernem. As premissas do individualismo metodológico, conclui Bourdieu (2005), “contradizem diretamente as descobertas mais bem estabelecidas dos estudos históricos das práticas humanas” (BOURDIEU, 2005, p. 216, tradução nossa). Como constata Polanyi ([1944]2001),

if one conclusion stands out more clearly than another from the recent study of early societies, it is the changelessness of man as a social being. His natural endowments reappear with a remarkable constancy in societies of all times and places [...]. The outstanding discovery of recent historical and anthropological research is that man's economy, as a rule, is submerged in his social relationships. He does not act so as to safeguard his individual interest in the possession of material goods; he acts so as to safeguard his social standing, his social claims, his social assets. He values material goods only in so far as they serve this end. Neither the process of production nor that of distribution is linked to specific economic interests attached to the possession of goods; but every single step in that process is geared to a number of social interests which eventually ensure that the required step be taken. These interests will be very different in a small hunting or fishing community from those in a vast despotic society, but in either case the economic system will be run on noneconomic motives (POLANYI, [1944]2001, p. 48).

Polanyi ([1944]2001) atribui a desvinculação (teórica) de relações econômicas da sociedade, ato de concepção do homem econômico, ao surgimento da economia moderna. A “propensão natural a intercambiar, permutar ou trocar” defendida por Smith ([1776]1996), levando-o a afirmar que o mercado e as ações econômicas são autônomos em relação à sociedade, seria falsa. Segundo Polanyi, essa propensão foi inferida pelo pensador escocês a partir da observação de seu próprio contexto, em período específico, mas de nenhum modo poderia ser atribuída, inerentemente, ao homem (POLANYI, [1944]2001).

Sobre o mercado de trabalho, a partir da observação de diferentes sociedades, Polanyi ([1944]2001) conclui — como fazem mais recentemente os referidos autores que apontam a atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial — que o trabalho não pode ser entendido como uma *commodity*: “O trabalho é apenas outro nome para uma atividade humana que acompanha a própria vida, que por sua vez não é produzida para venda [...]; tampouco essa atividade pode ser separada do resto da vida, armazenada ou mobilizada” (POLANYI, [1944]2001, p. 75, tradução nossa).

O homem econômico é refutado desde muito antes de Polanyi. Estudos pioneiros da sociologia e da antropologia já o falseavam. Weber ([1923]1950), por exemplo, afirma que o comércio — e “qualquer liberdade de ação econômica” — não era próprio das sociedades mais “primitivas”; ele teria se desenvolvido inicialmente não entre membros de uma mesma comunidade, mas somente com as trocas realizadas entre integrantes de comunidades diferentes, contrariando a propensão smithiana.

Evidências exaustivas descrevem o homem como ser social, não movido apenas pelo autointeresse, não somente em estudos históricos e socioantropológicos, mas também, ainda que mais tardiamente, em trabalhos econômicos. Economistas que nas últimas décadas do século XX passaram a estudar efeitos de interações sociais sobre as relações econômicas têm se apoiado nas “evidências abundantes de estudos antropológicos de que as pessoas se importam profundamente com suas reputações”, e não apenas com seu interesse próprio (AKERLOF, 1980, p. 753, tradução nossa).

Mesmo quando observada apenas a sociedade ocidental, e suas nações mais desenvolvidas, o comportamento individual utilitário-maximizador é dificilmente confirmado por trabalhos empíricos. Bowles (2012) faz revisão de ampla gama de experimentos sobre o comportamento humano e conclui que o *homo economicus* tem sido massivamente rejeitado pelas evidências. “Grandes frações dos indivíduos sujeitos a estudos experimentais exibem o que se tem chamado de preferências sociais, como altruísmo, reciprocidade e até mesmo ‘aversão à desigualdade’” (BOWLES, 2012, p. xii, tradução nossa).

Revisão realizada por Fehr et al. (1998) chega a conclusão semelhante. “Pesquisadores experimentais têm fornecido quantidade considerável de evidências que indicam que normas sociais e motivos não-egoístas também são importantes nos contextos econômicos”, desviando “sistematicamente das previsões baseadas no autointeresse”. Os autores concluem, ainda, que “esses desvios parecem ser sempre orientados por considerações de justiça e a aderência a normas sociais” (FEHR et al., 1998, p. 325, tradução nossa).

Ao que parece, concluem Horst et al. (2007), o conceito do indivíduo neoclássico — “independente e atomista que, dotado de suas preferências e restrições orçamentárias, considera os preços a única fonte de informação para suas escolhas ótimas” — tem sido substituído pelo “conceito de um indivíduo socialmente incorporado (*embedded*)” (HORST et al., 2007, p. 2, tradução nossa). No entanto, em que pese a refutação da ideia do homem econômico por estudos que a ele se dedicam, o comportamento utilitário-otimizador persiste naturalizado em campos específicos da economia, como o da desigualdade (KAMBUR, 2002).⁸⁸ Como já discutido, estudos sobre o mercado de trabalho, sejam teóricos ou empíricos, embora por vezes não ignorem instituições, costumes ou convenções, restringem-se a “analisar que restrições esses fatores impõem a motivações econômicas mais tradicionais, como a minimização de custos e a maximização de lucros e da utilidade” (FALLON; VERRY, 1988, tradução nossa).

Fleetwood (2008) constata que a maioria das premissas que sustenta o modelo ortodoxo sobre o mercado de trabalho não se baseia na hipótese de que “economistas tenham realmente estudado seres humanos reais engajados em instituições reais para concluir, a partir de investigações empíricas e antropológicas detalhadas, que essas premissas são uma aproximação ‘boa o suficiente’ da realidade”. Segundo o autor, elas “são construídas com o único propósito da tratabilidade formal ou matemática”. Deixar “instituições fora do modelo, ou tratá-las como não mais que fenômenos que impactam resultados do mercado de trabalho”, conclui, “leva à construção de modelos irrealistas” (FLEETWOOD, 2008, p. 9, tradução nossa).⁸⁹

Já observamos, no entanto, que a economia positiva consolidada por Friedman (1953b), berço da teoria do capital humano, não depende da construção de modelos realistas; basta que previsões e testes estatísticos sejam exitosos. A questão é que mesmo esses resultados têm se mostrado frequentemente imprecisos. Embora tenha exercido grande influência sobretudo a partir da década de 1970, junto ao declínio do keynesianismo e da síntese neoclássica, a economia positiva tem sido alvo de incisivas críticas, especialmente nas últimas décadas. Akerlof e Kranton (2010) constatarem que as principais limitações da economia positiva de Friedman (1953b) decorrem do próprio desenvolvimento da teoria econômica.

Friedman and most modern economists hold that statistical tests are considered the appropriate way to go about testing a model. But Friedman, writing in 1953, could hardly have anticipated the weak power of statistics in rejecting economic hypotheses. There are several reasons for that lack of power. The first is the advent of modern economic theory. At the time of Friedman’s essay, an economic model typically

⁸⁸ Kambur (2002) nota que mesmo modelos que questionam a ortodoxia na forma do paradigma da informação imperfeita de Akerlof e Stiglitz, por exemplo, não se afastam muito do arcabouço da escolha racional.

⁸⁹ Fleetwood (2008) refere-se a instituições de modo abrangente, não apenas a instituições formais do mercado de trabalho, mas também a instituições informais, como costumes, normas ou convenções sociais.

assumed perfect competition. Uncertainty may have been mentioned, but it was an unusual feature. It might have been fairly easy to reject such a narrow theory on statistical grounds. But now, with the advent of game theory, accepted economics includes all kinds of strategic behavior; it also includes all kinds of asymmetric information; and with behavioral economics, it may even include psychological motivations, such as loss aversion and present bias (AKERLOF; KRANTON, 2010, p. 114).

Em resumo, os autores concluem que “essa proliferação da teoria econômica aproximou muito a economia da realidade, mas consiste em um pesadelo para o economista lógico-positivista” (AKERLOF; KRANTON, 2010, p. 115, tradução nossa).⁹⁰

Especificamente a respeito da atuação de convenções sociais, já observamos que uma das razões para explicar sua ausência em modelos econômicos é justamente a adesão de pesquisadores à economia positiva. Tendo esses modelos de ser mais parcimoniosos quanto possível, a premissa objetiva de maximização da utilidade figura necessariamente mais adequada que o comportamento pautado por normas sociais. A princípio, presumindo entendimento de Friedman (1953b), não haveria problema: se convenções sociais realmente afetam o comportamento, modelos em que essas convenções não são incluídas seriam rejeitados, no caso de testes empíricos terem poder para tanto, levando, no devido tempo, a sua imperativa incorporação em novos modelos. No entanto, como explica Akerlof (2007), os testes econômicos carecem desse poder:

All economic models are very imprecise in their specification of the independent variable, the nature of the dependent variables, the nature of leads and lags, and the nature of residuals. Yet worse, most economic problems involve simultaneity (as in supply and demand), making establishment of causality difficult. In almost any instance, such a large number of models can be fitted statistically that it is extremely hard — and perhaps impossible — to statistically reject all the variants of models without norms. As a result, the program of positive economics — with its initial nulls of models based only on utility with objective variables verified only by statistical hypothesis testing — has severe bias against explanations of economic phenomena where norms play a role (AKERLOF, 2007, p. 28).

Discutiremos parte dessas questões econométricas ainda neste capítulo. Agora importa notar que, sob essa perspectiva quantitativa — como veremos, ainda amplamente hegemônica —, “há um viés metodológico contra a consideração a normas sociais, seja qual for sua validade empírica ou relevância” (AKERLOF, 2007, p. 28, tradução nossa).

⁹⁰ De modo mais enfático, Keita (1997) enxerga falência epistemológica na ideia da economia positiva, argumentando que “a distinção normativa-positiva na teoria econômica neoclássica, um dogma remanescente do positivismo, é injustificada devido aos papéis normativos desempenhados pelo postulado da racionalidade, pelo conceito de utilidade e pela ideia da preferência na formulação da teoria”. A conclusão a que chega o autor é de que a economia neoclássica deve ser compreendida como uma “teoria da ética aplicada” (KEITA, 1997, p. 199, tradução nossa). Crítica semelhante é desenvolvida por Coase (1984).

Há conjunto robusto de evidências, contudo, que suportam essa consideração. Sobre a determinação salarial, as discutidas teorias baseadas em normas de justiça ou reciprocidade (como salário eficiência, salário justo e troca de presentes), que criticam o rigor neoclássico sobre o comportamento de agentes econômicos, têm encontrado significativa corroboração, não apenas de experimentos comportamentais (e.g. DUFWENBERG; KIRCHSTEIGER, 2000; FEHR; FALK, 1999; FEHR et al., 1997; 1998), mas também de estudos de caso e *surveys* (e.g. AGELL; LUNDBORG, 1995; BEWLEY, 1995; CAMPBELL; KAMLANI, 1997; KAUFMAN, 1984).⁹¹

Passando à questão do protagonismo das forças de mercado sobre a determinação de salários, Fleetwood (2014), em revisão de trabalhos sobre o tema, afirma que “a economia do trabalho ortodoxa não realiza de fato pesquisas empíricas especialmente projetadas para corroborar ou refutar a existência das curvas de oferta e demanda”. Segundo o autor, as “evidências empíricas e circunstanciais sobre essas curvas são, na melhor das hipóteses, inconclusivas e, na pior, colocam em dúvida sua existência” (FLEETWOOD, 2014, p. 2 e 1, tradução nossa).⁹²

Independentemente do real peso dos efeitos das forças de mercado sobre os salários, vimos no capítulo anterior que a teoria neoclássica não se baseia apenas em sua atuação, mas também na premissa de que os salários correspondem à produtividade dos trabalhadores — oferta e demanda cumpririam papel de conduzir, pronta e incessantemente, os salários em direção às produtividades a que correspondem. Essa correspondência, no entanto, frequentemente também entendida como dada, é controversa (MAIA; SAKAMOTO, 2018).

A partir de dados sobre trabalhadores que realizam a mesma tarefa, Fix (2017) constata que “diferenças em produtividade são sistematicamente pequenas demais para explicar os níveis observados de desigualdade” (FIX, 2017, p. 9, tradução nossa). Tarefa mais difícil é julgar essa relação quando são comparados trabalhadores que executam atividades de natureza notadamente diferente. Bewley (1999) observa que “poucos estudos têm buscado compreender em que medida os salários de fato refletem a produtividade”. Em seu próprio trabalho, realizado a partir de entrevistas com empresários, executivos, líderes trabalhistas e consultores nos Estados Unidos, o autor constata que “há ampla evidência de que diferenciais salariais

⁹¹ Engelmann e Strobel (2004), de modo contrário, concluem a partir de experimento comportamental que decisões distributivas não são influenciadas por noções de justiça, decorrendo fundamentalmente do interesse próprio.

⁹² Parece-nos difícil concordar, no entanto, com a conclusão radical a que chega Fleetwood (2014): “Embora não possamos descartar a possibilidade de que evidências sejam encontradas no futuro, a seguinte conclusão parece (atualmente) justificada: curvas de oferta e demanda [sobre o mercado de trabalho] não existem”. Economistas do trabalho ortodoxos, propõe, “devem fornecer evidências sobre sua existência ou parar de construir modelos de mercados de trabalho sobre seus alicerces” (FLEETWOOD, 2014, p. 22, tradução nossa).

frequentemente não refletem completamente diferenças em produtividade” e apresenta trabalhos que chegam a conclusão semelhante (BEWLEY, 1999, p. 84, tradução nossa).⁹³

Frank (1984), em artigo intitulado com a indagação *Are Workers Paid their Marginal Products?*, conclui, a partir da reunião de evidências empíricas sobre a estrutura salarial de empresas de diferentes segmentos, que não: os salários não são distribuídos do mesmo modo que as produtividades; concepções de justiça e de *status* também têm importante lugar para explicar sua distribuição (FRANK, 1984). Não apenas empregadores, mas também trabalhadores parecem céticos quanto à ideia de que remunerações correspondem à produtividade individual. É o que conclui Hochschild (1986) a partir de entrevistas qualitativas em profundidade, com pessoas pobres e ricas, nos Estados Unidos (HOCHSCHILD, 1986).⁹⁴

Embora estudos econométricos sobre a relação entre salário e produtividade não sejam simples, análises de regressão também têm concluído que diferenças em produtividade explicam apenas parcialmente diferenciais salariais (e.g. HELLERSTEIN et al., 1996; MAIA; SAKAMOTO, 2018; SAKAMOTO; KIM, 2014).⁹⁵ Medoff e Abraham (1981), com base em dados de corte-transversal e longitudinais, concluem que “a performance desempenha um papel substancialmente menor para explicar [...] diferenciais de rendimentos e o crescimento de rendimentos do que é reivindicado por aqueles que adotam a explicação do capital humano” (MEDOFF; ABRAHAM, 1981, p. 186, tradução nossa).

Revisão realizada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) constata que a relação entre salários e produtividade, medida de diversos modos, frequentemente desvia da previsão neoclássica devido a “informação assimétrica, *matching* idiossincrático e instituições”, fazendo menção a parte dos modelos sobre determinação salarial discutidos no capítulo anterior (BIESEBROECK, 2015).

De fato, é possível questionar a correspondência direta entre remuneração e produtividade pela mera consistência do argumento. Gestores levariam à risca esse critério para determinar salários? E de que meios dispõem para fazê-lo, considerando a natureza cada vez mais diversa das ocupações e seus resultados? Se admitido o sentido dessa atribuição no

⁹³ Exemplos: Bishop (1987) e Campbell e Kamlani (1997).

⁹⁴ Deve-se observar que muitos entrevistados afirmam, adicionalmente, que a produtividade *deve* ser o principal critério para diferenças em remuneração naquele país (HOCHSCHILD, 1986).

⁹⁵ Análises empíricas sobre a relação entre salário e produtividade são complicadas, pois a produtividade dos trabalhadores é dificilmente observada, embora salários sejam razoavelmente bem medidos em pesquisas domiciliares. Pesquisadores têm de lançar mão de *proxies* para a produtividade, os quais, além de estarem sempre sob suspeita, dificultam a comparação e o alcance de modelos diferentes (HELLERSTEIN et al., 1996; MAIA; SAKAMOTO, 2018). Particularmente a respeito do caso norte-americano, esses estudos concluem que trabalhadores com ensino superior e em cargos de gestão costumam ser mais bem remunerados que sua produtividade, enquanto o contrário vale para trabalhadores *blue-collar*.

surgimento neoclássico em fins do século XIX, ela seria ainda relevante para explicar estruturas salariais no século XXI? Neal e Rosen (2000) observam que, embora em muitos casos seja possível classificar trabalhadores em uma escala de desempenho ordinal (ou relativa), é “difícil ou impossível para as empresas classificá-los em uma escala cardinal” (segundo quantidades absolutas). Mesmo quando “parece claro que o trabalhador A é melhor que o trabalhador B, empresas podem não saber quanto ele é melhor”. Nessas circunstâncias, os salários seriam determinados segundo o desempenho relativo dos trabalhadores, mas, de nenhum modo, a partir de suas produtividades marginais (NEAL; ROSEN, 2000, p. 416, tradução nossa).⁹⁶ A divergência entre salários e produtividades, como observado no capítulo anterior, tem sido recentemente sublinhada também por estudos que discutem o aumento da desigualdade salarial, e as remunerações de CEOs e executivos, em países desenvolvidos (PIKETTY, 2014; STIGLITZ, 2013).

2.1.1 Sobre a teoria do capital humano

Do exposto no capítulo anterior, sabemos que a teoria neoclássica não se baseia somente nas forças de mercado e na produtividade marginal; a partir de meados do século XX, a perspectiva ortodoxa sobre a determinação salarial passou a estar diretamente associada à teoria do capital humano, cujo desenvolvimento parte das premissas questionadas acima.

A teoria do capital humano não se apoia apenas na ideia de que os salários refletem a produtividade, mas também na premissa de que essa produtividade corresponde diretamente à qualificação. A escolaridade aumentaria a produtividade individual, o que explicaria diferenciais de rendimentos (SMITH, 2003; WILLIS, 1986). Assim, pelo modelo ortodoxo os “salários são determinados pelo capital humano, que consiste nas capacidades de contribuir para a produção, usualmente chamadas de habilidades” (BOWLES et al. 2001, p. 1137, tradução nossa). Presumida essa correspondência, a educação como *proxy* da produtividade — e entendida genericamente como “capital humano” — passou a figurar como principal determinante da desigualdade salarial.

⁹⁶ Essa é a base das teorias de torneio, já discutidas, segundo as quais a distribuição salarial não seria reflexo da produtividade dos trabalhadores, mas, de modo inverso, constituiria um esquema de estímulos e promoções utilizado pelas empresas para garantir resultados almejados (seção 1.2.3). Essas teorias fazem outra observação relevante: as promoções, ferramenta fundamental para organizar a estrutura salarial nas empresas, além de certamente envolverem diversos outros critérios, não acompanham, cardinalmente, a produtividade. Ora, com uma promoção a produtividade do trabalhador dificilmente aumenta do dia para a noite, mas seu salário sim (NEAL; ROSEN, 2000).

De fato, amplas evidências empíricas dão suporte à relação positiva entre educação e salários — e à teoria do capital humano, se assim entendida. Willis (1986), em revisão de trabalhos sobre determinantes dos salários, com foco na teoria do capital humano, conclui que há abundantes evidências, de diferentes sociedades e períodos, que essa correlação corroboram. O autor aborda teorias e evidências contrárias à abordagem do capital humano e conclui que, embora possam “resultar em alguma modificação da doutrina”, elas “servem para enriquecer seu escopo, apontando conexões interessantes e potencialmente importantes entre salários, mobilidade do trabalho e práticas institucionais” (WILLIS, 1986, p. 598, tradução nossa).

Revisão realizada por Card (1999) também destaca o papel central da educação: “Centenas de estudos em diferentes países e períodos de tempo têm confirmado que indivíduos mais bem educados recebem salários maiores, sofrem menos com o desemprego e trabalham em ocupações de maior prestígio que suas contrapartes menos educadas” (CARD, 1999, p. 1802, tradução nossa). Em trabalho mais recente, Harmon et al. (2003) realizam meta-análise que aponta similares e consistentes retornos médios à educação em estudos sobre países desenvolvidos — ainda que em alguns desses países os retornos sejam significativamente menores, como nos casos escandinavos.

Essa correlação, ainda que robusta, não permite afirmar que rendimentos individuais são determinados pela qualificação quando observados estratos específicos da distribuição salarial. Harmon et al. (2003) constatam que os efeitos são bastante distintos entre decis: os retornos à educação são significativamente maiores que o esperado para trabalhadores do topo em relação àqueles que se encontram na base da distribuição salarial. Resultados de análise de regressão realizada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre países europeus (a partir de variáveis relacionadas à educação, idade e estabilidade no emprego) mostram que “existem enormes diferenças entre os salários reais dos indivíduos e aqueles previstos pelo modelo”. O estudo encontra desvios da previsão em toda a distribuição salarial, mas especialmente nos decis da base e do topo. “Em outros termos, o modelo não consegue prever corretamente a distribuição de salários” (ILO, 2016, p. 51, tradução nossa).⁹⁷

⁹⁷ O relatório conclui que “na base da distribuição salarial a previsão é significativamente superior ao valor real, o que significa que, segundo suas características, muitos trabalhadores com baixos rendimentos são ‘subremunerados’ (*underpaid*) [...]. O oposto ocorre no topo, onde muitos indivíduos são ‘sobreremunerados’ (*overpaid*) e ganham muito mais do que é previsto por suas características. Mas também há grande variação ou ‘imprevisibilidade’ por toda a distribuição salarial” (ILO, 2016, p. 51, tradução nossa). O relatório observa, ainda, que seus resultados se alinham com conclusões da literatura empírica sobre salários de trabalhadores com características produtivas aparentemente idênticas (e.g BOUND; JOHNSON, 1992; KATZ; REVENGA, 1989; KRUEGER; SUMMERS, 1988).

Essas constatações indicam que a teoria do capital humano não é capaz de explicar suficientemente bem o formato da distribuição salarial; seus modelos, observam Neal e Rosen (2000), “não conseguem gerar a longa cauda à direita que observamos nas distribuições modernas de rendimentos” (seção 1.1.1). Os autores utilizam como exemplo o caso dos maiores salários: “não conseguimos explicar facilmente os salários de altos executivos simplesmente como produto do talento excepcional para aprender novas habilidades” (NEAL; ROSEN, 2000, p. 422, tradução nossa). Como constata o relatório da OIT, os salários deixam de corresponder à previsão da qualificação também na base, e de modo geral, por toda a distribuição de rendimentos (ILO, 2016).

Ponto importante a ser sublinhado é que a existência de correlação positiva entre educação e rendimentos não infere necessária causalidade. Ashenfelter et al. (1999) resumizam a questão do seguinte modo:

There appears little controversy in the general principle underpinning the theory of schooling and earnings — schooling adds considerably to the earnings of individuals. What is at the centre of the debate is that in any context schooling is a choice variable and may not be independent of other factors that affect earnings. This raises the possibility that the observed correlation between schooling and earnings is not a causal relationship, but merely masks a correlation between other factors [...] and earnings (ASHENFELTER et al., 1999, p. 465).

Crítica questão de causalidade reversa é frequentemente negligenciada: maiores qualificações geram rendimento maior, mas rendimentos maiores também causam maior qualificação. A teoria do capital humano, como lembram Lydall (1976) e Cecchi (2006), supõe acesso irrestrito à educação (ou ao crédito), premissa sobremaneira irrealista, principalmente fora dos países desenvolvidos — onde o acesso e a qualidade da qualificação certamente não dependem somente das decisões e aptidões individuais, como discutido adiante.

Como lembram Harmon et al. (2003), a simples análise de rendimentos a partir de níveis educacionais “pode mascarar vários problemas”. A omissão de controles adicionais “supõe que variáveis não observadas que afetam salários não são correlacionadas com a escolaridade — o que parece implausível” (HARMON et al., 2003, p. 148, tradução nossa). De fato, o caso da educação ilustra bem algumas das dificuldades apontadas a conclusões neoclássicas derivadas de abordagens empíricas. Como observa Thurow (1983),

Economic theory almost never specifies what secondary variables (other than the primary ones under investigation) should be held constant in order to isolate the primary effects [...]. When we look at the impact of education on individual earnings, what else should be held constant: IQ, work effort, occupational choice, family background? Economic theory does not say. Yet the coefficients of the primary

variables almost always depend on precisely what other variables are entered in the equation to "hold everything else constant" (THUROW, 1983, p. 106).

Embora variáveis de controle sejam por vezes utilizadas, mesmo longa lista delas nunca será exaustiva, pois sempre pode haver fator não observado, também correlacionado à qualificação, que afeta a remuneração. As estimativas de retorno à educação baseadas em análises de regressão convencionais “não revelarão os efeitos causais da escolaridade sobre os rendimentos” (HARMON et al., 2003, p. 138, tradução nossa). Essa questão será mais bem explorada na terceira seção deste capítulo.

Não se pode dizer, no entanto, que trabalhos não tenham buscado investigar a relação causal entre educação e salários. Há conjunto significativo de estudos dedicados a isolar os efeitos da qualificação valendo-se de diferentes métodos — como “experimentos naturais”, eventos que impõem aleatoriamente a grupos similares de indivíduos escolaridades diferentes; o uso de “variáveis instrumentais”, que consistem na identificação de fatores correlacionados com a qualificação, mas não correlacionados com fatores não observados que afetam os rendimentos; e análises de casos de irmãos, especialmente gêmeos, por meio dos quais os efeitos da escolaridade podem ser controlados por características inatas e ambientes semelhantes. Revisões dessa literatura indicam resultados favoráveis à causalidade, embora a grande maioria dos estudos tenha como primeiro objetivo isolar os efeitos de habilidades individuais não observadas (ver ANGRIST; KRUEGER, 1999; ASHENFELTER et al., 1999; BOWLES et al., 2001; CARD, 1999; CHECCHI, 2006; HARMON et al., 2003; HECKMAN et al., 2006; PSACHAROPOULOS; PATRINOS, 2018).⁹⁸

As teorias de sinalização e filtragem, a partir da mesma correlação entre educação e salários, oferecem outro caminho de causalidade: a educação não determinaria, *per se*, a produtividade dos trabalhadores, mas forneceria “credenciais” a respeito de suas capacidades (seção 1.2.3). Harmon et al. (2003) explicam que há uma “dificuldade fundamental em desvendar a medida em que a educação é um sinal da produtividade existente em oposição a

⁹⁸ De fato, como observado, desde as origens da teoria do capital humano a principal limitação apontada, também por seus criadores, é a dificuldade de isolar os efeitos da qualificação dos efeitos de habilidades inatas. Contudo, além dessas habilidades, diversos outros fatores podem estar associados à qualificação e influenciar remunerações — a renda, a influência e a rede de contatos dos pais, para ficar em um exemplo. Observa-se ainda que as revisões sublinham limitações importantes dos resultados favoráveis à causalidade e que parte desses resultados tem sido questionada. Harmon et al. (2003, p. 150, tradução nossa) constata, por exemplo, que “há muitos exemplos na literatura em que instrumentos fracos ou inválidos têm sido usados, principalmente baseados no *background* familiar”. Em países em desenvolvimento, os impactos causais da educação sobre rendimentos medidos a partir de métodos quasi-experimentais ainda são pouco explorados (PSACHAROPOULOS; PATRINOS, 2004). No Brasil, Teixeira e Menezes-Filho utilizam variáveis instrumentais, como o número de escolas no Estado e o ano de nascimento do indivíduo, e concluem que os retornos à educação diminuem consideravelmente quando esse método é empregado (TEIXEIRA, 2006; TEIXEIRA; MENEZES-FILHO, 2012).

gerar o aumento da produtividade: ambos sugerem que há uma relação positiva entre rendimentos e educação, mas por razões muito diferentes” (HARMON et al. 2003, p. 134, tradução nossa).

Fields (1980) afirma que as mesmas evidências empíricas que sustentam a teoria do capital humano também são consistentes com as “explicações sociológicas” das teorias de sinalização e filtragem. Segundo o autor, é extremamente difícil, e talvez mesmo impossível, fazer distinção precisa do poder explicativo relativo de cada abordagem. Realizar essa distinção torna-se tarefa ainda mais complicada, como explica Willis (1986), porque os efeitos observados da escolaridade sobre rendimentos podem ser derivados de ambos os componentes, sinalização e produtividade, conjuntamente.⁹⁹

Em que pesem essas dificuldades, pioneiro estudo de Taubman e Wales (1973) investiga que parcela dos retornos à educação seria decorrente de habilidades ou produtividades dos trabalhadores e que fatia corresponderia ao mecanismo de filtragem. No contexto dos Estados Unidos, os autores concluem que importante parte dos retornos à educação, principalmente entre maiores qualificações, deve-se não à produtividade, mas às credenciais de educação detidas pelos trabalhadores: há evidências “consistentes com a hipótese de que a educação é usada como um dispositivo de filtragem e de que até metade dos diferenciais de rendimentos [relacionados à educação] se devem a essa filtragem” (TAUBMAN; WALES, 1973, p. 30, tradução nossa). Posteriores avaliações empíricas das teorias de sinalização e filtragem no mercado de trabalho e suas variações têm encontrado, sobre países desenvolvidos, ora evidências que as confirmam (e.g. CARD; KRUEGER, 1992; HECKMAN et al., 1996; HUNGERFORD; SOLON, 1987; GIBBONS; KATZ, 1991; JAEGER; PAGE, 1996; LANG; KROPP, 1986; LEMIEUX, 2006b; RILEY, 1979), ora resultados que as questionam (e.g. CLARK; MARTORELL, 2014; GROOT; OOSTERBEEK, 1994; LAYARD; PSACHAROPOULOS, 1974; SILLES, 2008; HARMON et al., 2003).

Importa observar que as evidências mobilizadas até aqui não validam (ou refutam) proposição central da teoria do capital humano. Embora a correlação entre educação e salários seja reiteradamente verificada — e que evidências parciais de causalidade sejam apontadas —, disso não se infere que a teoria do capital humano, tal como originalmente proposta, se confirme: o fato de remunerações, em grande medida, refletirem qualificações não supõe que a

⁹⁹ Enquanto para pesquisadores das áreas da sociologia e da educação parece evidente que a qualificação pode desempenhar efeitos credencialistas, para economistas neoclássicos, como observa Willis (1986), essa possibilidade é, por apriorismo, inconvincente: “Por que empresas, que buscam lucros, optariam por sacrificá-los pagando prêmios salariais meramente por diplomas” (WILLIS, 1986, p. 591, tradução nossa).

posse dessas últimas decorra das escolhas individuais. Como observado, a abordagem, conforme inicialmente proposta por Mincer (1958), Schultz (1961) e Becker (1962, [1964]1993b), a partir da teoria da escolha racional, busca explicar rendimentos individuais, presumivelmente associados à produtividade, como resultados de cálculos deliberados sobre retornos futuros de investimentos, irrestritos, em capital humano. A correlação entre variáveis de capital humano e rendimentos, e mesmo sua eventual causalidade, não confirma esse mecanismo de cálculo individual, apenas o presume.¹⁰⁰ Em outros termos, embora o êxito da teoria do capital humano em parte decorra de sua associação com os efeitos de variáveis educacionais sobre rendimentos, essa associação, em certo sentido evidente, consiste em apenas uma das premissas da teoria — e não a sustenta. Como explica Lydall (1976),

insofar as human capital theory draws attention to the effects of education and training on earning capacity, there is clearly nothing to be said against it. But this is hardly a great discovery. The special feature of human capital theory is its postulate that the amounts of education and OTJ [on-the-job] training invested in each person are the results — *solely or mainly* — of rational decisions made on the basis of calculations of the present value of alternative income streams, discounted at some appropriate rate (LYDALL, 1976, p. 23).¹⁰¹

Essa proposição, que dificilmente pode ser testada, é tida como ponto de partida dado, frequentemente indiscutido. De acordo com Fix (2018), grande problema da teoria do capital humano é que premissas que a baseiam são tratadas como se fossem verdadeiras por apriorismo: “O artigo de fé tácito dos economistas neoclássicos é que os salários derivam das características individuais” (FIX, 2018, p. 30, tradução nossa).

Ainda que admitidos não apenas a causalidade da relação entre educação e rendimentos, mas também o processo individual, perfeitamente livre e racional, de obtenção de qualificação, o capital humano — e a educação, de modo geral — dificilmente pode ser apontado como determinante exclusivo, e mesmo majoritário, das disparidades de salários. Mesmo estudos adeptos da teoria admitem que ela explica apenas parcialmente diferenciais salariais. Um de

¹⁰⁰ Willis acredita (1986), por exemplo, que “a observada correlação positiva entre escolaridade e rendimentos fornece apoio (e de fato estimula) a hipótese de que a educação é um investimento que recebe retornos pecuniários no mercado de trabalho” (WILLIS, 1986, p. 535, tradução nossa). Harmon et al. (2003) referem-se aos retornos à educação compreendendo-os como “a decisão privada de investir em ‘capital humano’” e dedicam-se a investigar os retornos “a esse investimento privado” (HARMON et al., 2003, p. 115, tradução nossa). Bonelli e Ramos (1995) observam que, segundo a teoria do capital humano, “os agentes econômicos alocam seu tempo à educação baseando-se em preferências individuais e nos retornos de mercado dos diferentes níveis educacionais, de modo a maximizar o valor presente do seu bem-estar (ou renda) ao longo do ciclo de vida”. Assim, em condições ideais, a desigualdade salarial refletiria, essencialmente, “escolhas individuais e preferências dos agentes econômicos” (BONELLI; RAMOS, 1995, p. 362).

¹⁰¹ Lydall (1976) constata que, “dadas essas premissas, pode-se deduzir que o perfil etário dos rendimentos de cada pessoa será precisamente determinado por suas decisões em relação à educação e treinamento” (LYDALL, 1976, p. 21, tradução nossa).

seus fundadores, Mincer (1970), em revisão de trabalhos que empregaram a abordagem, década após sua origem, afirma que a partir de análises de regressão apenas “um terço da desigualdade de rendimentos é atribuída à escolaridade” (MINCER, 1970, p. 18, tradução nossa).¹⁰² Resultados iguais, ou inferiores, são apontados por outros estudos, críticos ou favoráveis à teoria (CARD, 1999; CECCHI, 2006; JOVICIC, 2016; LEMIEUX, 2006a; LYDALL, 1976; SILVA et al., 2016). Como conclui o referido relatório da OIT, “salários e a desigualdade salarial não são determinados apenas pelas características relacionadas às habilidades dos indivíduos [...]; uma série de outros fatores também desempenha papel crucial” (ILO, 2016, p. xvii, tradução nossa).

Em síntese, as evidências disponíveis questionam o comportamento otimizador-atomizado e a correspondência direta entre salários e a produtividade individual, premissas neoclássicas que fundamentam a teoria do capital humano. Embora a correlação entre salários e variáveis educacionais — que passaram a sinonimizar essa teoria — seja amplamente reconhecida, disso não se infere necessária causalidade e tampouco que a qualificação corresponda a investimentos em capital humano tal como descritos pelos precursores da teoria. Ademais, mesmo se ignoradas essas evidências, a abordagem do capital humano explica apenas parcialmente diferenciais salariais, cuja parcela majoritária a outros fatores, “não observáveis”, deve ser associada. Acompanhando Solow (1990), “a visão ortodoxa atual do mercado de trabalho baseia-se em evidências bastante fracas e deve ser recebida com saudável ceticismo” (SOLOW, 1990, p. 60, tradução nossa). Como concluem Atkinson e Bourguignon (2000), o arcabouço neoclássico

seems adequate to handle income distribution issues where the underlying assets are readily identifiable factors like land or financial assets. For labour earnings, however, things are not that straightforward. Human capital theory allows us to represent that aspect of earnings which results from explicit accumulation behavior in formal education and further training, but it may be considered as too simple a view for earnings distribution issues. Presumably, there is more than the remuneration of a single factor in individual earnings and any theory of distribution should take explicitly into account such things (ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000, p. 22).

¹⁰² O restante, cogita o autor, poderia ser atribuído a outras variáveis de capital humano, além de habilidades e variações transitórias na renda (MINCER, 1970).

2.1.2 Retornos à educação: evidências de abordagens comparativas

Análises comparadas constituem importante meio para investigar o alcance da relação entre educação e rendimentos como explicação para a dispersão salarial. É a esse tipo de análise que muitos trabalhos têm se voltado no contexto do aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos — contexto em que, como vimos no capítulo anterior, tem se observado crescente consideração ao papel de instituições formais do mercado de trabalho. Com relação aos retornos salariais à educação, muitos trabalhos têm se dedicado a comparar a importância de diferenças na estrutura educacional (e na demanda por determinadas qualificações) com outros fatores menos considerados pela ortodoxia.

Em estudos comparativos, os retornos à educação — o efeito de um ano adicional de estudo, ou de determinado nível de escolaridade, sobre os rendimentos — são geralmente analisados a partir de dois efeitos. A distinção entre ambos é pouco explorada na literatura brasileira (SILVA et al., 2016). O primeiro, o efeito “quantidade”, diz respeito aos impactos de variáveis observáveis de capital humano (como anos de estudo) sobre a desigualdade salarial. O segundo, o efeito “preço”, é a sensibilidade dos salários à qualificação; os retornos salariais à educação (e a desigualdade salarial) podem responder a variações dessa sensibilidade mesmo quando não há mudança na distribuição das variáveis de capital humano. Em outros termos, o efeito “quantidade” envolve a distribuição das qualificações dos trabalhadores e o efeito “preço”, a sensibilidade do mercado a essas qualificações; quando se explica a dispersão de rendimentos pela variação dos retornos à educação, ambos os efeitos podem explicar essa variação (BARROS; MENDONÇA, 1995b; BARROS et al., 2007; BLAU; KAHN, 1996; LUSTIG et al., 2012; SILVA et al., 2016).

O ponto a ser sublinhado é que diversos fatores podem explicar o efeito “preço” (BARROS; MENDONÇA, 1995b; BLAU; KAHN, 1996; BROECKE et al., 2017). Como constatam Barros e Mendonça (1995b, p. 46), “a sensibilidade salarial ao nível educacional pode [...] variar ao longo do tempo, ou como uma consequência das mudanças na distribuição de educação ou devido a outros fatores”. Em distintas sociedades pode haver sensibilidades à educação muito diferentes, motivadas por razões que não se limitam à distribuição da qualificação dos trabalhadores ou às forças de mercado.

Em oposição à perspectiva neoclássica, amplas evidências sugerem que diferenças em dispersões salariais entre países não podem ser explicadas pela qualificação dos trabalhadores (*proxy* de suas produtividades). Jovicic (2016) investiga empiricamente o postulado neoclássico

de que a distribuição salarial é explicada pela distribuição educacional (e/ou de habilidades) em comparação internacional — ao qual se refere como “hipótese da compressão salarial”.

The wage compression hypothesis is based on the perfect market model and its rigid assumptions. However, many of these assumptions are flawed — as the empirical analysis of this paper shows. Cross-country differences in wage dispersion cannot be explained by cross-country differences in skill dispersion; [...] there is wage dispersion within skill levels, which is in stark contrast with marginal productivity theory. These arguments are in contrast with theoretical foundations of the wage compression hypothesis. [...] This paper shows that the wage compression hypothesis is not supported by empirical evidence and therefore challenges the theoretical assumptions it is derived from (JOVICIC, 2016, p. 3).

Segundo a autora, os resultados “levam à conclusão de que deve haver alguma outra coisa [além das qualificações e habilidades medidas pelo estudo] que afeta significativamente a estrutura salarial e também a desigualdade salarial” (JOVICIC, 2016, p. 14, tradução nossa). Diversos estudos chegam a conclusões semelhantes: as diferenças entre países não podem ser explicadas pela distribuição de qualificação e/ou habilidade (efeito “quantidade”) (e.g. BLAU; KAHN, 1996, 2005; BROECKE et al. 2017; DEVROYE; FREEMAN, 2001; LEUVEN et al. 2004; MACHIN et al., 2016; PACCAGNELLA, 2014; PENA, 2016).¹⁰³

Jovicic (2016) e a maior parte desses autores, por constatar que a explicação reside no efeito “preço”, passaram a atribuí-lo às diferentes configurações institucionais — como salário mínimo e sindicalização — observadas nos mercados de trabalho dos países (desenvolvidos) analisados. Esses trabalhos sugerem que “explicações em termos de instituições têm mais poder para explicar essas diferenças; [...] a correlação entre várias medidas de instituições e a desigualdade salarial é significativamente maior que a correlação desta última com a desigualdade de habilidades” (JOVICIC, 2016, p. 22, tradução nossa).

Recente estudo de Broecke et al. (2017), no entanto, faz ressalva importante: “Os preços das habilidades não são determinados apenas pelas instituições, mas também pelas forças de mercado — isto é, a escassez relativa de habilidades”. Se há alta demanda, mas pouca oferta de

¹⁰³ Concluem Broecke et al. (2017, p. 112, tradução nossa) que, nesses trabalhos, invariavelmente, “diferenças em habilidades são consideradas responsáveis por apenas pequena parcela das diferenças na desigualdade entre países, enquanto papel muito mais importante é desempenhado pelos preços das habilidades (ou seja, como essas habilidades são recompensadas)”. Essa literatura, que utilizava apenas variáveis educacionais como *proxy* das habilidades (e da produtividade), premissa da teoria do capital humano, passou a incluir dados de testes de habilidades, então mais acessíveis em países desenvolvidos, por constatar que o uso de variáveis educacionais, como anos de estudos, não é ideal para comparação entre países. Modelos mais recentes costumam incluir as distribuições de ambas as variáveis, qualificação educacional e testes de habilidade, que, em grande medida correlacionadas, têm apresentado efeitos semelhantes (PENA, 2016). Antes da disponibilidade dos novos dados, habilidades e qualificações educacionais eram por vezes tratadas como sinônimos (e.g. BLAU; KAHN, 1996). Observa-se, ainda, que os modelos que comparam a desigualdade salarial entre países, via de regra, não são desenhados para inferir causalidade, mas apenas para investigar correlações (BROECKE et al., 2017).

habilidades, explicam os autores, seus retornos provavelmente aumentarão, e vice-versa. Assim, se diferenças no efeito “preço” explicam “a maior parte da diferença na desigualdade entre países, isso ainda poderia ser atribuído a diferenças em políticas que afetam [a oferta e demanda de] habilidades, e não às diferenças em instituições” (BROECKE et al. 2017, p. 112, tradução nossa).¹⁰⁴ Os autores lembram, contudo, como fazem outros pesquisadores (e.g. AGELL, 1999; BLAU; KAHN, 2005; LUSTIG et al., 2012), que os dois fatores são “altamente interdependentes”, influenciando-se mutuamente (BROECKE et al., 2017).¹⁰⁵

Considerando essa ressalva, o efeito “preço”, não associado à distribuição de qualificações ou habilidades, tem sido geralmente atribuído a instituições formais do mercado de trabalho. No entanto, importa repetir, outros fatores, como convenções sociais (ou instituições informais, mais abrangentes), também podem explicar o efeito “preço” e por que diferentes sociedades abrigam retornos à educação marcadamente distintos — ponto ao qual voltaremos.¹⁰⁶

É com as evidências da comparação entre países que se tornam mais flagrantes as limitações empíricas do entendimento neoclássico da desigualdade salarial (STIGLITZ, 2013). Essas limitações mostram-se especialmente evidentes quando são observadas as disparidades de países em desenvolvimento.

¹⁰⁴ Broecke et al. (2017) desenvolvem modelo econométrico para distinguir o peso das forças de mercado e das instituições sobre o efeito “preço” e concluem que “as primeiras são provavelmente ao menos tão importantes quanto as últimas” (BROECKE et al., 2017, p. 123, tradução nossa). Leuven et al. (2004) chegam a conclusões semelhantes. Blau e Kahn (1996) já observavam que os preços das qualificações e/ou habilidades podem ser explicados tanto por sua oferta e demanda relativas como por instituições do mercado de trabalho. A conclusão dos autores, a partir do caso norte-americano, é que os segundos fatores parecem ser muito mais relevantes que os primeiros para explicar diferenciais salariais na comparação com outros países.

¹⁰⁵ Por exemplo: Broecke et al. (2017) afirmam que, se o salário mínimo for alto, empresas podem decidir realizar contratações em outros países; se a tributação das maiores rendas for elevada, pode haver desincentivo para determinados investimentos em capital humano.

¹⁰⁶ Parte dos trabalhos mencionados apenas presume que o efeito preço deve ser explicado por instituições do mercado de trabalho — devido à constatação de que a distribuição de qualificações e habilidades não é capaz de explicar diferenciais salariais entre países (e.g. BLAU; KAHN, 2005; JOVICIC, 2016; MACHIN et al., 2016; PACCAGNELLA, 2014; PENA, 2016). Fazer menção a “instituições”, de maneira genérica, é meio frequentemente encontrado por economistas para se referir a fatores sociais, dificilmente incorporados em modelos econométricos (FLEETWOOD, 2008), como discutido adiante. No contexto dessa discussão, Broecke et al. (2017) lembram que instituições do mercado de trabalho são “altamente endógenas”: “sociedades mais homogêneas provavelmente escolhem instituições que refletem isso” (BROECKE et al., 2017, p. 123, tradução nossa).

2.2 SOBRE A DETERMINAÇÃO SALARIAL EM PAÍSES NÃO-DESENVOLVIDOS: O CASO BRASILEIRO

Embora não sejam muitos os trabalhos dedicados a validar a relação entre salário e produtividade fora dos países desenvolvidos, algumas das conclusões a que chegam reiteram, ou aprofundam, limitações do entendimento neoclássico. Como conclui revisão de Biesebroeck (2015), “em economias menos desenvolvidas há uma lacuna maior entre a produtividade marginal e a remuneração associada a características do capital humano” (BIESEBROECK, 2015, p. 26, tradução nossa).

A respeito da qualificação, a correlação entre variáveis educacionais e rendimentos é, como em países desenvolvidos, amplamente observada, sendo os retornos médios à educação geralmente superiores (PSACHAROPOULOS; PATRINOS, 2018).¹⁰⁷ É certo que a escassez relativa muito superior de profissionais qualificados se apresenta como primeira razão para explicar retornos à educação mais altos, mas possivelmente não é a única. Além disso, já observamos, os estudos que calculam esses retornos, via de regra, não consideram questões de causalidade, principalmente em abordagens comparativas.¹⁰⁸

Em revisão de trabalhos sobre países em desenvolvimento, Fields (1980) observa que a direção de causalidade da correlação entre educação e rendimentos dificilmente pode ser provada, o que leva teses de sinalização e filtragem a serem especialmente consideradas. O autor conclui, ainda, em trabalho posterior, que embora a “teoria do capital humano sustente que educação, treinamento e habilidades são os mais importantes determinantes das rendas”, as descobertas de que “rendimentos e salários estão associados a mais do que apenas características pessoais têm levado alguns analistas a questionar a relevância da abordagem do capital humano no contexto de países menos desenvolvidos” (FIELDS, 1981, p. 16, tradução nossa). A partir de estudo mais recente, o referido relatório da OIT mostra que a utilização de características de capital humano para prever a distribuição salarial, já deficiente em países

¹⁰⁷ Psacharopoulos e coautores afirmam que o retorno médio de um ano adicional de educação é significativamente superior em regiões com países em desenvolvimento, como a América Latina, em relação a países da OCDE (PSACHAROPOULOS, 1994; PSACHAROPOULOS; NG, 1992; PSACHAROPOULOS; PATRINOS, 2004, 2018). Peet (2015) conclui que os retornos dos dois grupos são semelhantes — embora seus resultados sobre o Brasil sejam superiores.

¹⁰⁸ Como explica Peet (2015), “os retornos à educação estimados não devem ser interpretados como efeito causal [...], mas como uma associação condicional entre a escolaridade e a renda”. Segundo o autor, os diferenciais calculados “provavelmente refletem ambos, o verdadeiro efeito causal da escolaridade e uma gama de características pessoais e familiares que envolvem a obtenção de escolaridade e os resultados no mercado de trabalho” (PEET, 2015, p. 9, tradução nossa).

européus, encontra desvios sobremaneira maiores quando é analisada a distribuição de países em desenvolvimento (ILO, 2016).

Exploraremos o caso brasileiro, país em que o entendimento da determinação salarial tem sido notadamente pautado pela teoria do capital humano (GANDRA, 2004; SOUZA, 2016). Devido à indisponibilidade de dados, estudos empíricos abrangentes sobre a desigualdade no país passaram a ser realizados somente na década de 1960, com resultados do censo demográfico daquele período, e principalmente a partir da década de 1970, quando a comparação entre os dois censos permitiu considerável ampliação do debate (BONELLI; RAMOS, 1995).

A convite do governo militar, Langoni, o primeiro economista brasileiro a se doutorar pela Escola de Chicago, publicou *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil* (1972, 1973a), trabalho que se tornou a mais importante referência sobre o tema no período. Baseado na teoria do capital humano, à luz da hipótese de Kuznets (1955), o estudo busca explicar o aumento da desigualdade brasileira entre as décadas de 1960 e 1970 — então atribuído, por Fishlow (1972) e Hoffmann e Duarte (1972), às políticas econômicas conduzidas pelo governo militar.¹⁰⁹ Langoni alega que a concentração de renda observada no período estaria associada ao rápido crescimento econômico de um país pouco desenvolvido, cuja estrutura econômica passava do setor agrário para o industrial. A expansão econômica acelerada teria causado defasagem da qualificação da força de trabalho em relação à demanda gerada pelo progresso tecnológico — a educação perdera a corrida contra a tecnologia, nos termos neoclássicos.¹¹⁰ A principal conclusão de Langoni (1972, 1973a), conveniente ao regime militar, é de que o aumento da desigualdade deveria ser entendido como “consequência inevitável do processo de desenvolvimento” (LANGONI, 1973a, p. 52).

Após o tema perder visibilidade na década de 1980, em decorrência da crise econômica, a qualificação dos trabalhadores, sob a abordagem do capital humano, tornou-se a perspectiva prioritária, e quase exclusiva, para a análise da desigualdade brasileira pós-redemocratização

¹⁰⁹ O livro foi encomendado pelo então ministro da Fazenda, Delfim Netto, quem assina seu prefácio (LANGONI, 1973a). Os argumentos de Langoni constituíram versão oficial do governo para explicar o significativo aumento da desigualdade entre as décadas de 1960 e 1970 (BACHA; TAYLOR, 1980). Embora o título infira discussão sobre todas as rendas, o estudo trata fundamentalmente da desigualdade salarial (LANGONI, 1972). Langoni acabara de concluir doutoramento na Universidade de Chicago, onde tivera o “privilegio de viver a revolução intelectual” da teoria do capital humano. Sua tese fora especialmente influenciada pelas aulas de Schultz, constituindo “uma simples aplicação de um dos ângulos de sua análise” do capital humano (BRASIL, 2019, p. 40).

¹¹⁰ Nas palavras do autor, “a importância da educação para o aumento da desigualdade [...] é consistente com a hipótese de que o desenvolvimento econômico brasileiro levou a uma expansão diferenciada da demanda de mão de obra que, devido à tecnologia utilizada, beneficiou desproporcionalmente os níveis de educação mais elevados” (LANGONI, 1973a, p. 121).

(SOUZA, 2016). A partir da década de 1990, também devido a maior facilidade de acesso à informação e a ferramentas que a computassem, a literatura sobre a desigualdade salarial se disseminou, assentada “sobre um modelo neoclássico, no qual a educação e a remuneração pela produtividade marginal assumem preeminência” (BARBOSA, 2016, p. 389; COELHO; CORSEUIL, 2002). Como observam Barros e Mendonça (1995b, p. 44), “uma grande quantidade de trabalhos foi realizada demonstrando, empiricamente, o papel fundamental que a educação desempenha na explicação de diversos aspectos da desigualdade salarial no Brasil” (e.g. BARROS; MENDONÇA, 1995a, 1995b; BARROS; RAMOS, 1992; BONELLI; RAMOS, 1995; BONELLI; SEDLACEK, 1991; LAM; LEVISON, 1990a, 1990b; LEAL; WERLANG, 1989, 1991; MENEZES-FILHO et al., 2000; RAMOS, 1991; RAMOS; VIEIRA, 2001; REIS; BARROS, 1990, 1991; SABOIA, 1991; TANNEN, 1991).¹¹¹

O trabalho de Langoni (1972, 1973a) ajudou a consolidar a teoria do capital humano, e o modelo neoclássico, como perspectiva protagonista de trabalhos sobre a desigualdade no Brasil (SOUZA, 2016).¹¹² O ponto a ser destacado é que a enorme repercussão do estudo deu origem a acalorado debate, contagiado pela conjuntura política da época, que desvelou importantes reflexões sobre o alcance da teoria do capital humano em países em desenvolvimento. Específica àquela conjuntura, a crítica mais direta aos argumentos de Langoni, desenvolvida principalmente por Fishlow (1972, 1975), era de que o aumento da desigualdade não deveria ser entendido como “consequência desafortunada, porém inevitável, do crescimento econômico”, mas como resultado de medidas do governo militar que diminuiram significativamente o valor do salário mínimo real no período.¹¹³

¹¹¹ Ainda que muitos dos estudos façam menção à desigualdade total, é discutida, fundamentalmente, a desigualdade de rendimentos do trabalho devido à disponibilidade e alcance dos dados utilizados, sobretudo pesquisas domiciliares. De fato, os rendimentos do capital e a concentração no extremo topo tornaram-se temas proeminentes — e mesmo passíveis de efetiva investigação — somente em anos recentes, principalmente a partir da liberação de dados tributários pela Receita Federal (SOUZA, 2016). Parte desses novos trabalhos contesta, a partir dos novos dados, a queda da desigualdade de todos os rendimentos na primeira década do século XXI (e.g. ALVAREDO et al., 2017; MEDEIROS; CASTRO, 2016; MEDEIROS; SOUZA, 2016; MEDEIROS et al., 2015a; 2015b; 2015c; MORGAN, 2017, 2018; SOUZA, 2016; SOUZA; MEDEIROS, 2015). A queda da desigualdade de rendimentos do trabalho no século XXI, discutida no próximo capítulo, parece ser amplamente acatada. Veremos que para explicar essa redução passaram a ser incluídos com maior ênfase, além de variáveis educacionais, os efeitos de instituições do mercado de trabalho, como o salário mínimo (e.g. AMARANTE; PRADO, 2017; BRITO et al., 2017; FIRPO; REIS, 2007; SABOIA et al., 2017).

¹¹² Tamanho foi o impacto do trabalho que a controvérsia distributiva inaugurada por ele é, quase meio século depois, ainda repercutida (e.g. ANDRADA; BOIANOVSKY, 2019; EARP; PRADO, 2003; GANDRA, 2004; MALTA, 2010). Como observa Souza (2016), desde meados da década de 1990, o debate distributivo tornou-se “menos controverso e menos visível do que antes, com uma nova sabedoria convencional cristalizada em torno do papel central da educação para explicar o nível alto da nossa desigualdade” (SOUZA, 2016, p. 137).

¹¹³ Entre outros fatores, destaca-se a política salarial que fazia uso de uma indexação parcial, baseada em previsões da inflação futura, e não na correção integral da inflação passada, o que levou à redução gradativa do salário mínimo real.

De modo mais abrangente, os questionamentos também evidenciavam a insuficiência da teoria do capital humano como explicação para a desigualdade brasileira. Malan e Wells (1973), em crítica às conclusões de Langoni, fazem reflexões que, como vimos, estudos empíricos sobre países desenvolvidos, mais tarde, corroborariam.

A subjacente “teoria do capital humano” supõe que a renda individual é função de certas características pessoais. Os “atributos” qualitativos de cada indivíduo (captados por variáveis como educação, sexo e idade) determinam sua produtividade. Como a teoria supõe que cada indivíduo recebe exatamente o valor de sua produtividade marginal, é este conjunto de características pessoais que determina a renda individual. Na verdade, é preciso lembrar que: a) como é em geral impossível medir a “produtividade” dos indivíduos, o que se faz é supor que seus rendimentos, tal como observados, reflitam esta produtividade, o que torna impossível submeter a qualquer teste empírico as hipótese básicas da teoria; b) parece incorreto associar a renda individual a atributos pessoais, omitindo completamente o processo social de produção de bens e serviços, a distribuição prévia de ativos reais e financeiros, e a estrutura de poder da sociedade; c) a direção da suposta causalidade (investimento em educação-produtividade-renda) pode estar completamente viciada, na medida em que, por exemplo, sejam a renda e a educação dos pais que determinam a educação dos filhos — e sua renda subsequente (MALAN; WELLS, 1973, p. 1121).

O autores constataam que “a alta correlação observada entre renda e educação é um fato, mas não é claro qual é a exata natureza da relação e o papel cumprido pela ‘educação’ no processo”, cogitando efeitos daquilo que, como vimos, viria a ser chamado de sinalização ou filtragem: “Na medida em que a educação formal fornece principalmente o ‘bilhete de entrada’ para ocupações de remuneração mais elevada, esta é a forma pela qual a escolaridade afeta positivamente a renda, e não via supostos aumentos de produtividade” (MALAN; WELLS, 1973, p. 1121).¹¹⁴

Também em resposta às proposições de Langoni, Carnoy (1974) faz observação que no contexto brasileiro parece evidente: a educação “não é distribuída aleatoriamente pela população: os que conseguem obter maior escolarização provêm de famílias de maior renda do que aqueles que obtêm pouca escolarização” (CARNOY, 1974, p. 92). Essas considerações, contudo, foram posteriormente ofuscadas, sobretudo na década de 1990, como observado. Constatam Bonelli e Ramos (1995) que os trabalhos empíricos realizados no país geralmente não consideram “o papel de variáveis relacionadas à origem familiar e a habilidades inatas dos indivíduos; a maioria dos estudos também negligencia o papel da riqueza familiar e não

¹¹⁴ As teorias de sinalização e filtragem, inauguradas por Spence (1973) e Arrow (1973) um ano antes, eram possivelmente desconhecidas pelos autores, quem a elas não fazem referência. O trabalho de Langoni (1972, 1973a) — e sua abordagem do capital humano — recebeu diversas outras críticas, algumas das quais exploradas no capítulo anterior (e.g. CARNOY, 1974; FISHLOW, 1972; 1975; MALAN, 1974; MALAN; WELLS, 1973; WELLS, 1974).

considera a direção da causalidade entre renda e educação” (BONELLI; RAMOS, 1995, p. 362).

Voltando à década de 1970, em muitos países desenvolvidos a perspectiva neoclássica amparava-se em processo de aguda equalização da estrutura social, com amplo acesso ao ensino superior (TINBERGEN, 1975). Esse processo, em alguma medida, permite considerar relevante a dimensão individual da determinação salarial naqueles países — mas dificilmente em outros, hóspedes de desigualdades salariais elevadas e historicamente irredutíveis.¹¹⁵ Não obstante, em aplicação direta da teoria do capital humano, Langoni (1973a) supõe que as qualificações e altos rendimentos obtidos pelos trabalhadores brasileiros não dependem de outros fatores além de suas decisões e características individuais. Durante exposição de seu estudo, em resposta à possibilidade de que outros fatores também determinem a situação econômica dos indivíduos, o autor é taxativo:

Muita gente acha que há um círculo vicioso entre nível de renda e oportunidade de educação, ou seja, a situação social do indivíduo seria o fator que determinaria sua possibilidade de acesso a níveis de educação mais elevados. Não há evidência empírica de que isso seja verdade. A relação fundamental entre educação e nível de renda é o impacto que a primeira causa na produtividade do trabalho: aumento de educação significa aumento de produtividade, e por isso indivíduos com maior nível de educação tendem a apresentar níveis de salário mais elevados. A variável econômica relevante da política econômica é a educação, e não a situação social do indivíduo (OPINIÃO, 1972, p. 14).

De fato, não se trata de uma interpretação particular de Langoni da teoria do capital humano. Mincer ([1979]1993), um de seus fundadores, também a defende alegando que seus críticos “parecem subestimar o grau de mobilidade social que de fato ocorre e o papel do sistema educacional como fonte da mobilidade social” — referindo-se, claro, ao caso de países desenvolvidos (MINCER, [1979]1993, p. 95, tradução nossa).

Em revisão de trabalhos sobre a relação entre educação e desigualdade em países em desenvolvimento, Fields (1980), embora reconheça que dados não permitiam, à época, confirmações empíricas, constata que “entre as razões pelas quais grupos menos favorecidos investem menos na educação de seus filhos estão condições de mercado que atuam contra os pobres e limitações de oportunidades impostas pelas estruturas de classe das sociedades estratificadas” (FIELDS, 1980, p. 274, tradução nossa).

¹¹⁵ Segundo a teoria do capital humano, “em uma sociedade caracterizada pela igualdade de oportunidades de acesso à educação e à informação perfeita, a desigualdade na distribuição de renda reflete, essencialmente, escolhas individuais e preferências dos agentes econômicos” (BONELLI; RAMOS, 1995 p. 362).

As evidências empíricas que faltavam a Fields (1980) e Langoni (1973a) não tardaram a vir: atualmente, há amplo reconhecimento de que países mais desiguais também são aqueles com menor mobilidade intergeracional — o Brasil, por exemplo, ocupa posições de destaque em ambas as listas (CORAK, 2013, 2016; KRUEGER et al., 2012; SOLON, 2008).¹¹⁶ Para Krueger et al. (2012), “essa relação robusta sugere que ao menos alguns dos mesmos mecanismos que determinam a desigualdade de renda também determinam a mobilidade intergeracional”. Como exemplo, os autores observam que “se pode esperar que um aumento nos retornos à educação leve tanto a um aumento pontual da desigualdade quanto a um declínio da mobilidade intergeracional” (KRUEGER et al., 2012, p. 177, tradução nossa).

Especificamente a respeito do Brasil, Costa Ribeiro (2011), por exemplo, conclui que “tanto recursos e características dos pais dos indivíduos quanto características institucionais determinam fortemente as desigualdades de oportunidades e resultados educacionais”. Com “características institucionais” o autor se refere ao sistema educacional, que promoveria desigualdade na medida em que indivíduos que frequentam escolas melhores “têm chances extremamente maiores de progredir no sistema do que aqueles que frequentaram escolas públicas”. Esse desenho institucional seria “perverso, na medida em que contribui para promover filhos das classes sociais mais altas” (COSTA RIBEIRO, 2011, pp. 77-79). Outros autores que abordam mobilidade intergeracional de salários e a desigualdade de oportunidades no país chegam a conclusões semelhantes (e.g. BOURGUIGNON et al., 2005c; FERREIRA; VELOSO, 2006; FIRMO; SOARES, 2010).

A presunção de Langoni de não haver um “círculo vicioso” no Brasil e, mais objetivamente, de que a observação de características individuais, de modo independente da “situação social do indivíduo”, é suficiente para explicar a desigualdade salarial é dificilmente sustentada fora de países desenvolvidos, teórica e empiricamente.

Além do fato de que as qualificações refletem e dependem de condições econômicas prévias, outros fatores limitam a aplicação irrestrita da teoria do capital humano em países em desenvolvimento. A teoria, e a perspectiva neoclássica de modo geral, supõe mercados perfeitos — em grande medida utópicos, sobretudo quando se trata do mercado de trabalho, como observado. Esse mercado de trabalho, tal como descrito por modelos teóricos, encontra-se especialmente distante da realidade de países periféricos.¹¹⁷ Fields (1980) observa que a teoria

¹¹⁶ A relação vale não apenas para a renda total, mas também para o recorte dos rendimentos do trabalho: maiores retornos à educação estão associados a menor mobilidade intergeracional de rendimentos do trabalho (CORAK, 2013; SOLON, 2008).

¹¹⁷ Se problemas de disponibilidade de crédito e acesso à educação superior, informação assimétrica, monopólio, discriminação e intervenções públicas arbitrárias ou espúrias, por exemplo, são apontados em países

do capital humano negligencia fatores, nesses países, especialmente relevantes: “Imperfeições nos mercados de capital, falta de escolas em determinados locais ou outras barreiras para o investimento em capital humano — quando são de algum modo considerados pela teoria — são tipicamente considerados de segunda importância” (FIELDS, 1980, p. 268, tradução nossa).¹¹⁸

Também precisam ser consideradas, como no caso da comparação entre países desenvolvidos, as configurações institucionais dos mercados de trabalho de países em desenvolvimento. Como discutido no próximo capítulo, enquanto nos primeiros fatores como a sindicalização, a tributação e o salário mínimo, em Estados do bem-estar social em expansão, tiveram importante papel para redução e preservação de dispersões salariais relativamente baixas em grande parte do século XX (ATKINSON, 2008, 2015; LINDERT, 2015b; LEVY; TEMIN, 2007; PIKETTY, 2014, 2017; PIKETTY; SAEZ, 2014a; SCHEIDEL, 2017; STEINBAUM, 2017), o Brasil e outros países latino-americanos, por exemplo, principalmente quando governados por regimes autoritários, promoveram estancamento ou regressão dessas mesmas instituições naquele século (ALTIMIR, 1994; BÉRTOLA; OCAMPO, 2010; GOÑI et al., 2011; HUBER, 2009; TORCHE, 2014; TANZI, 2000). Como argumentaremos, são justamente as transformações do século XX as principais responsáveis por explicar por que diferentes sociedades dispõem de cenários distributivos tão díspares.

No recorte de dado momento, se entre países desenvolvidos configurações institucionais têm explicado por que algumas nações são mais desiguais que outras, essas configurações também devem ser mobilizadas para explicar por que países em desenvolvimento abrigam diferenciais salariais tão superiores aos de suas contrapartes desenvolvidas. A perspectiva comparativa empírica entre os dois grupos de países parece ser, no entanto, ainda pouco explorada.¹¹⁹

desenvolvidos, sua relevância parece ser ainda maior em nações em desenvolvimento. Não à toa se chega a afirmar, talvez com certo exagero, que a perspectiva neoclássica, de modo geral, tornou-se irrelevante para a compreensão dos problemas de economias em desenvolvimento (ALACEVICH, 2017; BACKHOUSE; CHERRIER, 2017).

¹¹⁸ Peet (2015) lembra que países em desenvolvimento se afastam das predições da teoria do capital humano, construída em (e para) países ricos, por várias razões, como menores acessos a capital e possibilidades de investimento, limitada capacidade tecnológica e mais restrito acesso à educação. Do mesmo modo, Bonelli e Ramos (1995) observam que “a aplicabilidade estrita da teoria do capital humano à experiência dos países não-desenvolvidos é prejudicada pelo fato de que, nesses países, não existem várias das condições necessárias referidas. Em particular, a norma é a existência de mercados imperfeitos ou incompletos, dificuldades e barreiras de acesso à informação, existência de poderes de monopólio e/ou oligopólio em diversos mercados e dificuldades de comunicação entre agentes econômicos e regiões — apenas para citar alguns traços típicos do ambiente sócio-econômico desses países” (BONELLI; RAMOS, 1995, p. 362). Deve-se observar, ainda, a questão da oferta virtualmente ilimitada de mão de obra não qualificada, abordada no Capítulo 4.

¹¹⁹ De fato, a maior parte da literatura comparativa, concentrada em retornos da educação, dedica-se a países desenvolvidos (CARD, 2001; PEET, 2015; PSACHAROPOULOS; PATRINOS, 2004).

De volta ao caso brasileiro, estudos empíricos sugerem que a direção de causalidade da correlação entre educação e rendimentos é, ainda mais que em países desenvolvidos, controversa. A defesa da direção de causalidade neoclássica depende da premissa de que os trabalhadores sejam de fato remunerados segundo sua contribuição/produção individual. Como observado, no entanto, é especialmente difícil determinar a adequação de duas possibilidades: de que as qualificações se associam às remunerações via aumento da produtividade individual ou de que as primeiras funcionam principalmente como “credenciais” para as últimas, como há muito sugerem as teorias de sinalização e filtragem. Para o caso brasileiro, conjunto de evidências parece dar respaldo à segunda alternativa.

Em primeiro lugar, em que pesem suas limitações, estudos empíricos, como em outras partes, questionam a ideia de que salários refletem diretamente produtividades no Brasil. Os resultados de Maia e Sakamoto (2018), por exemplo, corroboram estudos anteriores que concluem que, no país, diferenciais salariais correspondem a diferenciais de produtividade apenas entre alguns grupos de trabalhadores. Os autores constataam que essa correspondência é ainda menor no Brasil que em países desenvolvidos, como os Estados Unidos.

Questão importante é que a primeira possibilidade, e a teoria do capital humano como um todo, depende da validade de premissa rejeitada por evidências empíricas. Se as remunerações acompanham qualificações devido aos efeitos produtivos dessas últimas, se esperaria encontrar necessária linearidade na relação entre ambas: os salários deveriam corresponder linearmente a cada ano adicional de estudo — a variável educacional padrão empregada pela teoria do capital humano. Essa linearidade, contudo, é frequentemente refutada por estudos empíricos; pronunciadas descontinuidades são encontradas justamente nos anos de obtenção de diploma. Como constataam Heckman et al. (2006), há conjunto substancial de evidências contrárias à linearidade dos salários em relação aos rendimentos, que confirmam a importância do “efeito-diploma” (e.g. HECKMAN et al., 1996, 2006; HUNGERFORD; SOLON, 1987; JAEGER; PAGE, 1996; PARK, 1999).¹²⁰

Embora a questão da linearidade esteja ainda sujeita a debate na literatura internacional,¹²¹ sobre o caso brasileiro, constataam Crespo e Reis (2009), estudos empíricos

¹²⁰ A premissa da linearidade dos rendimentos segundo anos adicionais de estudo é componente central da teoria do capital humano e sobretudo da abordagem econométrica desenvolvida por Mincer (1974b), explorada adiante (CRESPO; REIS, 2009; HECKMAN et al., 2006; LEMIEUX, 2006b). O que os resultados desses estudos mostram é que retornos salariais são excepcionalmente altos para os anos de estudo que correspondem à obtenção de títulos, constatação que se opõe à predição da teoria. A literatura refere-se a esse fenômeno como efeitos “credencialista”, de sinalização ou “efeito-diploma” (“efeito-*sheepskin*”, modo informal de se referir ao diploma no inglês americano) (HECKMAN et al., 2006; HUNGERFORD; SOLON, 1987).

¹²¹ Lemieux (2006b) constata que a questão da linearidade dos salários “permanece um debate aberto”. Há trabalhos, sobre países desenvolvidos, que continuam a apontá-la (e.g. SILLES 2008).

parecem atestar que “os retornos à educação são altamente não-lineares, com a conclusão do diploma representando um substancial ganho de rendimentos”, em direta oposição à premissa padrão da teoria do capital humano (CRESPO; REIS, 2009, p. 211, tradução nossa) (e.g. CRESPO; REIS, 2006; 2009; LAM; SCHOEN, 1993; PEET, 2015; STRAUSS; THOMAS, 1991). Os autores concluem, por exemplo, que enquanto o retorno médio para um ano adicional de estudo é de 12% no Brasil, para os anos correspondentes à conclusão dos ensinos secundário e superior são “estimados efeitos-diploma de 18% e 23%, respectivamente” (CRESPO; REIS, 2006, p. 29). Conquanto não sejam definitivas, essas evidências, além de revelar importante limitação do alcance da teoria do capital humano fora de países desenvolvidos, constituem indício claro de que sobre a determinação de salários no Brasil também atuam efeitos “credencialistas”.¹²²

Em suma, evidências empíricas parecem permitir afirmar, ao menos sobre o caso brasileiro, que o acesso à educação não depende apenas das escolhas individuais, mas também de condições sociais/familiares, e que remunerações são atribuídas a qualificações não apenas segundo produtividades individuais, mas também devido a “credenciais” detidas pelos trabalhadores. Ambas as conclusões, presumivelmente comuns a países em desenvolvimento, são frequentemente ignoradas ou rejeitadas conceitualmente pela perspectiva ortodoxa. De fato, é preciso ter em mente que a teoria do capital humano, e o entendimento neoclássico moderno da determinação de salários, desenvolveu-se em (sobre e para) países desenvolvidos em momento em que a desigualdade salarial, de nenhum modo, se apresentava como o problema hoje observado, e amplamente debatido. Pelo contrário: como observado, essas teorias floresceram junto a narrativas benignas a respeito da determinação e do percurso da desigualdade, que continuaria a diminuir, junto ao desenvolvimento econômico — o que não ocorreu. Aos países não desenvolvidos, onde a mesma equalização nunca foi observada, cabia aguardar novos estágios de desenvolvimento econômico e a equalização que deles decorreria. Naquele contexto, parecia não haver necessidade de que as teorias e abordagens então desenvolvidas fossem a esses países já e diretamente pertinentes.

Em todo caso, é preciso sublinhar que também no caso brasileiro a escolaridade, com as limitações de seu entendimento ortodoxo apontadas, não é suficiente para explicar diferenciais

¹²² Deve-se observar que há perspectiva alternativa ao credencialismo para explicar as referidas descontinuidades: simplificada, as diferenças entre rendimentos de pessoas que obtiveram e que não obtiveram diploma ainda poderiam ser explicadas pelo fato de que os segundos, com a experiência na universidade, reavaliariam sua taxa de retorno esperada para baixo e assim estariam mais propensos a desistir do diploma. Nesse sentido, a diferença do ano relativo à obtenção de diploma revelaria processo de seleção de trabalhadores muito mais produtivos (LEMIEUX, 2006b; STRAUSS; THOMAS, 1991).

salariais (FOGAÇA; SALM, 2006; ILO, 2016). Como em outros países, também no Brasil se observa que os efeitos de variáveis de capital humano, somados, explicam somente cerca de um terço da desigualdade salarial (SILVA et al., 2016).

Mesmo quando voltamos ao estudo de Langoni (1972, 1973a), defensor entusiasta da teoria do capital humano, verifica-se que grande porção da desigualdade salarial brasileira não é explicada.¹²³ De fato, após reconhecer que há “uma proporção elevada da variância da renda que permanece inexplicada”, o autor considera “razoável admitir que este resíduo esteja associado a variáveis cuja medida é impossível obter-se a partir dos dados censitários”, bem como ser “provável que estas variáveis excluídas estejam correlacionadas com as incluídas na regressão e tratadas, portanto, como independentes” (LANGONI, 1973a, p. 127).¹²⁴ As observações de Langoni devem ser recebidas com especial atenção; elas resumem bem questão empírica central sobre a atuação de convenções sociais que exploraremos adiante.

2.3 CONVENÇÕES SOCIAIS: HÁ EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS?

Nas duas primeiras seções, apresentamos evidências de limitações do entendimento neoclássico da determinação salarial, limitações especialmente evidentes no caso de países não desenvolvidos, como o Brasil. Nesta, investigamos o que evidências permitem afirmar sobre a hipótese que exploramos — de que convenções sociais, anteriores e exteriores a decisões e características individuais, também explicam a desigualdade salarial. Isolar de modo preciso e indisputado efeitos de determinantes específicos da dispersão de salários constitui encargo talvez inexecutável, assim admitido não apenas por críticos, mas também por adeptos da teoria do capital humano (ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000; FIELDS, 1980; LANGONI, 1973a; SOLOW, 1980; STIGLITZ, 2013; WILLIS, 1986). Longe desse desígnio, esta seção volta-se à seguinte pergunta: como a hipótese discutida, certamente mais labiríntica, pode ser analisada à luz das evidências empíricas disponíveis?

¹²³ Cerca de metade dos diferenciais salariais, em dado ano, não era explicada pelas variáveis independentes empregadas pelo autor (LANGONI, 1973a).

¹²⁴ Essa admissão, para Malan e Wells (1973), indica que “as variáveis utilizadas não apenas têm, relativamente, um reduzido poder explicativo, como também [que] é provável que estejam servindo para mascarar as verdadeiras variáveis explicativas” (MALAN; WELLS, 1973, p. 114).

Primeiros passos

O primeiro passo consiste em reconhecer limitações inerentes a análises que consideram a atuação de convenções sociais e os riscos de com elas dizer mais do que as evidências permitem. Na década de 1970, Lydall (1976) já observava que, constatada a insuficiência da teoria do capital humano, o reconhecimento dos efeitos de múltiplos fatores sobre a determinação salarial impediria a criação de abordagens puramente apriorísticas, e essa era “provavelmente a explicação para a aversão demonstrada por alguns economistas em admitir a relevância de variáveis ‘não econômicas’” (LYDALL, 1976, p. 26, tradução nossa).

Mais recentemente, quando efeitos de convenções sociais foram mobilizados como possível explicação para o aumento da desigualdade via salários de executivos (seção 1.2.4), mesmo economistas mais ortodoxos chegaram a reconhecer “que essa é uma ideia interessante”, não sem imediatamente sublinhar que seus “autores não explicam como essa visão pode ser testada” (AUTOR, 2012, p. 22, tradução nossa). De fato, Piketty e Saez (2001), expoentes dessa interpretação, enfatizam que, embora ela lhes pareça plausível, não é possível “provar que a tributação progressiva e normas sociais tenham de fato desempenhado o papel atribuído a elas” (PIKETTY; SAEZ, 2001, p. 3, tradução nossa). Ainda a respeito desse exemplo, Lemieux (2008) aponta dificuldades para a avaliação empírica da hipótese: “Como normas sociais e outros fatores institucionais abrangentes presumivelmente afetam todo o mercado de trabalho de um país, não está claro como se pode utilizar com sucesso microdados para testar os efeitos desses fatores sobre a distribuição salarial” (LEMIEUX, 2008, p. 32, tradução nossa).

Também graças a essas limitações, a exploração da hipótese de que convenções sociais atuam sobre a determinação salarial — e sobre relações econômicas, de modo geral — é ainda incipiente em estudos empíricos (MANSKI, 2000). Ante essas dificuldades, o que se observa é a já discutida incorporação de instituições específicas do mercado de trabalho: “A literatura mais ortodoxa da economia do trabalho concentra-se em instituições mais estritamente definidas, como sindicatos, salários mínimos e desregulamentação, que afetam alguns trabalhadores, mas não outros” — e cujos efeitos podem ser testados pelos dados disponíveis (LEMIEUX, 2008, p. 32, tradução nossa). Outro caminho tem sido a sugestão de efeitos genéricos das “instituições”, termo que “acaba sendo usado como um tipo de categoria lixeira, na qual se coloca uma variedade de fenômenos que são em certo sentido reconhecidos (como não seriam), mas não elaborados” (FLEETWOOD, 2008, p. 5, tradução nossa).

De fato, quando instituições são entendidas em sua dimensão informal ou mais abrangente (como convenções sociais), evoca-se prontamente o risco de que, desatadas de

suportes empíricos, elas possam explicar qualquer coisa. Como observa Solow (1979b), no entanto, reconhecer que “permitir fazer estipulações demasiadamente livres a partir de convenções sociais é permitir produzir provas sobre quase tudo não significa que convenções sociais não existam”. As dificuldades que envolvem seu reconhecimento em estudos econômicos, segundo o autor, não devem fazer com que elas continuem a ser negligenciadas. Para Solow (1979),

[...] unconventional assumptions may reflect something important about the real world; and to that extent they may allow us to model aspects of the real world that more conventional theory cannot account for. I have no settled opinion yet; but I have to admit that I find these bits of unorthodoxy incomparably more credible than the things that impeccably orthodox equilibrium theory asks me to believe about the world (SOLOW, 1979b, p. 348).¹²⁵

A admissão de dificuldades e limitações não deve impedir tentativas de investigar empiricamente o papel de convenções sociais sobre a desigualdade salarial.

O segundo passo, já sublinhado, é compreender que a defesa da hipótese de que convenções sociais atuam sobre a desigualdade salarial não implica refutar a atuação de outros determinantes. A reiteração é necessária, pois muitos trabalhos que dirigem críticas ao entendimento ortodoxo da desigualdade salarial chegam à — ou partem da — conclusão de que toda a teoria do capital humano, e a perspectiva neoclássica de modo geral, deve ser descartada. Diferentemente desses trabalhos, nesta tese acreditamos que as forças de mercado e a qualificação e/ou produtividade dos trabalhadores cumprem função relevante para a compreensão da determinação de salários.¹²⁶

No entanto, embora esses fatores sejam certamente importantes, argumentamos, à luz das evidências empíricas discutidas, que duas questões fundamentais devem ser consideradas. A primeira já discutimos: premissas centrais da perspectiva neoclássica não são sustentadas (de fato, muitas são refutadas) por evidências empíricas, e a direção de causalidade dos modelos de

¹²⁵ A respeito da atuação de convenções sobre a rigidez salarial, por exemplo, constata Solow (1979b, p. 346, tradução nossa) que “esse fato e suas consequências não desaparecem meramente porque não temos ainda estabelecida uma teoria universalmente satisfatória para explicar por que os salários são rígidos”.

¹²⁶ Fleetwood (2014), por exemplo, propõe que a atuação da oferta e demanda sobre salários seja simplesmente ignorada até que a economia se dedique à comprovação empírica dessa atuação, como observado. Fix (2018), após apontar, como muitos autores, graves limitações da teoria do capital humano, a descreve como “um vírus do pensamento que está bloqueando o estudo científico da distribuição de renda” (FIX, 2018, p. 30, tradução nossa). Ainda mais extrema é a conclusão, a que chegam autores como Henry (2012), de que toda a perspectiva neoclássica (suas teorias, pesquisas e resultados) servem à manutenção dos interesses das classes dominantes. Esta tese afasta-se dessas proposições. De fato, aqui não refutamos inteiramente sequer as premissas comportamentais neoclássicas. Afirmar que é absurdo aceitar o homem econômico, tal como descrito pela ortodoxia, não é o mesmo que dizer que entre suas motivações não possa ser apontada a maximização do autointeresse. Como também entende Solow (1980), o problema não está em incluir no comportamento vantagens pecuniárias, mas em limitar o comportamento à obtenção dessas vantagens.

capital humano, apenas presumida, não é indisputada pelos dados disponíveis. A segunda questão, que já mencionamos, a seguir exploraremos: mesmo que sejam relevadas essas limitações, significativa parcela dos diferenciais salariais é simplesmente ignorada pela perspectiva hegemônica.

2.3.1 O bêbado, a luz e as chaves

Se mesmo a abordagem neoclássica — que identifica variáveis relevantes precisas e dispõe dos dados necessários para medir seus efeitos — encontra dificuldades para fazer afirmações incontestes a partir das evidências empíricas disponíveis, com tarefa muito mais difícil se depara a hipótese que exploramos. Análise atenta dessas evidências, no entanto, considerando as limitações já apontadas, permite que considerações importantes a respeito da atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial sejam apontadas.

Durante o século XX, como exposto no capítulo anterior, muitos modelos teóricos foram construídos com o objetivo de explicar a determinação de salários. Nas últimas décadas, no entanto, o que se observa é o amplo emprego de ferramentas quantitativas desenvolvidas em conformidade com a perspectiva que se tornou hegemônica. De fato, característica distintiva da economia do trabalho tem sido o “uso de métodos econométricos e estatísticos avançados”, que em estudos sobre determinação salarial se voltam principalmente à relação entre qualificação e rendimentos (ANGRIST; KRUEGER, 1999, p. 1278, tradução nossa).¹²⁷ A desigualdade salarial passou a ser entendida, quase exclusivamente, a partir do que pode ser afirmado por meio de modelos econométricos. Em princípio, seguramente responsável por importantes avanços, esse caminho constituiria ponto de partida exitoso não fossem implicações posteriores, talvez inicialmente imprevistas.

Breve e simplificada, esses modelos representam a relação quantitativa entre variáveis observadas (passíveis de mensuração). Há uma variável a ser explicada, a dependente, e variáveis independentes, ou explicativas, entendidas como possíveis determinantes das variações da primeira. Convenientemente, livro-textos de econometria costumam utilizar o exemplo da determinação de salários, entendida a partir da perspectiva neoclássica, para explicar análises de regressão (e.g. WOOLDRIDGE, 2003). Observemos a seguinte equação:

¹²⁷ Angrist e Krueger (1999, p. 1278, tradução nossa) observam que “muitas e talvez a maior parte das inovações em estilos e técnicas econométricas desde a década de 1970 foram motivadas em grande medida pela pesquisa em tópicos relacionados ao trabalho”.

$$y = \beta_0 + \beta_1 s + u.$$

Nessa regressão linear simples, y , a variável dependente, é uma medida de rendimentos (como salário por hora), que varia de acordo com os valores atribuídos a s , uma medida de escolaridade (como anos de estudo). Ao calcularmos β_1 temos os efeitos da escolaridade sobre os salários.¹²⁸ A variável u , ou termo de erro, comporta todos os fatores não observados (aqueles não representados pelas variáveis independentes) que afetam os salários (a variável dependente); a ela nos referiremos, acompanhando Wooldridge (2003), como o “componente inobservado”.¹²⁹ Presume-se que não haja nenhum fator dentro desse componente que esteja correlacionado com as variáveis independentes. Em nosso exemplo, como evidentemente há outros fatores que explicam rendimentos e que estão correlacionados com a educação, outras variáveis independentes devem ser incorporadas ao modelo, de modo que, com seus efeitos controlados, β_1 revele os verdadeiros efeitos da escolaridade.

Na equação abaixo, ao modelo são incorporadas as variáveis x (uma medida para experiência) e r (para renda familiar). Essas variáveis são desse modo retiradas do componente inobservado e colocadas explicitamente na equação — diminuindo o termo u e aumentando a parcela de y explicada pelas variáveis independentes.

$$y = \beta_0 + \beta_1 s + \beta_2 x + \beta_3 r + u.$$

Diversas outras variáveis — referentes a habilidades cognitivas, ao treinamento no emprego e à educação dos pais, por exemplo — podem ser incorporadas à equação; no entanto, não importa quantas sejam incluídas, é impossível eliminar completamente o componente inobservado.¹³⁰ Com o método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), o mais utilizado para regressões múltiplas, sempre pode haver no termo u algum fator não observado

¹²⁸ O termo β_0 , pouco relevante nesse caso, indica o valor esperado da variável dependente quando o valor das variáveis independentes é zero (WOOLDRIDGE, 2003).

¹²⁹ Por capturar todos os efeitos residuais sobre a variável dependente, que presumivelmente não estão representados pelas variáveis independentes (PEARCE, 1993), alguns trabalhos se referem ao termo de erro u como “termo (ou componente) residual”, embora as duas expressões, para fins estatísticos, não sejam sinônimos exatos. Para os propósitos dessa descrição, a distinção não é fundamental e, como outros trabalhos, quando utilizamos o termo residuais tratamos dos efeitos de variáveis não observadas sobre a variável dependente. Como observa Wooldridge (2003), dentro do termo u podem também estar presentes erros de mensuração das variáveis observadas.

¹³⁰ No exemplo sobre a determinação salarial, Wooldridge (2003, p. 5, tradução nossa) observa que “o termo u contém fatores como ‘habilidade inata’, qualidade da educação, antecedentes familiares e uma miríade de outros fatores que podem influenciar o salário de uma pessoa”.

correlacionado com as variáveis independentes consideradas, tornando espúria a correlação dessas últimas com a variável dependente (HARMON et al., 2003; WOOLDRIDGE, 2003).

Com essa explicação descrevemos a abordagem básica de estudos empíricos dedicados à determinação salarial, que comumente realizam regressões em MQO (ASHENFELTER et al., 1999; CUNHA; VASCONCELOS, 2012). A partir dela é desenvolvida a equação de rendimentos sugerida por Mincer (1974b), enormemente difundida e ainda hoje fundamento principal de estudos empíricos que acompanham a teoria do capital humano (CARD, 1999; HARMON et al., 2003; HECKMAN et al., 1996; LEMIEUX, 2006b; WILLIS, 1986).¹³¹

Como observado, as variáveis de capital humano costumam explicar não mais que um terço dos diferenciais salariais (e.g. CARD, 1999; CECCHI, 2006; JOVICIC, 2016; LEMIEUX, 2006a; LYDALL, 1976; SILVA et al., 2016). Mesmo em estudos que incorporam outros fatores além da qualificação e experiência, como habilidades cognitivas e características socioeconômicas, significativa parcela continua a ser inexplicada. Lydall (1976) já observava que quando somadas a variáveis educacionais outros elementos mensuráveis, considerando ainda presumíveis “componentes transitórios”, 45% dos diferenciais salariais teriam de ser explicados por “outros fatores”. Katz e Autor (1999) também constatam que, mesmo incluindo outros elementos além de características produtivas individuais, restam “grandes e persistentes diferenciais salariais” (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1540, tradução nossa).

Vimos que essa parcela, não explicada pelas variáveis independentes, compõe o componente inobservado u — a “influência inespecificada” sobre a variável dependente, nos termos de Leamer (1983). Estudos empíricos sobre a desigualdade salarial, como sobre outros temas, são obrigados a presumir que esses resíduos não afetam as variáveis independentes selecionadas (e seus efeitos sobre os rendimentos). Bourguignon e Ferreira (2005) observam que se conta com a “suposição usual de que os termos residuais são independentes das características observadas” (BOURGUIGNON; FERREIRA, 2005, p. 20, tradução nossa). Já notamos, contudo, que é impossível afirmar com certeza que, a partir de métodos econométricos convencionais, todas as variáveis independentes relevantes foram identificadas e incorporadas

¹³¹ Versão básica da equação desenvolvida por Mincer (1974b) pode ser representada como: $\ln y = \beta_0 + \beta_1 s + \beta_2 x + \beta_3 x^2 + u$. Em que y , a variável dependente, é uma medida (em logaritmo) de rendimentos individuais (como salário por hora), s representa uma medida de escolaridade (como anos de estudo), x é uma medida para experiência potencial, e u é o termo inobservado. A experiência é incluída na equação também como um termo quadrático, x^2 , para capturar seus efeitos marginais decrescentes sobre rendimentos (ASHENFELTER et al., 1999; CARD, 1999; HARMON et al., 2003; WILLIS, 1986).

à equação, o que trabalhos sobre determinação salarial também reconhecem (ASHENFELTER et al., 1999; CUNHA; VASCONCELOS, 2012; HARMON et al., 2003).¹³²

Nesses estudos, o componente inobservado u é comumente descrito como “um termo randômico que captura outros determinantes (não observados) dos salários” (HARMON et al., 2003, p. 121, tradução nossa). Assim, pode-se entender por “desigualdade residual” aquela “remanescente após estimada a contribuição de [variáveis] observáveis” (AUTOR, 2012, p. 2, tradução nossa).¹³³ No entendimento econométrico, ela pode ser entendida como a parcela dos diferenciais salariais ainda não explicada pelo modelo utilizado. Como já sublinhava Tinbergen (1975), a respeito de trabalhos sobre a desigualdade, “idealmente, tantos componentes randômicos quanto possível devem ser identificados e substituídos, em um estágio posterior da elaboração da teoria, por variáveis que os representem” (TINBERGEN, 1975, p. 9, tradução nossa) — como em nosso exemplo de regressão múltipla.

Na prática, contudo, esses residuais, parte majoritária dos diferenciais salariais, costumam ser simplesmente ignorados: por não serem adequadamente medidos pelos dados das enquetes disponíveis, assume-se que “variáveis não observáveis” não cumprem papel.¹³⁴ O que deveria ser entendido como passo inicial para a compreensão dos determinantes da desigualdade salarial tornou-se etapa conclusiva, a despeito dos pedidos de Tinbergen (1975): pesquisadores que “aderem à afirmação de que a distribuição de renda é em grande medida randômica devem ser incitados a continuar suas pesquisas para identificar algumas das variáveis explicativas mais importantes que, na minha opinião, ainda estão escondidas em seus resíduos” (TINBERGEN, 1975, p. 9, tradução nossa).

Esse caminho parece ter sido gradativamente abandonado; abordagens quantitativas têm se concentrado em aprimorar a qualidade da mensuração de variáveis já identificadas e em

¹³² Bourguignon et al. (2005) admitem que “mantêm algumas fortes premissas a respeito da independência dos residuais” e que, “portanto, os resultados estimados nunca são interpretados como se correspondessem a um modelo estrutural e nenhuma inferência causal é realizada” (BOURGUIGNON et al., 2005b, p. 10, tradução nossa). Como observam Ashenfelter et al. (1999), embora se presuma que as variáveis independentes não estão correlacionadas com o componente não observado em estudos sobre determinação salarial, essa presunção “por variadas razões pode estar equivocada” (ASHENFELTER et al., 1999, p. 454, tradução nossa). Como observado, atualmente muitos estudos têm utilizado diferentes ferramentas, como variáveis instrumentais, para isolar os efeitos de determinadas variáveis independentes, presumindo sua causalidade, embora parte de suas premissas e resultados seja questionada. De todo modo, mesmo que se consiga isolar perfeitamente os efeitos da qualificação, feito de que muitos pesquisadores duvidam, isso não muda o fato de que parcela majoritária dos diferenciais salariais continua a ser inexplicada pelos modelos.

¹³³ Embora eventualmente também atribuído a erros de mensuração, diversos trabalhos sugerem entendimento de que o termo u comporta determinantes da desigualdade salarial não observados ou não incorporados às equações (e.g. AUTOR, 2012; BOURGUIGNON; FERREIRA, 2005; FOGUEL; AZEVEDO, 2007; GASPARINI et al., 2005; HARMON et al., 2003; HECKMAN et al., 2016; KATZ; AUTOR, 1999; LEMIEUX, 2006a; SILVA et al., 2016; ULYSSEA, 2007; WILLIS, 1986).

¹³⁴ Bourguignon e Ferreira (2005) afirmam que o componente inobservado não permite facilmente “uma interpretação econômica” como os determinantes tradicionais.

métodos para o isolamento de sua causalidade — em que pese explicarem apenas parcialmente a variável dependente. Desenvolvida sob a perspectiva hegemônica, a literatura empírica sobre a determinação salarial “tem sido dominada pela teoria do capital humano e as análises econométricas têm sido interpretadas dentro desse arcabouço” (HARMON et al., 2003, p. 133, tradução nossa). Como constata Lemieux (2006b), a equação de Mincer (1974b) “tornou-se o ‘carro-chefe’ da pesquisa empírica sobre a determinação de rendimentos”. O autor observa que, “estimada em milhares de conjuntos de dados para um grande número de países e períodos”, ela figura como “um dos modelos mais amplamente utilizados na economia empírica” (LEMIEUX, 2006b, p. 2, tradução nossa).¹³⁵

Desse arcabouço não fogem trabalhos que têm incluído instituições formais do mercado de trabalho. Como já discutido, estudos econométricos têm se limitado a analisar os “ruídos” de instituições formais que podem ser medidas, usualmente em comparação com os efeitos da qualificação. Como constata Fleetwood (2008), economistas neoclássicos “não estão interessados em investigar em profundidade a natureza dessas instituições, descobrindo como fazem o que fazem; eles estão muito mais interessados em medir os impactos das ‘instituições’ que escolheram”.¹³⁶

Abordagens empíricas têm assim deixado de buscar, em conjunto com reflexões teóricas, compreender outros fatores que podem envolver a determinação de salários, tornando-se ferramentas de suporte a teses defendidas aprioristicamente. Não causa surpresa notar que determinadas premissas, como vimos refutadas por evidências empíricas, são apresentadas como pontos de partida naturais em manuais de econometria. Logo na segunda página de Wooldridge (2003), por exemplo, a maximização da utilidade é apresentada como a premissa básica dos modelos econométricos.¹³⁷ Na introdução do exemplo dos salários, ao se discutir critérios para a seleção das variáveis independentes, fica claro que questões que deveriam ser objeto de escrutínio empírico são compreendidas *ex ante*: “Os economistas estão bem cientes de que os trabalhadores são remunerados de acordo com sua produtividade” (WOOLDRIDGE,

¹³⁵ Conclui Peet (2015) que a estimação de retornos à educação, via equação minceriana, é uma das análises empíricas mais comuns de toda a economia. Ainda na década de 1970, Mincer ([1979]1993, p. 69, tradução nossa) notava que o “crescimento [da abordagem do capital humano] como verdadeira avalanche pode ser visto no volume explosivo de referências bibliográficas”.

¹³⁶ Fleetwood (2008) refere-se, mais particularmente, ao trabalho de Nickell e Layard (1999) — o “modo típico”, segundo ele, como instituições são tratadas por estudos empíricos da economia do trabalho ortodoxa. O autor observa, ainda, que o preço pago pela economia neoclássica — mal equipada para lidar com esses fenômenos — para analisar instituições “cientificamente” é “esvaziá-las de muitas de suas características mais importantes (e explicativas)” (FLEETWOOD, 2008, p. 6, tradução nossa).

¹³⁷ O autor explica em seguida que “a suposição de que os indivíduos fazem escolhas para maximizar seu bem-estar [...] nos fornece uma estrutura muito poderosa para criar modelos econômicos tratáveis e fazer previsões claras” (WOOLDRIDGE, 2003, p. 2, tradução nossa).

2003, p. 4, tradução nossa). No mesmo sentido, após corretamente supor que os níveis educacionais não são determinados independentemente de todos os outros fatores que afetam os salários, a conclusão a que se chega, por simples dedução, é que “as pessoas escolhem os seus próprios níveis de educação” (WOOLDRIDGE, 2003, p. 16, tradução nossa).¹³⁸

Reconhecimento da importância do componente inobservado, no entanto, tem sido forçoso diante do aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos nas últimas décadas.¹³⁹ Katz e Autor (1999) constatam que a maior parte do aumento da dispersão salarial nos Estados Unidos, por exemplo, deve-se ao crescimento da desigualdade residual, entendida como aquela não explicada pelas mudanças nas características observadas dos trabalhadores.¹⁴⁰ Enquanto para as mudanças nos fatores observáveis são apontados determinantes claros (oferta e demanda de qualificações e instituições do mercado de trabalho específicas), a variação dos fatores “não observáveis” é entendida pelos autores de modo mais vago:

Movements in [residual wage inequality] may also reflect market forces changing the returns to (unmeasured) skills or directly result from changes in wage setting institutions that may serve to “standardize” wages within jobs and across firms and/or industries (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1465).

Ao que parece, com essas instituições padronizadoras de salários, presumivelmente informais, os autores também se referem, ainda que colateralmente, ao que chamamos de convenções sociais.¹⁴¹ Mais recentemente, a partir de decomposição semelhante, Lemieux (2008), após constatar que grande parte do crescimento da desigualdade em países desenvolvidos, principalmente no topo, “permanece inexplicada”, especula que entre possíveis

¹³⁸ Para além de estudos sobre desigualdade, essa tem sido crítica comum à economia. A esse fenômeno McCloskey (1983, p. 495, tradução nossa) se refere como “infecção de conclusões econométricas por crenças prévias”.

¹³⁹ Reflexões em alguma medida similares sobre o componente residual, ou inobservado, têm reverberado em discussões sobre crescimento econômico; por maior que seja, esse componente costuma ser ignorado por não haver maneira direta de medi-lo (GOLDIN, 2015). Matéria do *The Economist* sobre a questão afirma que “grande parte do crescimento pode ser atribuído somente a um residual inexplicado, por vezes interpretado como progresso tecnológico, mas mais bem entendido, nas palavras do economista Moses Abramovitz, como ‘uma medida da nossa ignorância’”. Também análoga é conclusão apontada: a economia do crescimento é central para as ciências econômicas, “ainda que as perguntas que ela coloque sejam objetivamente difíceis, e que as respostas estejam mais na história e na política do que em cálculos matemáticos elegantes” (ECONOMISTS, 2018).

¹⁴⁰ Katz e Autor (1999) decompõem a variância em log dos salários em dois componentes: “um componente que mede a contribuição de preços e quantidades observáveis e a variação residual (um componente que mede o efeito de fatores não observáveis); esses dois componentes são geralmente chamados de desigualdade entre grupos (*between-group*) e desigualdade dentro do grupo (*within-group*)”, respectivamente. São então medidas as variações dos dois componentes em dois períodos no tempo. Essa abordagem, segundo os autores, “fornece uma decomposição limpa e clara da desigualdade salarial em [fatores] observáveis e não observáveis” (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1489, tradução nossa).

¹⁴¹ Em páginas seguintes, Katz e Autor (1999) afirmam que o aumento da desigualdade residual pode se dever ao “enfraquecimento de instituições do mercado de trabalho e normas que comprimem salários” (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1480, tradução nossa).

razões para o aumento dessa desigualdade residual devem ser consideradas “instituições mais gerais” e “normas sociais” — ainda que, sublinha, antes de testes empíricos não se deva priorizar qualquer hipótese *a priori* (LEMIEUX, 2008, p. 46, tradução nossa).¹⁴² De fato, como observado, é exatamente nesse contexto que autores como Piketty e Saez (2004, 2006), embora não façam uso da mesma decomposição, afirmam que esse aumento pode se dever a mudanças em normas sociais que removeram barreiras, formais e implícitas, à atribuição e ao assentimento de remunerações mais altas.

A ideia de que convenções sociais têm papel relevante para explicar a desigualdade salarial é assim encontrada não apenas por abordagens teóricas, já discutidas, mas também sugerida por estudos empíricos que, partindo de perspectivas econômicas mais ortodoxas, se veem obrigados a considerá-la.

Se é certo que sobre a determinação de rendimentos atuam elementos “não observáveis”, que extensa parcela dos diferenciais salariais ainda tem de ser explicada e que há substanciais indícios de que essa parcela abriga fatores sociais (não explicados pelas características individuais observadas ou por instituições formais do mercado de trabalho), por que a hipótese da atuação de convenções sociais continua a ser incipientemente desenvolvida — e de fato entendida como não econômica —, a despeito de ser cogitada desde as origens da economia? Junto a razão mais abrangente referente ao fazer econômico positivo-neoclássico, já discutida, deve-se apontar fundamental questão empírico-metodológica: dificilmente pode ser encontrado aquilo que não se procura. É presumível que se quase todos os estudos empíricos se dedicam à compreensão de uma única perspectiva — de que a desigualdade salarial é determinada pelas decisões, esforços e características dos trabalhadores —, válida *a priori*, não se deve esperar que respostas sejam encontradas para perguntas que não são feitas.¹⁴³

¹⁴² O componente inobservado também tem sido apontado como fator relevante para explicar mudanças recentes na distribuição salarial brasileira, embora autores se limitem a afirmar que esse componente é composto por “fatores não observáveis” (e.g. CUNHA; VASCONCELOS, 2012; FOGUEL; AZEVEDO, 2007; SILVA et al., 2016; ULYSSEA, 2007).

¹⁴³ De fato, há muito se aponta que a literatura econométrica tende a reproduzir o entendimento de teses dominantes e que procedimentos e inferências são frequentemente realizados em função de fazer com que os dados cheguem aos resultados por essas teorias esperados (e.g. *data mining*) (e.g. ASHENFELTER et al., 1999; CARD; KRUEGER, 1995; DE LONG; LANG, 1992; DOUCOULIAGOS; STANLEY, 2013; HOOVER; PEREZ, 2000; IOANNIDIS et al., 2017; LEAMER, 1983; LEAMER; LEONARD, 1983). Ioannidis et al. (2017, p. 241, tradução nossa) descrevem o fenômeno do viés de seleção de publicação como “a tendência entre alguns pesquisadores, pareceristas ou editores de reportar, seletivamente, resultados estatisticamente significativos ou consistentes com a teoria convencional”. Doucouliagos e Stanley (2013, p. 3, tradução nossa) constatam, via própria econometria, que quanto maior é o “poder de monopólio” da teoria dominante, maior é a presença desse viés e menor a chance de que outras teorias possam se desenvolver. “Estudos que reportam resultados que estão em desacordo com a teoria dominante encontram mais dificuldade de que neles se acredite e, portanto, de serem publicados”.

O policial encontra um bêbado procurando suas chaves no chão, conta parábola conhecida entre economistas, e pergunta: “Por que acha que elas estão aqui e não em qualquer outro lugar?” O bêbado responde: “Porque aqui, embaixo do poste de luz, é mais fácil encontrá-las”. Para que se compreenda questão tão complexa como a distribuição de rendimentos, a partir da qual sociedades constroem-se de maneira menos ou mais coesa, não basta que se procure respostas apenas onde é mais conveniente encontrá-las.

Em resumo: o que as evidências empíricas disponíveis permitem afirmar? Para qual direção, a partir delas, é preciso olhar?

Submetida a sem número de análises quantitativas, a dispersão salarial é apenas minoritariamente explicada pelas características individuais dos trabalhadores, presumidamente associadas à sua produtividade. Abordagens de capital humano costumam explicar não mais que um terço dos diferenciais salariais; mesmo estudos que a essa explicação incorporam outros fatores — como instituições formais do mercado de trabalho e características socioeconômicas — deparam-se com vasto componente inobservado. Esses resíduos costumam ser simplesmente ignorados: presume-se, por apriorismo, que fatores não identificados em variáveis mensuráveis pelas enquetes que constroem os bancos de dados disponíveis não cumprem papel; que não há qualquer elemento dentro do termo u correlacionado com os rendimentos e as variáveis independentes selecionadas.

Parece possível afirmar que esse componente inobservado abriga fatores não “propriamente econômicos”, os quais chamamos de convenções sociais, também relevantes à compreensão da dispersão salarial — embora tratados como inexistentes. Ainda que essa asserção não possa ser testada empiricamente, justamente porque não identificada em variáveis a serem regredidas, é a leitura dos próprios dados empíricos que permite considerá-la, e há conjunto significativo de indícios que a sustentam.

Observamos que o aumento da desigualdade salarial em alguns países nas últimas décadas, por ser explicado principalmente pelo crescimento do componente inobservado, sugere transformações em normas sociais ou instituições informais abrangentes associadas à determinação de salários. Essa possibilidade é reforçada, entre outras razões, pelo fato de que demais fatores cogitados deveriam afetar de igual modo países em que não é observado o mesmo aumento (LEMIEUX, 2008). A conclusão a que Piketty e Saez (2004, 2006) chegam, por exemplo — a respeito da atuação de normas sociais sobre maiores salários — deriva, dentre

outras razões, da constatação de que fatores como mudanças tecnológicas são insuficientes para explicar por que a participação de rendimentos no topo tem aumentado em alguns países (como Estados Unidos e Inglaterra), mas não em outros (como França e Japão). Parece haver características na organização da estrutura salarial que diferem entre sociedades e que não podem ser localizadas e medidas via identificação de variáveis independentes específicas — sejam correspondentes à qualificação dos trabalhadores ou a instituições formais do mercado de trabalho.¹⁴⁴

Discutimos anteriormente neste capítulo que diferenças nos retornos salariais à educação entre países, pouco explicadas pela distribuição de qualificações (e/ou habilidades), devem-se principalmente a diferentes sensibilidades dos mercados a essas qualificações (o efeito “preço”) — que por sua vez podem ser influenciadas por variadas razões, entre as quais instituições formais e convenções sociais. O ponto é que também entre esses trabalhos se observa importante componente inobservado, novamente com frequência ignorado: “As diferenças na desigualdade salarial residual entre os países não são abordadas”, explicam Leuven et al. (2004). “Isso não ocorre por que pensamos que essas diferenças não são importantes, mas porque é difícil chegar a conclusões inequívocas com base em análises da desigualdade salarial residual” (LEUVEN et al., 2004).

Contudo, quando considerado, o componente inobservado acaba por ser associado à atuação de convenções sociais também por essa literatura. Pena (2016) afirma que esse componente “pode ser interpretado como diferenças institucionais em nível nacional e normas culturais e sociais que não se refletem nas variáveis independentes nas regressões que estão sendo decompostas” (PENA, 2016, p. 22, tradução nossa).

Em que pesem serem ignorados por constituírem fator “não propriamente econômico”, os efeitos desse componente mostram-se mais importantes que os dois primeiros — quantidade e preço, como vimos respectivamente associados a qualificações e a instituições formais — para explicar diferenças da desigualdade salarial entre países; constatação a que chegam outros trabalhos dessa literatura (e.g. BLAU; KAHN, 2005).¹⁴⁵ Isso indica que as diferenças nos termos u na comparação entre países “são críticas para gerar as diferenças totais observadas nas distribuições salariais” (PENA, 2016, p. 23, tradução nossa).

¹⁴⁴ Lemieux (2008) mostra, por exemplo, que, assim como no caso das características produtivas, o salário mínimo e a (des)industrialização explicam apenas parte minoritária das mudanças na distribuição salarial norte-americana nas últimas décadas.

¹⁴⁵ Pena (2016) conclui que o componente inobservado explica dois terços das diferenças salariais entre o Reino Unido (país usado como referência) e a República Checa, por exemplo. Esse componente “contribui ainda mais e, em alguns casos, muito mais, para cada um dos outros países pareados com o Reino Unido” (PENA, 2016, p. 23, tradução nossa).

Deve-se destacar que o efeito do componente inobservado é preponderante nesses estudos mesmo quando são incluídas não apenas variáveis educacionais, mas também de habilidades — procedimento comum em estudos comparativos mais recentes, como observado. Essa constatação é importante, pois a perspectiva neoclássica, e a teoria do capital humano, previa que o componente inobservado deveria conter características produtivas individuais não observadas: justamente essas habilidades. Como explica Pena (2016), a incorporação de novas medidas de habilidades

does not substantially reduce the importance of unobservable factors when results are compared to previous literature. This, by itself, is an important result since it suggests that missing human capital variables in previous datasets [...] are not in fact primary drivers of the large unobservable factor component noted in previous literature. In all, this research confirms that skills are only a small part of the story of cross-country differences in economic inequality (PENA, 2016, p. 25).

Em suma, as evidências empíricas não apenas mostram que significativa parcela dos diferenciais salariais é ignorada pela perspectiva neoclássica, como também indicam que essa parcela abriga fatores que não se resumem às escolhas e características individuais e a instituições formais do mercado de trabalho: é plausível sugerir que esses fatores também comportam convenções sociais, nos termos que empregamos. Essas evidências também indicam — na medida em que esses fatores dificilmente podem ser mensurados em variáveis coletadas em enquetes — caminho a ser seguido. Como constata Lemieux (2008), a comparação internacional constitui abordagem especialmente útil para a compreensão de determinantes outros além das características produtivas: trata-se de “um meio muito poderoso de separar explicações que têm implicações similares em todos os países, como a mudança tecnológica, daqueles que têm implicações mais específicas para cada país, como normas sociais e instituições” (LEMIEUX, 2008, p. 46, tradução nossa). É a partir da observação de diferentes composições da desigualdade entre países, e seus percursos, que podem ser exploradas evidências indiretas da atuação de convenções sociais (PIKETTY; SAEZ, 2004).

Por esse caminho, respostas talvez não estejam na identificação de variável específica, ou na busca de determinante derradeiro, mas na multicausalidade de um fenômeno notadamente complexo; no modo como configurações sociais distintas, que se preservam há mais ou menos tempo, organizam a miríade de fatores envolvidos no formato de determinada distribuição de rendimentos.

Como constata Stiglitz (2013), parece haver “crescente consenso entre economistas de que é difícil delimitar limpa e precisamente os papéis das diferentes forças” que afetam a

desigualdade (STIGLITZ, 2013, p. 108, tradução nossa). Solow (1980) também observa que, embora seja tentador entre acadêmicos encontrar uma única resposta de peso, quando se observa o mercado de trabalho é provável que diferentes fatores sejam verdadeiros, todos contribuindo com parte da explicação almejada. No mesmo sentido, Atkinson e Bourguignon (2000) afirmam que o fato de não haver teoria unívoca e definitiva para a desigualdade de rendimentos deve ser entendido não como sinal de alguma fraqueza da economia, mas “como o reflexo da complexidade do mundo em que vivemos” (ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000b, p. 26, tradução nossa).

Nesse entendimento da estrutura salarial como organização social, fatores como qualificação e/ou produtividade dos trabalhadores, sob as forças de mercado, bem como instituições formais do mercado de trabalho, figuram como peças parciais, e seguramente importantes, mas de nenhum modo exclusivas. Para que sejam compreendidas essas organizações sociais, e as convenções que as sustentam, é preciso olhar não apenas para as características ora detidas pelos indivíduos, mas também para as trajetórias das sociedades que os abrigam.

3. TRAJETÓRIAS

Este capítulo explora o seguinte argumento: a elevada desigualdade salarial brasileira deve ser explicada, junto a outros fatores, pela ausência de transformações que, no século XX, reconstruíram convenções sociais que regem a estrutura salarial em países, atualmente, menos desiguais. As próximas seções apresentam dados históricos e quantitativos que dão suporte a essa conclusão. Se, conforme concluímos no Capítulo 1, as relações econômicas são relações sociais, a desigualdade salarial deve ser entendida não por leis endógenas ou apenas a partir de características e escolhas individuais, mas também pelas trajetórias das sociedades e das convenções que regem os mercados de trabalho que dessas sociedades são parte. Dando prosseguimento à discussão realizada no Capítulo 2, veremos que essa perspectiva preenche lacunas do entendimento neoclássico; ajuda a compreender não apenas a distribuição desigual das características produtivas, mas também o amplo componente da desigualdade não explicado por elas.

Como os anteriores, este capítulo é organizado em três partes. A primeira analisa a trajetória da desigualdade em países europeus e nos Estados Unidos, a Grande Compressão do século XX e a queda do paradigma que então a explicava. Na segunda parte, é investigada a trajetória da desigualdade latino-americana, com enfoque no caso brasileiro; discute-se o determinismo histórico usualmente atribuído a essa trajetória e a ausência da referida compressão. A terceira parte explora a grande transformação do século XX: a partir de estudos de caso recentes e mais antigos, analisa a reinauguração de convenções sociais sobre a estrutura salarial também responsável por levar os dois grupos de países a abrigar cenários distributivos tão diferentes.

3.1 A TRAJETÓRIA DA DESIGUALDADE EM PAÍSES DESENVOLVIDOS: A GRANDE COMPRESSÃO E A QUEDA DE UM PARADIGMA

Por muito tempo se supôs que a trajetória da desigualdade fosse endogenamente determinada. Embora entre pensadores clássicos fossem comuns previsões pessimistas¹⁴⁶, com

¹⁴⁶ Entre grandes pensadores clássicos, à trajetória da desigualdade eram atribuídas profecias pessimistas. Malthus ([1798]1998) supunha que a população crescerá mais rápido que os meios de sua subsistência, impedindo a ascensão dos mais pobres. Para Ricardo (1821), com o crescimento demográfico e diante da escassez de recursos

o século XX a dinâmica da desigualdade passou a ser entendida com grande otimismo. Também em função da discutida aproximação da economia com as ciências naturais e do pronunciado nivelamento da estrutura social, tornou-se amplamente aceita a ideia de que, após etapas iniciais de concentração, a desigualdade diminuiria naturalmente em decorrência do desenvolvimento econômico, em percurso representado por uma “curva em U invertido”.

Em trabalho pioneiro, Kuznets (1955) indagou-se sobre a relação entre desigualdade e crescimento econômico. Com os dados de que dispunha, admitidamente limitados, concluiu que a desigualdade deve crescer em estágios iniciais do desenvolvimento, para então diminuir natural e gradativamente em estágios posteriores. Em termos gerais, a migração da população do setor agrário (de renda per capita e desigualdade interna menores) para o setor industrial (cuja renda per capita e a desigualdade interna são maiores) levaria a um aumento geral da desigualdade. Com a diminuição do setor agrário, no entanto, mais trabalhadores integrariam e prosperariam no setor industrial, diminuindo a desigualdade interna desse setor, e haveria menor oferta de trabalhadores no campo, aumentando seus rendimentos relativos. Como resultado, com o passar do tempo o desenvolvimento econômico levaria à redução da desigualdade (KUZNETS, 1955).

Embora a “curva em U invertido” seja atribuída e recorrentemente associada a Kuznets (1955), por cujo nome ela também é conhecida, o economista norte-americano reconhecia a complexidade do fenômeno e limitações de sua hipótese, enfatizando a importância de fatores sociais e políticos, de modo que talvez não seja correto atribuir-lhe seu caráter determinista — ponto discutido adiante. A literatura posterior, contudo, concentrou-se na transição econômica descrita pelo autor e, em muitos casos, conferiu à sua hipótese *status* de lei. Robinson (1976), por exemplo, um dos responsáveis pela formalização da teoria, assim a resume:

A common empirical finding in the analysis of countries which have undergone economic development is that income distribution first became more unequal, and only in the later phase did it become more equal. This empirical observation has also been seen in modern developing countries — at least the increasing inequality phase — and has acquired the force of economic law. It has a name: the U hypothesis (ROBINSON, 1976, p. 437).

No espírito da economia positiva de Friedman, Robinson (1976) explica que a hipótese deriva de um modelo simples, de premissas econômicas mínimas: “É preciso supor apenas que

naturais, cedo ou tarde o preço da terra atingiria valores extremos, beneficiando sobremaneira seus proprietários. Também sombria era a previsão de Marx ([1867]1982): o capital se concentraria nas mãos de cada vez mais poucos, inexorável e ilimitadamente. Em comum, esses autores defrontavam sociedades em transformação — pelo crescimento demográfico sem precedentes e, mais tarde, pela miséria urbana do proletariado industrial — e dispunham de poucos dados para embasar suas previsões.

a economia pode ser dividida em dois setores, com diferentes distribuições de renda, e que há um aumento monotônico da população relativa de um desses setores ao longo do tempo” — premissas que, segundo ele, “parecem empiricamente não excepcionais para um país em processo de desenvolvimento econômico” (ROBINSON, 1976, p. 437, tradução nossa). De fato, os dois setores abordados por Kuznets (1955) deram lugar a outras dualidades, sempre entendidas como componentes da relação entre desigualdade e desenvolvimento (BARRO, 2000).¹⁴⁷

Em suas variações, a hipótese da “curva em U invertido” encontrou suportes empíricos, foi amplamente explorada e tornou-se quase consensual em estudos sobre diferenças da distribuição de renda entre países (BARRO, 2000; CECCHI; PEÑALOSA, 2005). Como resume Piketty (2014), a partir de Kuznets consolidou-se a ideia de que a desigualdade teria de aumentar durante as primeiras fases da industrialização “e, mais adiante, nas etapas mais avançadas do desenvolvimento, cai de forma automática, ou endógena, quando uma fração cada vez maior da população passa a desfrutar do crescimento econômico” (PIKETTY, 2014, p. 21).

A hipótese de Kuznets popularizou-se não sem motivos: ela adequava-se bem ao movimento de expressiva redução e estabilidade da desigualdade europeia e norte-americana observado desde as primeiras décadas do século XX, bem como à persistência ou elevação de elevada concentração de renda em países periféricos. De fato, embora a hipótese tenha sido construída a partir de países ricos (os únicos em que, por definição, o formato poderia ser encontrado), suas implicações dizem respeito direto a países em desenvolvimento. Como sugere Robinson (1976), “deve-se esperar que um país em desenvolvimento, na ausência de políticas contrárias explícitas, tenha sua desigualdade de renda crescente ou inalterada por um período de tempo relativamente longo” (ROBINSON, 1976, p. 440, tradução nossa). Junto à hipótese, difundiu-se globalmente a percepção de que “bastava ter paciência e esperar que o crescimento começasse a beneficiar a todos” (PIKETTY, 2014, p. 18).

Embora se afirme que o próprio Kuznets apoiasse essas implicações, deve-se sublinhar que, além de fazer menção a outros fatores, como observado, o autor reconhecia limitações de extrapolações de sua hipótese.¹⁴⁸ Kuznets (1955) observava que as previsões pessimistas de

¹⁴⁷ As análises são geralmente realizadas a partir da relação entre uma variável de desigualdade, como o coeficiente de Gini, e o PIB per capita; elas observam a trajetória de determinado país ou realizam comparação entre percursos de diferentes países. Entre generalizações da hipótese de Kuznets (1955), encontram-se modelos com setores de tecnologia antiga e avançada ou de sistemas financeiros básicos e sofisticados, por exemplo (ver BARRO, 2000).

¹⁴⁸ Piketty (2014) sugere enviesamento ideológico, e mesmo ético, no trabalho de Kuznets (1955) que popularizou sua teoria — em oposição à sobriedade de seu livro anterior (KUZNETS, 1950). Kuznets (1955) estaria ciente de que suas ideias seriam generalizadas como uma “arma política” para afastar países não-desenvolvidos de revoluções comunistas; o economista francês entende a teoria do pesquisador norte-americano como um “produto da Guerra Fria”. Embora haja passagens que incitem esse julgamento, como a menção à “órbita do mundo livre”

Marx ([1867]1982) poderiam ser provenientes do possível aumento da desigualdade e suas implicações na primeira metade do século XIX, e que essas previsões estariam equivocadas devido à generalização de uma tendência, transitória, observada em janela específica no tempo. Kuznets (1955) reconhecia que poderia ser vítima do mesmo equívoco:

Wider empirical foundations, observation of a greater variety of historical experience, and a recognition that any body of generalizations tends to reflect some limited stretch of historical experience must force us to evaluate any theory — past or present — in terms of its empirical contents and the consequent limits of its applicability — a precept which naturally should also be applied to the oversimplified generalizations contained in the present paper (KUZNETS, 1955, p. 27).

O desfecho atribuído pelo autor às previsões marxistas parece ter sido o mesmo encontrado por sua teoria. Nas últimas décadas do século XX, as trajetórias da desigualdade em países desenvolvidos deixaram de acompanhar a hipótese de Kuznets (1955) e as teorias que sobre ela se assentavam. Contrariando expectativas, o último trecho da curva da desigualdade passou a assumir direção oposta, em inclinação ascendente. Como conclui Milanovic (2016), o “incontestável aumento da desigualdade nos Estados Unidos, no Reino Unido e mesmo em alguns países bastante igualitários, como a Suécia e a Alemanha, é simplesmente incompatível com a hipótese de Kuznets” (MILANOVIC, 2016, p. 47, tradução nossa).¹⁴⁹

Com o século XXI, a desconstrução do consenso da “curva em U invertido” foi reforçada pela proposição de um novo paradigma sobre a trajetória da desigualdade. Trabalhos de Piketty e seus colaboradores concluem que a expressiva redução da desigualdade em países desenvolvidos não pode ser explicada por qualquer determinismo econômico, mas principalmente por eventos que ocasionaram o colapso do capital e seus rendimentos no início do século XX. Entre esses eventos, são destacados os choques do “primeiro século XX” (1914-

(o artigo é fruto de uma conferência de economistas), há reiteradas observações de Kuznets (1955) sobre as limitações de suas constatações, sobretudo em relação a países não-desenvolvidos. De fato, o autor dedica-se longamente a analisar a possibilidade de que esses países reproduzam a trajetória presumida dos países desenvolvidos e de nenhum modo conclui que essa trajetória seria repetida de maneira automática. Pelo contrário, aponta diversas circunstâncias que impediriam sua predição, sublinhando a relevância de dimensões sociais e políticas. O determinismo, o essencialismo econômico e o caráter de lei da hipótese da “curva em U invertido”, em nosso entendimento, não devem ser atribuídos a Kuznets (1955), mas a desenvolvimentos posteriores de sua teoria — conclusão a que também chegam outros autores (e.g. ANAND; KANBUR 1993; BERTOLA; WILLIAMSON, 2010; LEE; GERECKE, 2015).

¹⁴⁹ Diversos trabalhos empíricos passaram a questionar a “curva de U invertido”. Deininger e Squire (1998), por exemplo, concluem que “em vez de ser governada por uma lei universal imutável, a evolução da renda e da desigualdade é afetada pelas condições iniciais e possivelmente por políticas públicas” (DEININGER; SQUIRE, 1998, p. 261, tradução nossa). Mais recentemente, Melikhova e Čížek (2014), revisitando a hipótese com novos dados para 145 países, constatam que a trajetória da “desigualdade de renda é influenciada predominantemente por políticas governamentais de subsídios e transferências sociais” (MELIKHOVA; ČÍZEK, 2014, p. 388, tradução nossa).

1945): “a Primeira Guerra Mundial, a revolução bolchevique de 1917, a crise de 1929, a Segunda Guerra Mundial e as novas políticas de regulação, tributação e controle público de capital que resultaram dessas reviravoltas” (PIKETTY, 2014, p. 47).

De modo geral, a desigualdade é nesses trabalhos calculada por meio do percentual da renda detida pelos decís e centis superiores a partir de declarações tributárias, possibilitadas pela criação do imposto de renda (em fins do século XIX), e das rendas nacionais, obtidas pelas contas nacionais disponibilizadas por cada país. Iniciada com trabalhos de Piketty (2001, 2003) sobre o percurso da desigualdade francesa, essa abordagem passou a ser prontamente empregada em outros países desenvolvidos (e.g. ATKINSON, 2005; ATKINSON; LEIGH, 2010; ATKINSON et al., 2011; DELL, 2005; PIKETTY, 2014; PIKETTY; SAEZ, 2001, 2006, 2014a) — em um contexto de reaparecimento da desigualdade no debate público, em que se destaca a questão da renda concentrada pelo 1% mais rico (AUTOR, 2014).¹⁵⁰

3.1.1 A trajetória da desigualdade salarial

Os eventos mencionados por Piketty (2014) parecem ser a princípio menos relevantes para a compreensão da trajetória da desigualdade dos rendimentos do trabalho.¹⁵¹ Embora sublinhe a necessidade de distinguir a natureza de diferentes rendimentos, sua abordagem dedica-se principalmente à desigualdade total medida a partir da renda concentrada pelo extremo topo da distribuição, em grande medida proveniente do capital. A destruição do capital e seus rendimentos, para o economista francês, é responsável por explicar a queda da desigualdade total; a desigualdade salarial, medida por percentual detido por estratos específicos, teria se mantido, desde o fim do século XIX, relativamente estável em países desenvolvidos. Sobre o caso francês, seu principal exemplo para a trajetória europeia, o autor afirma: “Não fosse a queda das rendas do capital, a desigualdade da renda não teria diminuído no século XX” (PIKETTY, 2014, p. 289). É claro que há algo de intuitivo nisso: no século XIX vigoravam sociedades patrimoniais, nas quais as distâncias salariais explicavam parte menor da estratificação — ponto ao qual retornaremos. A leitura de Piketty (2014) sobre a trajetória de longo prazo da desigualdade, robusta e enormemente influente, exige atenção. O que aconteceu com a desigualdade salarial no século XX?

¹⁵⁰ Atkinson e Piketty (2007, 2010) reúnem outros casos nacionais.

¹⁵¹ Os rendimentos do trabalho constituem sobretudo salários, mas também incluem outros benefícios recebidos por trabalhadores. Por simplificação, utilizamos “salários” e “rendimentos do trabalho” como sinônimos.

Para a abordagem do economista francês, que prioriza a renda total a partir do percurso do topo, os rendimentos do capital naturalmente ocupam lugar protagonista. E não se pode minimizar a revolução causada pela obtenção e interpretação de dados tributários sobre a renda detida pelos estratos do topo, frequentemente subrepresentada até então. Pela primeira vez se pôde afirmar de maneira inequívoca a enorme compressão da desigualdade no começo do século XX, em vários países, com dados de longo alcance, mais consistentes e comparáveis. A questão é que, embora permitam boas inferências sobre a desigualdade total, os percentuais detidos por esses estratos são menos relevantes para explicar mudanças na desigualdade salarial (LINDERT, 2015b). Como lembram Roine e Waldenström (2015), embora a participação dos estratos do topo correlacione-se relativamente bem com medidas da desigualdade total, ela não captura, por definição, variações na parte inferior da distribuição de renda (ROINE; WALDENSTRÖM, 2015). Quando se desconsidera o extremo topo e os rendimentos do capital, abordando-se apenas a desigualdade salarial, é possível verificar um movimento de grande compressão, referente à ampla maioria da população — embora quantitativamente menos importante em relação à desigualdade da renda total.

Enquanto há extensa literatura sobre o percurso da desigualdade salarial em países desenvolvidos nas últimas décadas do século XX, frequentemente em comparação com o caso norte-americano, menos trabalhos dedicam-se a transformações ocorridas no início ou em meados daquele século — como vimos, compreensivelmente: a desigualdade constitui problema relativamente recente para esses países. Ao analisarmos estudos realizados nesse período, contudo, as evidências encontradas — derivadas de fontes menos unificadas e precisas, mas mais associadas à distribuição salarial — dão suporte à ideia de uma grande compressão. Importa notar que, no caso dos salários, as mudanças não se deram exatamente ao mesmo tempo, como com a destruição do capital; veremos que elas foram construídas e preservadas com diferentes oscilações e intensidades.

Embora dados referentes aos anos dos grandes choques muitas vezes estejam corrompidos ou indisponíveis (PAPOLA; BHARADWAJ, 1970; PERROUX, 1957), é importante notar que até meados do século passado se assumia que diferenciais salariais entre trabalhadores industriais mantinham longa estabilidade (BROWN, 1979; CLAY, 1929; HICK, [1932]1963; REDER, 1968; ROWE, 1928; THUROW, 1975). Com o passar dos anos, essa percepção mudaria. Quase meio século antes de Piketty (2014), Lydall (1968), no mais completo estudo sobre a trajetória da desigualdade de rendimentos do trabalho publicado até então (ATKINSON, 2008), conclui, a partir de dados de censos e de estudos de caso, que

diferenciais salariais de países ricos, como Estados Unidos, Reino Unido, Canadá e Suécia, haviam passado por reduções significativas (LYDALL, 1968).¹⁵²

No mesmo período, também a partir da reunião de evidências internacionais, Reder (1968) observa “secular” e extenso declínio de diferenciais salariais. O autor constata que esses diferenciais haviam se mantido constantes “por um período relativamente longo de tempo e então declinaram acentuadamente em poucos anos” (REDER, 1968, p. 408, tradução nossa) — em nítida oposição à hipótese de Kuznets. O autor mostra que o prêmio salarial, considerando diferentes segmentos industriais, diminuiu entre 1938 e 1962 nos Estados Unidos, Canadá e em todos os (nove) países europeus analisados, além da Austrália e da Nova Zelândia (REDER, 1968).

Também com base em diferenciais salariais de trabalhadores industriais, Brown (1979) conclui que houve generalizada compressão da desigualdade no período das grandes guerras. O autor observa que essa compressão se preservou mesmo com a suspensão dos controles de salários e a normalização dos choques de oferta e demanda após o fim dos conflitos.

After the wars, when controls were removed, and some of the shifts in supply and demand were reversed, the same processes and pressures as narrowed the skill differential during the war now worked to reopen it. In the cases we are discussing, however, after neither war did it return to its former size. A major change thus seems to have been brought about within the wage structures concerned. These and other findings have led to a general recognition of a contraction of the differential for skill as a common feature of the developed economies since 1914 (BROWN, 1979, p. 78).

Especificamente sobre o Reino Unido, Rottier (1957) conclui que, após tendência de estabilidade ou aumento na década de 1930, desde o fim da Segunda Guerra diferenciais salariais passaram por uma redução geral e contínua. Também a respeito do caso britânico, Routh (1965) analisa três pesquisas realizadas pelo governo sobre a dispersão de rendimentos entre trabalhadores industriais: os diferenciais salariais, que em 1938 eram menores que em 1908, em 1960 encontravam-se relativamente estáveis desde a década de 1940, movimento que qualifica como “processo de equalização”.

Embora sejam indicadores relevantes, diferenciais industriais são certamente limitados.¹⁵³ Estudos de caso nacionais sobre a desigualdade salarial como um todo, mais

¹⁵² Com os dados de que dispunha, muitos dos quais referentes ao começo da década de 1960, Lydall (1968) tem o cuidado de não sentenciar tendência ou negligenciar oscilações.

¹⁵³ É possível que, mesmo com redução dos diferenciais salariais de trabalhadores industriais, a desigualdade salarial mantenha-se estável, ou até aumente — caso um aumento dos diferenciais salariais em outros setores compensem a redução dos primeiros, o que não parece ser provável diante da importância do setor industrial naquele período. Outro problema seria essa redução ser reflexo de tendência secular de composição: os prêmios estariam sempre necessariamente diminuindo, pois a oferta de trabalhadores industriais mais qualificados seria

abrangentes — ainda que pouco numerosos, dada a frequente indisponibilidade de dados comparáveis sobre o começo do século —, também indicam significativo nivelamento. Sobre o caso britânico, Machin (1996) verifica continuação da tendência identificada por Rottier (1957) e Routh (1965) a partir de dados sobre a década de 1960; tendência que se preservaria, com leve oscilação, até a década de 1980. O autor compara seus achados com projeções da desigualdade salarial em mais longo prazo: embora não haja números para as décadas de 1940 e 1950, a desigualdade, mais elevada no começo do século XX, teria passado por longo e sustentado período de compressão até os anos de 1980 (MACHIN, 1996).¹⁵⁴

Mais recentemente, em projeção da desigualdade salarial ibérica no longo prazo, Guilera (2009) encontra significativa compressão. Em Portugal, cujos dados disponíveis partem de 1944, após anos de instabilidade houve um “severo declínio” do fim da década de 1950 ao começo da década de 1980. Na Espanha, depois de diminuir após a Primeira Guerra e voltar a crescer até o início da Guerra Civil (1936-1939), a desigualdade salarial assumiu trajetória de declínio, com momentos de estabilidade, nas décadas de 1940, 1950 e 1960, para então manter-se relativamente estável no restante do século XX. Durante essa “impressionante” compressão, segundo o autor, salários de todos os setores convergiram continuamente para a média nacional (GUILERA, 2009).¹⁵⁵

Também em países escandinavos significativo nivelamento salarial é observado. Em análise da estrutura salarial sueca, Rehn (1957) afirma que a “inquestionável elevada desigualdade” observada até 1939 deu lugar a uma diminuição contínua dos diferenciais salariais desde então. Trabalhos seguintes, com dados mais robustos, concluem que a compressão continuou entre meados da década de 1950 e a década de 1980 (HIBBS; LOCKING, 1996, 2000).

continuamente maior. Não é, contudo, o que os dados do período sugerem: como observado, até então se verificava estabilidade dos diferenciais salariais industriais; em meados do século, eles passaram a diminuir de maneira relativamente simultânea e inesperada na maior parte dos países desenvolvidos (BROWN, 1979; CLAY, 1929; HICK, [1932]1963; PAPOLA; BHARADWAJ, 1970; REDER, 1968; ROWE, 1928; THURLOW, 1975).

¹⁵⁴ A partir da mesma fonte de dados (*British Labour Statistics*), Thatcher (1976), embora também aponte a redução do começo do século, enfatiza a estabilidade da desigualdade salarial britânica no século XX — estabilidade que logo cessaria. Mais recentemente, a compressão da estrutura salarial britânica na primeira metade daquele século é sublinhada por Lindert (2015a); analisando a renda total abaixo dos 10% do topo, o autor verifica significativa redução da razão entre os rendimentos médios dos estratos entre os percentis 41-90 e dos 40% da base da distribuição.

¹⁵⁵ Escosura (2008) é responsável por outro grande estudo sobre a desigualdade salarial na Espanha no longo prazo. Segundo sua projeção, após ter crescido continuamente desde o século XIX, também houve significativa compressão da desigualdade na década de 1940; o autor destaca importantes momentos de aumento nas décadas de 1950 e 1960 (que não levaram aos patamares anteriores), antes de nova contínua redução até os últimos anos do século XX. Seus dados, contudo, são inferiores: não tratam das rendas individuais, mas das médias de rendimentos de grupos de trabalhadores determinados.

Grande compressão também é observada fora do Ocidente. Scheidel (2017) constata que, no Japão, a Segunda Guerra teve efeitos não apenas sobre o extremo topo, mas também sobre a desigualdade salarial. Junto a novas configurações institucionais, houve uma “reestruturação das relações de trabalho” que “garantiu continuidade à compressão de salários” observada durante o conflito (SCHEIDEL, 2017, pp. 102-103). De fato, o trabalho de Scheidel (2017), que parte das reflexões de Piketty (2014), mas analisa os efeitos das guerras mais a fundo, refere-se à Grande Compressão como fenômeno que envolve não apenas o extremo topo e os rendimentos do capital, mas também os rendimentos do trabalho.

O caso da França é particular; dados sobre salários industriais sugerem estabilidade ou ascensão da desigualdade nas décadas de 1940 e 1950 — Reder (1968) e Brown (1979), por exemplo, tratam o episódio francês à parte, como exceção. A partir de dados tributários sobre a renda salarial concentrada pelo decil superior, Atkinson (2007) observa que houve sim uma “grande compressão” na década de 1930 (após significativo aumento na década anterior), que teria sido praticamente revertida após a Segunda Guerra (ATKINSON, 2007; GARBINTI et al., 2018). Para Brown (1979), o fato de a desigualdade na França ser maior depois que antes da Segunda Guerra, ao contrário dos demais países, deve ser “atribuído à adoção no fim da guerra à escala salarial de Parodi”, que fixou para segmentos qualificados remunerações significativamente maiores que aquelas atribuídas a trabalhadores comuns (BROWN, 1979, p. 78, tradução nossa) (cf. DAUBIGNEY, 1969; LALLEMENT, 2008). A desigualdade salarial voltaria a diminuir somente na década de 1960 — após as transformações decorrentes de Maio de 1968, sobretudo o aumento do salário mínimo (ATKINSON, 2007; GARBINTI et al., 2018; PIKETTY, 2001). Em patamares abrangentes, contudo, não se observou o grande nivelamento verificado nos demais casos. É possível cogitar, à luz da experiência de outros países europeus, que a compressão já houvesse ocorrido — durante a Primeira Guerra, por exemplo — sem que haja dados que a revelem. Como observa Atkinson (2007), contudo, são necessários dados melhores e mais antigos antes de qualquer conclusão sobre o caso francês.¹⁵⁶

O maior exemplo do nivelamento discutido, contudo, conta com amplas evidências. Já apontado por Redder (1968) e Lydall (1968), a profunda diminuição da desigualdade salarial nos Estados Unidos no início do século XX voltou a ser analisada também em função das tentativas de compreender seu aumento recente (e.g. GOLDIN; KATZ, 1999; GOLDIN;

¹⁵⁶ A experiência francesa é também atípica no período recente: trata-se de um dos únicos países da OCDE em que não houve aumento da desigualdade salarial nas últimas décadas (LINDERT, 2015a; OECD, 2011). Como observado, é justamente com base no caso francês que Piketty (2014) afirma que a desigualdade salarial, a partir do percentual concentrado pelos estratos do topo, manteve-se relativamente estável na Europa durante o século XX.

MARGO, 1992; JUHN, 1999; MARGO, 1999; MITCHELL, 2001; PIKETTY; SAEZ, 2001, 2004). Essa redução, observada principalmente durante a década de 1940, é descrita por Goldin e Margo (1992) como “A Grande Compressão”. Segundo os autores, após a Segunda Guerra, os Estados Unidos conheceram a “estrutura salarial mais igualitária” já vista naquele país. Ainda mais importante é a constatação de que “a nova estrutura salarial permaneceu praticamente intacta por muitas décadas” (GOLDIN; MARGO, 1992, p. 2, tradução nossa).

Embora Piketty (2014) generalize a partir do caso francês a estabilidade da desigualdade salarial nos países desenvolvidos em seu *Capital no Século XXI*, o próprio autor aborda a redução norte-americana em outro momento da obra, e a analisa em maior profundidade em trabalhos anteriores. Neles, por meio do percentual dos salários detido pelos estratos do topo, também conclui que houve “acentuada queda” da desigualdade salarial na década de 1940, preservada durante as décadas seguintes (PIKETTY; SAEZ, 2001, 2004).

O profundo nivelamento nos Estados Unidos é também destacado por Atkinson (2007, 2008), quem reúne e analisa variadas evidências sobre a trajetória da desigualdade salarial em países desenvolvidos. Além de confirmar parte dos casos citados, são apontadas evidências sobre pronunciada redução em outros países. O autor observa, por exemplo, que a “Grande Compressão de fato ocorreu no Canadá, com uma periodização que sugere que ela não se restringiu aos anos de guerra”.¹⁵⁷ Também na Alemanha, embora os dados sejam deficientes até a década de 1950, parece ter havido “significativa queda” da desigualdade salarial do pós-guerra a meados dos anos 1980 (ATKINSON, 2008, pp. 60 e 66, tradução nossa).

É preciso observar que, embora reconheça a “Grande Compressão”, Atkinson (2008) questiona a “notável estabilidade” da desigualdade salarial atribuída à era dourada do terceiro quarto do século XX (e.g. GITTLEMAN; WOLFF, 1993). O autor entende que, de modo geral, houve um momento de aumento na década de 1950, depois do qual a redução voltou a ser observada até as últimas décadas do século — de modo que uma curva em formato de W seria mais apropriada que em U para ilustrar uma trajetória geral, sugere. De todo modo, em que pese esse momento de inflexão, o nivelamento discutido é reiteradamente identificado nas evidências por ele reunidas, bem como sua relativa manutenção nas décadas seguintes. Mais importante que buscar identificar ou sugerir formato de curva unívoco — sejam encontradas formas em U, V ou W — é a constatação robusta de que houve significativo nivelamento da estrutura salarial na primeira metade do século XX, cuja tendência, com maiores ou menores oscilações, só passaria a ser revertida nas últimas décadas daquele século. Diante das evidências disponíveis,

¹⁵⁷ Lindert (2014) também observa que no Canadá houve grande compressão salarial similar à norte-americana.

é correto concluir que diferenciais salariais “declinaram quase unanimemente em países ocidentais” desenvolvidos no século XX (ROINE; WALDENSTRÖM, 2015, p. 508, tradução nossa).

Em suma, a grande compressão da desigualdade no século XX parece ir muito além do extremo topo e seus rendimentos do capital, tão bem analisados por Piketty (2014). Como conclui Lindert (2015a), a despeito das grandes contribuições do economista francês e seus colaboradores, é flagrante a ausência da incorporação dos rendimentos do trabalho em seu entendimento da trajetória da desigualdade. Quando superada essa limitação, afirma Lindert (2015a), é possível que o processo causal decorra da sociedade para a desigualdade total da renda, “com um papel apenas secundário para os choques históricos sobre a riqueza não humana” (LINDERT, 2015a, p. 32, tradução nossa).¹⁵⁸

De fato, embora a compressão salarial esteja associada aos referidos choques, com os quais por vezes coincide, ela dificilmente pode ser reduzida a eles. Como observam Goldin e Morgan (1992) sobre os Estados Unidos, os efeitos da destruição e caos dos conflitos não são suficientes para explicar a “Grande Compressão”: a estrutura salarial não voltou imediatamente aos níveis pré-guerra, como ocorreu após a Primeira Guerra Mundial, e a compressão da dispersão não se interrompeu com o fim do segundo conflito. Do mesmo modo, Piketty e Saez (2001, 2004) concluem que os efeitos das guerras não podem explicar a manutenção da compressão salarial nas décadas seguintes — o que vale igualmente para os casos europeus. As novas estruturas salariais, e principalmente sua manutenção em patamares relativamente baixos, se devem, argumentaremos, a transformações que ocorreram *a partir* dos grandes choques — e não se resumem a seus efeitos diretos.

O que parece certo a respeito da compressão salarial no século passado é que ela não pode ser explicada pela hipótese determinista da “curva de U invertido”. Como concluem Roine e Waldenström (2015, p. 508), “a queda dos diferenciais salariais no século XX não parece ter sido causada pelas forças sugeridas por Kuznets”, mas principalmente pelo que os autores se

¹⁵⁸ Não seria justo afirmar que Piketty (2014) atribui as grandes transformações distributivas somente aos choques do início do século XX — embora essa asserção esteja presente em determinados momentos de sua obra. O autor não deixa de assinalar que a história da desigualdade é determinada por fatores “sociais, políticos, militares e culturais” e que “todas essas dimensões são inextricavelmente relacionadas entre si” — sobretudo quando trata da manutenção da desigualdade (PIKETTY, 2014, p. 291). No entanto, quando são observados o extremo topo e os rendimentos do capital, esses choques de fato são de suma importância — e é ao capital e aos estratos superiores que seu livro especialmente se dedica, temas a partir dos quais Piketty (2014) propõe sua tese máxima: de que a relação da taxa de retorno do capital com a taxa de crescimento da economia figura como lei geral para a trajetória da desigualdade no longo prazo (PIKETTY, 2014). Deve-se observar que, em seu novo livro, Piketty (2019) trata das transformações do século XX de modo mais abrangente, como discutido adiante.

referem como “desenvolvimentos institucionais” (ROINE; WALDENSTRÖM, 2015, p. 508, tradução nossa).¹⁵⁹

Com efeito, a razão pela qual a desigualdade, de ambos os rendimentos, manteve-se estável ou em declínio após os referidos choques é tema que ainda não encontra consenso. De modo geral, tem se apontado a atuação de uma série de “forças equalizadoras”, como crescimento econômico, expansão educacional, mudanças demográficas, fortalecimento das democracias, tributação progressiva, sindicalização e regulamentação trabalhista, além de outras configurações institucionais cujo entendimento por vezes abriga normas ou convenções sociais (ATKINSON, 2008, 2015; LINDERT, 2015b; MILANOVIC, 2016; PIKETTY, 2014, 2017; PIKETTY; SAEZ, 2014a; STEINBAUM, 2017).

Há conjunto de fatores que parecem tomar parte em uma grande transformação testemunhada pelo século XX. Segundo propomos, mudanças na hierarquia salarial, conquanto certamente também associadas à destruição do capital, são parte de um processo profundo de transformação da estrutura social — que não pode ser reduzido a essa destruição. Em outros termos, a história da distribuição de rendimentos no século XX — sobretudo no que respeita à dispersão de salários — é causa e reflexo de metamorfose social abrangente, que diz respeito às relações sociais e suas distâncias. São essas transformações, objeto da terceira parte deste capítulo, que nos interessam especialmente.

Sobre o retorno da desigualdade

A perspectiva que se coloca como substituta do paradigma determinista anterior tem de explicar não apenas por que a desigualdade total diminuiu, mas também por que ela voltou a crescer em países desenvolvidos nas últimas décadas do século XX. Os trabalhos que revisitam a compressão sugerem, de modo geral, que o aumento da desigualdade se deve justamente ao esvaecimento dos fatores que propiciaram sua redução e manutenção em décadas anteriores.

Embora Piketty (2014) e coautores concluam, via estratos do topo, que a desigualdade total tem aumentado em países anglo-saxões, mas se mantido relativamente estável em outras nações desenvolvidas, quando é observada especificamente a distribuição salarial o aumento da

¹⁵⁹ Novas projeções sobre diferenciais salariais da era pré-moderna ao início do século XX no mundo ocidental mostram que não houve aumento da desigualdade durante a industrialização, o que também refutaria a hipótese de Kuznets (ROINE; WALDENSTRÖM, 2015; VAN ZANDEN, 2009).

desigualdade tem sido amplamente reconhecido em quase todos os países da OCDE (ATKINSON, 2008; OECD, 2011; OECD, 2015; JOVICIC, 2016).¹⁶⁰

Também no caso específico da dispersão salarial nota-se desabamento de convicção sobre certo determinismo de trajetória. Previsões neoclássicas de que a distribuição salarial corresponderia, por meio das forças de mercado, ao desfecho de uma “corrida” entre educação e tecnologia, remetidas a Tinbergen (1975), parecem não ter se confirmado. Como observa Milanovic (2016),

in Tinbergen’s original formulation, the race [between education and technology] was supposed to have been won by education, with more highly skilled people becoming more numerous as countries grew richer and with skills thus swamping the effects of the technological change. [...] But here too, the very opposite has happened: the skill premium has shown a strong increase in most advanced countries during the past twenty years. Note also that Tinbergen’s theory, like Kuznets’s, holds that inequality should be expected to decrease with development — a conclusion that is unambiguously contradicted by the facts (MILANOVIC, 2016, p. 47).

Ainda que sobre essa constatação haja considerável debate, o consenso da década de 1990, como conclui Lemieux (2008), não existe mais. Como observado, a crença de que o crescimento da desigualdade salarial deveria ser explicado por mudanças tecnológicas (ou pela globalização) — geradoras de aumento relativo da demanda por qualificação — tem sido substituída pela hipótese de que configurações institucionais (instituições formais do mercado de trabalho e convenções sociais) são as principais responsáveis por esse aumento (LEMIEUX, 2008).

Em síntese, o novo paradigma para a compreensão da trajetória da desigualdade em países desenvolvidos, tanto para rendimentos do trabalho como do capital, parece envolver o consenso de que essa trajetória não pode ser explicada por qualquer determinismo ou lei geral. Os movimentos do século XX, de grande compressão e posterior aumento da desigualdade, parecem ser determinados por fatores por assim dizer exógenos, ou não propriamente econômicos, vinculados aos percursos históricos e sócio-políticos das sociedades em questão. Como concluem Piketty e Saez (2014a),

inequality does not follow a deterministic process. In a sense, both Marx and Kuznets were wrong. There are powerful forces pushing alternately in the direction of rising

¹⁶⁰ Segundo relatório da OCDE (2011), a desigualdade tem aumentado em quase todos os países membros e esse aumento é explicado, sobretudo, pela desigualdade salarial: “Os salários dos trabalhadores mais bem pagos aumentaram em relação aos 10% com as menores remunerações”. As exceções são França, Hungria e Bélgica, onde mudanças foram muito pequenas desde meados da década de 1980, e Turquia e Grécia, países nos quais se observou redução da desigualdade salarial (OECD, 2011, p. 22, tradução nossa).

or shrinking inequality. Which one dominates depends on the institutions and policies that societies choose to adopt (PIKETTY; SAEZ, 2014a, p. 842).

O grande nivelamento que países desenvolvidos conheceram não se deveu aos efeitos naturais ou espontâneos de determinado estágio de desenvolvimento econômico, mas a profundas transformações sociais inauguradas pelo século XX.

3.2 O PERCURSO LATINO-AMERICANO E O CASO BRASILEIRO

A discussão recente a respeito dos fatores que determinam a trajetória da desigualdade tem, via de regra, se limitado a países desenvolvidos, em parte devido à indisponibilidade de dados comparáveis sobre países em desenvolvimento. Como reconhece Piketty (2017, 2019), a grande centralidade conferida a países desenvolvidos ocidentais é a principal limitação de seu *Capital no Século XXI* (2014). Isso não impediu, contudo, que teorias para explicar a trajetória da desigualdade na América Latina, bem como esforços para medir dimensões e direções dessa trajetória, tenham sido desenvolvidas; como uma das regiões mais desiguais do mundo, a América Latina tem despertado interesse crescente (BERTOLA; WILLIAMSON, 2010; MORLEY, 2000). O entendimento dominante a respeito do percurso dessa elevada desigualdade também tem sido marcado pelo determinismo.

3.2.1 A desigualdade latino-americana e a hipótese da perpetuação de instituições coloniais

Em que medida a concentração de renda na América Latina é idiossincrática em relação à de países desenvolvidos? A partir dessa indagação, diversos estudos passaram a atribuir à elevada desigualdade observada na região caráter e origem particular. Frequentemente via um mecanismo de dependência de trajetória, o percurso latino-americano tem sido explicado pela permanência dos efeitos de instituições coloniais. Como explica Astorga (2017a), de acordo com a visão dominante, “a história altamente desigual da região reflete a persistência de ações e omissões dos colonizadores ibéricos” (ASTORGA, 2017a, p. 17, tradução nossa). Fitzgerald (2008) também sublinha o “determinismo histórico” da perspectiva hegemônica, segundo a qual “as causas da desigualdade na região podem ser encontradas em seu passado colonial”; essa

desigualdade teria “permanecido essencialmente inalterada desde então” (FITZGERALD, 2008, p. 1029, tradução nossa).

Brevemente, entre as variações do argumento, ideias referentes às raízes coloniais sugerem que disparidades iniciais de riqueza, capital humano, acesso à terra e ao poder político teriam concebido desenhos institucionais autoperpetuados. Também é apontada a importância de recursos iniciais, como a qualidade da terra, o clima e mesmo características da população nativa, bem como a influência de “instituições extrativas”, que teriam submetido, desde as colônias, grande parte da população aos interesses das relações entre governantes e elites, detentoras do poder político. A trajetória da desigualdade na região é explicada, ainda, a partir da oposição entre a colonização ibérica, mercantilista, e a britânica, liberal: enquanto a primeira teria se dedicado à extração de recursos naturais por meio da exploração das populações nativas, a segunda teria promovido instituições mais igualitárias, com maior proteção aos direitos individuais (e.g. ACEMOGLU et al., 2001; DE FERRANTI et al., 2004; ENGERMAN; SOKOLOFF, 2005; FRANKEMA, 2009; NORTH et al., 2000; RAMOS, 1996; ROBINSON, 1994; SOKOLOFF; ENGERMAN, 2000).¹⁶¹

Em comum, essas perspectivas apoiam-se em mecanismos de dependência de trajetória a partir dos quais a desigualdade atualmente observada remontaria a estágios precedentes ou iniciais das sociedades latino-americanas e suas instituições (BERTOLA et al., 2009). Esse entendimento é sumarizado em relatório do Banco Mundial elaborado por alguns de seus adeptos.

The contemporary situation cannot be understood without recognizing that extreme inequality emerged soon after the Europeans began to colonize the Americas half a millennium ago, and has been reflected in the institutions they put in place [...]. Although these colonies ultimately gained independence and the development of technology and the world economy brought about important changes, extreme inequality persisted into the 19th and 20th centuries because the evolution of political and economic institutions tended to reproduce and reinforce highly unequal distributions of wealth, human capital, and political influence (DE FERRANTI et al., 2004, p. 109).

Em síntese, a desigualdade seria bastante elevada na América Latina desde o período colonial; o cenário atual deveria ser compreendido como o reflexo de diferentes mecanismos originais de autoperpetuação.

¹⁶¹ A tradição de associar a desigualdade da região a raízes coloniais é, claro, mais antiga; remete, por exemplo, a trabalhos que discutiam, a partir dessas raízes, o “subdesenvolvimento” (e.g. CARDOSO; FALETTI, 1967; FRANK, 1967; FURTADO, 1977; STEIN; STEIN, 1970).

Essa perspectiva, no entanto, tem sido colocada em xeque. Novos estudos, baseados em projeções empíricas, têm constatado que a desigualdade latino-americana não é oriunda da simples reprodução de dissimetrias do período colonial (ABAD, 2013; ABAD; ASTORGA, 2016; ASTORGA, 2017a; FITZGERALD, 2008; WILLIAMSON, 2010; 2015).

Williamson (2015) destaca duas grandes limitações do entendimento dominante: além de as asserções sobre elevada desigualdade desde a época colonial não se basearem em dados sobre a desigualdade propriamente dita, elas não são analisadas comparativamente — o que parece essencial.¹⁶² Quando essa comparação é feita, as projeções disponíveis, baseadas em “tabelas sociais” com rendimentos médios de determinados grupos, mostram que a desigualdade latino-americana não era maior que a desigualdade de países desenvolvidos no período colonial e mesmo nas décadas seguintes às independências nacionais.¹⁶³ A desigualdade nos dois grupos de países passou a ser semelhante apenas na segunda metade do século XIX (WILLIAMSON, 2015).

No mesmo sentido, também em oposição à perspectiva institucional-colonialista, Astorga (2017a) constata que “países latino-americanos na era pré-industrial não eram especialmente desiguais na comparação internacional”; a relativamente alta desigualdade na região seria um fenômeno do século XIX (ASTORGA, 2017a).¹⁶⁴

Assim como no caso das conclusões de Piketty e colaboradores sobre a trajetória de países desenvolvidos, o século XX parece ser o principal responsável por explicar o atual cenário distributivo latino-americano. Como constata Williamson (2015), “há pouco de inusual na desigualdade pré-industrial latino-americana”. Segundo o autor, “a história que tornou a

¹⁶² Williamson (2015) observa, por exemplo, que trabalhos de Engerman e Sokoloff (DE FERRANTI et al., 2004; ENGERMAN; SOKOLOFF, 2005; SOKOLOFF; ENGERMAN, 2000), influentes nomes dessa perspectiva, embora contem com muitas evidências sobre “privação de direitos, falta de sufrágio, tributação regressiva e escolaridade desigual na América Latina do século XIX em comparação com os Estados Unidos”, não exploram dados sobre a desigualdade de renda. Esses autores tampouco têm confrontado sua tese com evidências sobre a desigualdade em países desenvolvidos no mesmo período. De modo geral, Williamson (2015) observa que, embora haja comparações com os Estados Unidos, comparações com países europeus (naquele período) são “raramente, ou nunca, realizadas”. O autor parece correto em sua constatação de que “apenas por meio da comparação com outros tempos e lugares afirmações sobre a desigualdade na América Latina podem oferecer algum significado útil” (WILLIAMSON, 2015, pp. 11 e 21).

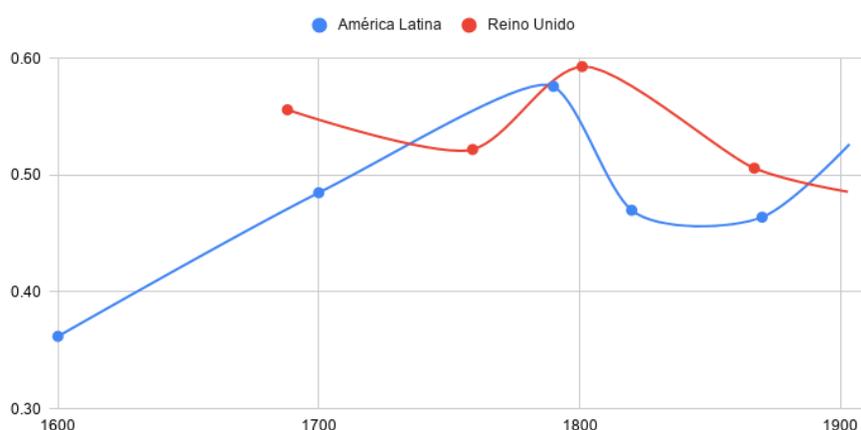
¹⁶³ Williamson (2015) utiliza banco de dados sobre rendimentos internacionais no longo prazo organizado por ele, Milanovic e outros pesquisadores (MILANOVIC et al., 2011). Como pesquisas domiciliares eram raramente realizadas antes do século XX, os autores utilizam “tabelas sociais”, que registravam os rendimentos de diferentes grupos sociais ou profissionais. Para cálculo do Gini, esses grupos são ranqueados dos mais ricos aos mais pobres com suas estimadas parcelas da população e rendas médias (MILANOVIC et al., 2011).

¹⁶⁴ As projeções sobre a trajetória da desigualdade na América Latina não são exatamente as mesmas. Abad e Astorga (2016), por exemplo, encontram mais oscilações que Williamson (2015). Em comum, elas “desafiam a visão de longa data de que os legados coloniais dominavam amplamente a evolução da desigualdade” (ABAD; ASTORGA, 2016, p. 2, tradução nossa). Outros trabalhos enfatizam a ascensão da desigualdade na Primeira Globalização (1870-1920), sobretudo nos países do Cone Sul, mas parecem não se opor diretamente ao paradigma das instituições coloniais (e.g. BERTOLA et al., 2009; ESCOSURA, 2007a, 2007b).

América Latina *relativamente* desigual foi a ausência do Grande Nivelamento Igualitário do século XX” (WILLIAMSON, 2015, pp. 4 e 3, tradução nossa).

Abad e Astorga (2016) também constatam que “ao contrário de muitos países ricos, a região não experienciou um nivelamento sustentado da desigualdade entre as décadas de 1940 e 1970” (ABAD; ASTORGA, 2016, p. 3, tradução nossa). De fato, parece haver consenso, entre oscilações e variações nacionais, de que a desigualdade latino-americana percorreu trajetória estável ou ascendente no século XX (ABAD; ASTORGA, 2016; ASTORGA, 2017a; BOURGUIGNON; MORRISSON, 2002; ESCOSURA 2007a; 2007b; FRANKEMA, 2009; MORLEY, 2000; WILLIAMSON, 2010, 2015).¹⁶⁵

Figura 2 - Ginis estimados para América Latina e Reino Unido antes do século XX

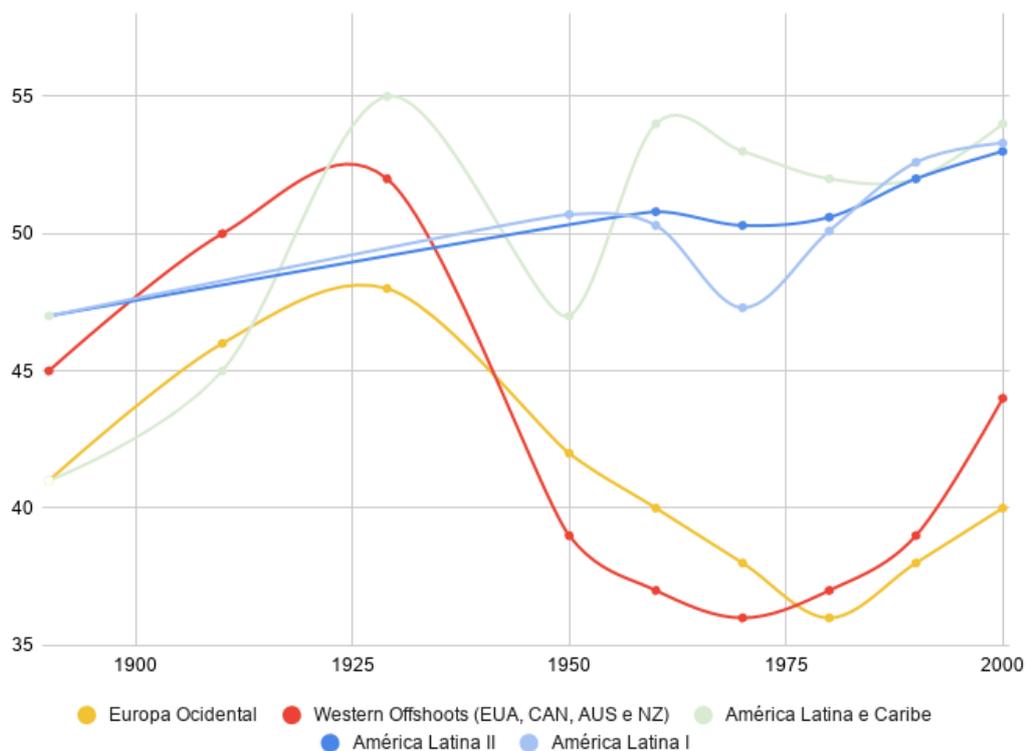


Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Williamson (2015), para a América Latina, e Lindert (2000) para o Reino Unido.¹⁶⁶

¹⁶⁵ A exceção é a projeção de Fitzgerald (2008), que sugere redução da desigualdade no século XX.

¹⁶⁶ Williamson (2015) e Lindert (2000) utilizam estudos históricos baseados nas referidas “tabelas sociais” para calcular o Gini. Esses autores organizam, com Milanovic, conjunto de dados sobre rendimentos no período pré-industrial (MILANOVIC et al., 2007, 2011). Frutos de estudos de caso, os dados não são perfeitamente comparáveis; apenas ilustram patamares e tendências gerais. A comparação é realizada com o Reino Unido (Inglaterra e País de Gales até 1801), devido à indisponibilidade de dados comparáveis de longo prazo para a região europeia no período. Valores calculados para França sugerem patamares semelhantes (ver MORRISSON; SNYDER, 2000).

Figura 3 - Ginis estimados para América Latina e países desenvolvidos no século XX



Fonte: Elaboração própria a partir dos seguintes dados: “Europa Ocidental”, “Western Offshoots”, “América Latina e Caribe” com relatório da OCDE (MOATSOS et al., 2014); “América Latina I” (geral) e “América Latina II” (nove principais integrantes) com Williamson (2015) para século XIX, e Frankema (2009) para século XX. Dadas as fontes diversas, o gráfico não permite comparação entre valores absolutos, apenas ilustra patamares e tendências gerais.¹⁶⁷

Em resumo, o que evidências recentes permitem sugerir, à luz do novo paradigma sobre a trajetória da desigualdade discutido na seção anterior, é que, mais que por características idiossincráticas perpetuadas, a desigualdade latino-americana diferencia-se marcadamente daquela observada em países desenvolvidos devido à ausência das transformações que, no século XX, tornaram as últimas nações muito menos desiguais.

¹⁶⁷ Para os dados do começo do século, o relatório da OCDE (MOATSOS et al., 2014) calcula o coeficiente de Gini a partir de estudos de tabelas sociais realizados por diferentes pesquisadores, entre os quais Williamson, Lindert e Milanovic (MILANOVIC et al., 2007, 2011). Para valores posteriores a 1960, a maior parte dos dados utilizados refere-se a rendimentos domiciliares primários, organizados pelo World Income Inequality Database (UNU-WIDER, 2019) — que é também fonte das projeções de Frankema (2009) sobre a América Latina.

3.2.2 Algumas ponderações e um importante questionamento

São necessárias algumas qualificações antes de, com a exploração do caso brasileiro, dar prosseguimento ao argumento sugerido até aqui — apresentado de maneira talvez demasiadamente simples, sem ruídos.

A primeira questão envolve o alcance das projeções e dados discutidos. Conquanto sejam certamente mais bem embasadas que as interpretações anteriores, as novas estimativas são admitidamente limitadas, e cada vez mais imprecisas à medida que se afastam no tempo — observação que vale também para o caso de países desenvolvidos, sobretudo quando analisamos a trajetória da desigualdade salarial. Elas parecem suficientes, contudo, para estimar patamar e direção das trajetórias no longo prazo, bem como para realizar comparações gerais com outras regiões cujas projeções de trajetória foram construídas com dados da mesma natureza.

De modo geral, é preciso ter em mente as limitações de qualquer medida da desigualdade, mesmo das mais recentes, cujas escolhas estão sempre sujeitas às questões que se pretende responder.¹⁶⁸ Neste trabalho, a respeito das projeções já apresentadas e daquelas que ainda serão discutidas, evitamos interpretar valores absolutos ou especular sobre inflexões em anos específicos, sujeitas a rupturas metodológicas ou alterações na coleta de dados, frequentemente desconhecidas ou desconsideradas. É claro que, como observa Atkinson (2008), essas escolhas dependem dos objetivos em questão. Para nossos propósitos, sempre que possível, o melhor caminho parece ser apoiar-se em direções apontadas por mais de um tipo de abordagem, privilegiando tendências e patamares gerais a inflexões e valores pontuais — procedimento especialmente relevante para discussões realizadas adiante.

Ainda sobre os dados, as projeções abordadas, via de regra, utilizam a distribuição primária dos rendimentos (antes de impostos e transferências), único procedimento possível para períodos anteriores ao começo do século XX, mas não necessariamente para as décadas seguintes, nas quais houve ampliação da tributação e crescente consideração à renda disponível em estudos sobre a desigualdade. Como discutido adiante, caso privilegiássemos a renda disponível (no lugar da primária), a divergência recente entre a América Latina e países

¹⁶⁸ Por exemplo, vimos que o percurso da renda detida por estratos do topo parece ilustrar bem a trajetória da desigualdade total, além de ser consistente no longo prazo, mas encontra limitações para explicar mudanças que dizem respeito ao meio da distribuição, como da dispersão salarial. De fato, mesmo as abordagens que utilizam a renda detida por estratos do topo a partir de declarações tributárias, presumivelmente mais consistentes, encontram importantes limitações. Auten e Splinter (2017) mostram que essa abordagem, a partir de críticas ao trabalho de Piketty e Saez (2001, 2004), é grandemente influenciada por mudanças na base tributária, transformações demográficas e fontes de renda ausentes. Segundo os autores, para lidar com essas dificuldades, pesquisadores acabam tendo de lançar mão de numerosas suposições, tornando seus resultados viesados — o que acreditam demonstrar com o exemplo explorado (AUTEN; SPLINTER, 2017).

desenvolvidos seria ainda maior dada a virtual ausência de progressividade na tributação em países latino-americanos, como o Brasil.

A respeito das projeções discutidas sobre a América Latina, também é preciso sublinhar que nelas é impossível distinguir os rendimentos do capital e do trabalho. Essas projeções parecem representar bem, no entanto, o percurso da desigualdade salarial. No caso de Williamson (2010, 2015), embora para alguns países os dados se refiram aos rendimentos de estratos do topo via declarações tributárias, na maior parte dos casos parecem ser utilizados rendimentos atribuídos a diferentes grupos sociais ou profissionais. A projeção brasileira, por exemplo, é realizada a partir de censo profissional com dados de rendimentos de 813 grupos de ocupações (MILANOVIC et al., 2011; WILLIAMSON, 2015). As novas projeções de longo prazo de Abad e Astorga (2016), embora para o século XX eventualmente considerem rendas do capital, “dependem amplamente de dados sobre salários para medir a desigualdade” (ABAD; ASTORGA, 2016, p. 2, tradução nossa).

Infelizmente, sobre a América Latina não há evidências robustas a respeito, especificamente, da trajetória da desigualdade salarial. Astorga (2017b) acredita ser responsável pelo único estudo regional consistente de longo prazo sobre diferenciais salariais (entre rendimentos médios de grupos com diferentes qualificações) na América Latina — outros trabalhos tratam de períodos específicos em determinados países.¹⁶⁹ O autor sugere trajetória ascendente contínua por toda a segunda metade do século; na primeira, encontra dois picos: logo nos primeiros anos do século e na década de 1930. A projeção tem, contudo, significativas limitações: entre outros pontos, não conta com dados sobre o grupo de trabalhadores mais qualificados (profissionais, na definição da OIT), o que presumivelmente subrepresenta os diferenciais encontrados.

Em projeção sobre a segunda metade do século, Frankema (2012), a partir de diferenciais salariais entre ocupações industriais, conclui que houve aumento em todo o período nos 15 países latino-americanos analisados — em patamares muito superiores aos encontrados nos países desenvolvidos comparados (Estados Unidos, Canadá e Austrália). A principal limitação nesse caso é a desconsideração de trabalhadores do setor rural e de serviços.¹⁷⁰

Deve-se observar ainda que não se depreende da referência a uma trajetória da desigualdade latino-americana, total ou salarial, que todos os países da região tenham traçado

¹⁶⁹ Williamson (1999), por exemplo, aborda países do Cone Sul durante a Primeira Globalização (1870-1920, aproximadamente).

¹⁷⁰ Sobre a primeira metade do século, Frankema (2012) analisa salários industriais de trabalhadores formais, sobretudo do setor de construção, apenas para alguns países e cidades latino-americanas.

o mesmo percurso; significativas variações nacionais são encontradas. Também com o objetivo de abordar parte dessas ponderações, observaremos mais de perto a trajetória brasileira. Antes, contudo, é preciso discutir uma última questão: ainda que novas evidências refutem o determinismo histórico da trajetória da desigualdade latino-americana, não se pode deixar de abordar o mais sombrio dos legados coloniais.

E a escravidão?

A nova perspectiva sobre a trajetória da desigualdade latino-americana traz consigo implicação controversa. Questionar a importância da herança colonial parece colocar em xeque o entendimento, radicado no pensamento social brasileiro, de que a trajetória da desigualdade na região, e especialmente no Brasil, é determinada pela escravidão. De fato, a relação entre o período escravagista e as atuais desigualdades brasileiras é tema intensamente explorado nas ciências sociais, em trabalhos clássicos e mais recentes, e frequentemente reverberado na opinião pública.¹⁷¹ Não sem razão.

No entanto, embora uma associação geral dificilmente possa ser refutada, alguns pontos têm de ser observados. A discussão realizada neste capítulo não envolve desigualdades, mas uma desigualdade específica, a de rendimentos — e especialmente os rendimentos salariais. Ou seja, não tratamos da miríade de iniquidades que aflige os estratos mais pobres — do acesso à saúde, à educação, ao sistema judiciário, à cultura e o tratamento policial, por exemplo — e tampouco das vias de discriminação e racismo ou dos grandes recortes de classe, gênero e raça, muitos dos quais talvez mais diretamente associados ao legado da escravidão.¹⁷²

¹⁷¹ Sobre trabalhos clássicos, ver Fernandes ([1964]2008), Furtado ([1959]2005) e Prado Jr. ([1942]1961), por exemplo. Atualmente, Souza (2016) observa que “a sabedoria convencional, familiar aos brasileiros desde a educação básica, atribui à forma de colonização espanhola e portuguesa as origens da elevada concentração de renda, contrastando nossos latifúndios com trabalho escravo às pequenas e médias propriedades do norte dos Estados Unidos” (SOUZA, 2016, p. 332).

¹⁷² Deve-se notar ainda que há países que também lamentam passado escravista, como os Estados Unidos, com trajetórias distributivas muito diferentes da brasileira. Presumivelmente, com o fim da escravidão, recém libertos passaram a compor estrato, já robusto, composto por pessoas com mínimas remunerações. Embora haja indícios dos efeitos desse processo em algumas projeções (e.g. BERTOLA et al., 2009), muitos trabalhos admitem dificuldades para compreender essa questão com os dados disponíveis; outros, a ignoram. É curioso notar que, em compêndio relativamente recente com trabalhos que defendem o determinismo histórico de instituições coloniais para explicar a desigualdade latino-americana (DE FERRANTI et al., 2004), a questão específica da escravidão é tratada apenas colateralmente. Para trabalho recente sobre a relação entre a escravidão e a desigualdade brasileira, ver Piketty (2019). Fujiwara et al. (2019) realizam esforços econométricos para tentar medir a relação causal entre a escravidão e a desigualdade brasileira.

Mesmo assim, deve ficar claro que não se pretende afirmar que o período de escravidão e as instituições coloniais, de modo geral, não cumpram papel sobre a trajetória da desigualdade de renda latino-americana. Em nosso entendimento, apenas não é possível atribuir a esse fator, a partir do que as evidências disponíveis inferem, lugar exclusivo para explicar as diferenças do percurso latino-americano em relação ao de países atualmente menos desiguais. De todo modo, a conclusão de Williamson (2015) — de que é um mito que as raízes da desigualdade na região estejam em seu passado colonial — parece exagerada. Em que pese não determinar toda sua trajetória relativa, a herança colonial talvez possa elencar-se entre as razões pelas quais, por exemplo, a América Latina figura como uma das regiões mais desiguais do mundo, bem como ajudar a compreender por que tem sido tão difícil empregar medidas distributivas sustentadas. Mesmo Williamson (2015) reconhece que, embora o legado colonial não explique o percurso da desigualdade de rendimentos propriamente dito, ele deve estar associado à trajetória de desigualdades políticas — cujas implicações sobre o desenvolvimento e disparidades econômicas são presumíveis. As novas projeções não devem perder de vista, como observa Astorga (2017a), autor que também refuta o determinismo histórico, que os movimentos da desigualdade também são “condicionados por características estruturais herdadas” (ASTORGA, 2017a, p. 17, tradução nossa).

Com efeito, “características estruturais herdadas” são em essência o tema fundamental desta tese. O legado escravista, embora não determine o percurso da estrutura salarial, parece certamente vinculado a mecanismos que envolvem sua perpetuação. Essa discussão será retomada no Capítulo 4. Neste momento, o ponto central é que, segundo as evidências disponíveis, a trajetória da desigualdade latino-americana, em relação à de países desenvolvidos, tem como principal componente não a presença de características particulares, remetidas ao século XVI, mas a ausência das transformações que, no século XX, tornaram aquelas sociedades muito menos desiguais.

3.2.3 A trajetória brasileira: disparidades extremas e (quase) intocadas

O percurso da desigualdade brasileira é semelhante ao percurso latino-americano. Não há consenso a respeito de dimensões e da trajetória da desigualdade no Brasil antes da década de 1960, quando levantamentos sobre a renda passaram a fazer parte dos censos nacionais. Sobre o período desde então, diversos trabalhos encontram trajetória estável ou ascendente até os últimos anos do século XX (BONELLI; RAMOS, 1995; ESCOSURA, 2005; FRANKEMA,

2009; HOFFMANN, 1995; LONDOÑO; SZÉKELY, 1997; LUSTIG et al., 2012; MORGAN, 2018; SOUZA, 2016). Em meados da década de 1990, por exemplo, Bonelli e Ramos (1995, p. 369) observavam que houve “um aumento quase que contínuo no grau de concentração da renda no Brasil” nos três decênios anteriores.

Há projeções, de origens variadas, sobre períodos anteriores à década de 1960 — que se tornam mais deficientes à medida que se distanciam no tempo, como observado. O principal esforço de construção do coeficiente de Gini de longo prazo é realizado por Bertola et al. (2009, 2010, 2012) em trabalhos que estimam a desigualdade para os anos 1872 e 1920. Os autores admitem limitações da projeção, realizada a partir de censos realizados naqueles anos; a determinados grupos populacionais são atribuídas rendas “usando uma ampla gama de fontes e premissas”.¹⁷³ Em que pese a precariedade dos dados, os resultados indicam trajetória ascendente (de 0.55 para 0.66), em patamar elevado, semelhante ao encontrado no restante do século XX.¹⁷⁴

Escosura (2005, 2007a) faz projeção ainda mais pretérita — e imprecisa —, a partir do que chama de “pseudoginis”, sobre a desigualdade brasileira desde 1850. O autor encontra redução na primeira década analisada e estabilidade levemente ascendente até os últimos anos do século XIX, quando ocorre um novo declínio antes de trajetória de elevação mais inclinada por todo o século seguinte.¹⁷⁵

Mais recentemente, duas teses de doutorado dedicam-se à trajetória da desigualdade brasileira no século XX a partir de abordagem inédita que faz uso de dados tributários (SOUZA, 2016; MORGAN, 2018). Acompanhando tendência inaugurada por Piketty e colaboradores,

¹⁷³ Para 1872, por exemplo, os autores se baseiam em censo com números oficiais sobre rendimentos de variadas ocupações de funcionários públicos. Também estipulam rendimentos para as mulheres e se utilizam de dados profissionais de eleitores do Rio Grande do Sul, extrapolados para o restante do país. Nota-se que em 1872 ainda havia escravidão; os autores atribuem aos escravos renda segundo diferentes relatórios sobre custos de sua manutenção. Para 1920 também são utilizados o censo e procedimentos semelhantes, junto a fontes adicionais (BERTOLA et al., 2009, 2010, 2012).

¹⁷⁴ O mesmo grupo de autores havia se dedicado a projeção, menos considerada pela literatura, da desigualdade brasileira para grande parte do século XIX (1838-1939) em retrospecto dos mesmos censos de 1872 e 1920 (BERTOLA et al., 2006). A tendência que estimam é de redução da desigualdade no século XIX. Os Ginis calculados nesse primeiro trabalho, contudo, pareciam aos autores demasiadamente baixos para o Brasil; eles já imaginavam que os valores poderiam aumentar à medida que novas fontes fossem incorporadas, o que de fato ocorreu nos mencionados trabalhos posteriores (Bertola et al., 2009, 2010, 2012).

¹⁷⁵ Os “pseudoginis” são construídos como projeções anteriores de anos efetivamente calculados, com base em variações da razão entre salários de trabalhadores não qualificados e o PIB por trabalhador (ESCOSURA, 2005, 2007a). Williamson (2015) cogita, em duas frases, que a inflexão encontrada por Escosura (2007a) na última década do século XIX pode se dever a efeitos provisórios do fim da escravidão. O próprio Escosura (2005, 2007a) não faz menção a essa possibilidade. Essa questão, como observado, é ainda pouco explorada em estudos empíricos sobre a trajetória da desigualdade latino-americana.

ambos os autores optam por, no lugar de indicadores sintéticos, atribuir à trajetória da desigualdade brasileira o percurso da renda concentrada pelo 1% mais rico.¹⁷⁶

Souza (2016) conclui que houve trajetória estável, em altíssimo patamar, por todo o período analisado (1926-2013). O autor constata que a renda concentrada pelo 1% mais rico, com algumas oscilações, manteve-se entre 20% e 25% da renda nacional por quase todo o período, sem qualquer tendência sustentada. Entre essas oscilações, Souza (2016) destaca dois momentos de elevação após a instauração de ditaduras (do Estado Novo, durante a Segunda Guerra, e do golpe militar de 1964) e um momento de mais significativa redução entre 1945 e 1960 — o qual descreve como “mininivelamento” (SOUZA, 2016).

Morgan (2018), em análise sobre o mesmo período (1926-2016), também destaca a estabilidade da concentração de renda, cuja persistência, afirma, “não é vista em nenhum outro lugar do mundo” (MORGAN, 2018, p. 81, tradução nossa). A exceção sublinhada é o momento de redução da desigualdade entre 1942 e 1964, semelhante ao apontado por Souza (2016), ao qual se refere como “nivelamento não sustentado”. A esse momento retornaremos na seção seguinte.¹⁷⁷

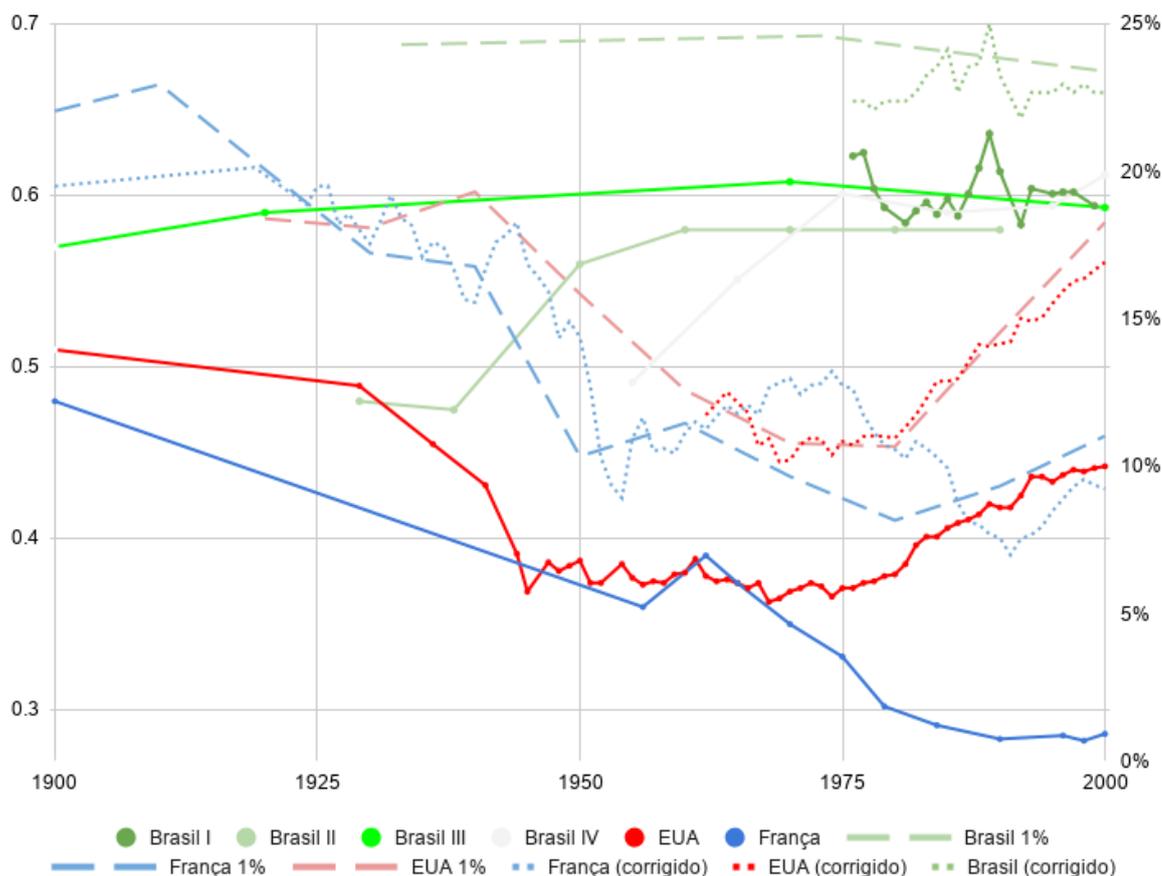
Em que pesem as vantagens da análise de estratos específicos a partir de dados tributários para estimar percursos da desigualdade, já apontadas, para os propósitos desta tese devemos lembrar, como faz Piketty (2014), que o 1% mais rico “vive, antes de tudo, da renda proveniente do patrimônio” (PIKETTY, 2014, p. 302). É possível que transformações profundas afetem os 99% restantes, cujas rendas provêm sobretudo dos rendimentos do trabalho, sem que o percentual da renda detida pelo extremo topo seja alterada.¹⁷⁸ De todo modo, sejam coeficientes de Gini calculados a partir de pesquisas domiciliares, ou corrigidos com dados tributários, seja o estrato da renda concentrada pelo topo, as medidas de desigualdade disponíveis no longo prazo mostram trajetória ascendente e a ausência de qualquer grande compressão da desigualdade brasileira no século XX.

¹⁷⁶ Souza (2016) observa que em seu trabalho, admitidamente sobre os mais ricos, “o termo “desigualdade” [é] utilizado basicamente como sinônimo de “concentração no topo”” (SOUZA, 2016, p. 234).

¹⁷⁷ Morgan (2018) e Souza (2016) realizam exercício de corrigir os coeficientes de Gini calculados a partir das PNADs, que subrepresentam rendimentos do topo, a partir de dados tributários. A trajetória, contudo, não é significativamente alterada. As abordagens dos dois trabalhos não coincidem pelo acaso: Morgan (2018) escreveu junto com Souza o capítulo de sua tese que discute a trajetória da desigualdade brasileira (MORGAN, 2018).

¹⁷⁸ De fato, é exatamente o que teria acontecido na primeira década do século XXI no Brasil, segundo as projeções de Souza (2016) e Morgan (2018): a participação do 1% mais rico manteve-se estável a despeito de significativa redução da desigualdade salarial. Os autores parecem levar em conta a importância dos percursos dos demais estratos, mas com os dados tributários de que dispõem só podem fazer projeções de longo prazo (até 1926) para o 1% do topo. A participação de outros estratos só pode ser analisada após a década de 1970, quando pesquisas domiciliares já se encontram disponíveis.

Figura 4 - Percursos da desigualdade no Brasil e países seleccionados no século XX



Fontes: As linhas contínuas referem-se aos coeficientes de Gini calculados a partir de pesquisas domiciliares e “tabelas sociais”; as pontilhadas, aos Gini corrigidos com dados tributários; e as linhas traçadas, que ao contrário das demais devem ser lidas a partir do eixo direito, referem-se ao percentual da renda detida pelo 1% mais rico. Elaboração própria a partir de dados de: Brasil I (IPEA, 2018); Brasil II (ESCOSURA, 2005); Brasil III (BERTOLA et al., 2009); Brasil IV (FRANKEMA, 2009); EUA (MILANOVIC, 2013 e ATKINSON et al., 2017); França (MORRISSON; SNYDER, 2000 e ATKINSON et al., 2017); Brasil corrigido e Brasil 1% (SOUZA, 2016); EUA e França corrigidos e EUA e França 1% (WID, 2018).¹⁷⁹

As projeções de longo prazo, como observado, dificilmente permitem distinguir rendimentos do trabalho e do capital. Embora projeções específicas sobre a desigualdade da renda do trabalho por todo o século XX sejam raras, Astorga (2017b), no referido estudo sobre a desigualdade salarial latino-americana, oferece dados também sobre a trajetória brasileira: diferenciais salariais, após significativa redução entre 1907 e 1927, aumentaram por todo o século XX. A também já mencionada projeção de Frankema (2012) sobre a segunda metade daquele século, realizada a partir de salários industriais, chega à mesma conclusão.¹⁸⁰

¹⁷⁹ Com exceção das últimas décadas do coeficiente de Gini francês (não corrigido), as projeções tratam da distribuição primária. Em Brasil 1%, utilizamos as médias de três quinquênios calculadas por Souza (2016) (1930-1935, 1970-1975, 2010-2015). Dadas as fontes de origens diversas, o gráfico não permite comparação entre valores absolutos, apenas ilustra patamares e tendências gerais.

¹⁸⁰ Importantes limitações desses estudos já foram apontadas.

Em resumo, via coeficiente de Gini ou estratos específicos, seja com rendimentos totais ou do trabalho, a maior parte das projeções sobre a desigualdade brasileira de longo prazo sugere, com pontuadas oscilações, trajetória estável ou ascendente até os últimos anos do século XX (BERTOLA et al. 2009; 2010, 2012; ESCOSURA, 2005, 2007a; FRANKEMA, 2009; ASTORGA, 2017a, 2017b; MORGAN, 2018; SOUZA, 2016).¹⁸¹

3.3 O SÉCULO XX

Com a questão que encerra seu estudo sobre cinco séculos da desigualdade latino-americana, Williamson (2015) resume o principal argumento desenvolvido até aqui.

The inequality history that made Latin America today's most unequal region is not what happened during the three centuries of colonialism, or the half century of early Republican independence, or even the belle époque commodity boom. The history that mattered is the anti-globalization epoch from 1913 to 1970. Latin America did not share the ubiquitous Great Egalitarian Levelling, but rather continued the belle époque rise. It's Latin America's 20th century inequality history which is unique, not its colonial history, nor its early republican experience, nor its belle époque. So, why did Latin America miss the Great 20th Century Egalitarian Levelling? (WILLIAMSON, 2015, p. 25).

Deixamos em aberto nas seções anteriores, em que revisitamos as trajetórias da desigualdade em países desenvolvidos e na América Latina, questão central: em que consiste esse “Grande Nivelamento Igualitário”; o que aconteceu no século XX?

Nesta terceira década do século XXI, em contexto de aumento generalizado da desigualdade, parece perder-se de vista a profunda compressão de rendimentos promovida pelo século passado. Conquanto cidadãos europeus certamente possam afirmar não viver em nações igualitárias, deve-se observar que na primeira década do século passado “a sociedade da Belle Époque era extremamente desigual, uma das mais desiguais da história” (PIKETTY, 2014, p. 289). O nivelamento da estrutura social promovido pelo século XX não encontra paralelo na história registrada (DRUCKER, 1994).

Em um primeiro momento, pareceria correto supor que essa transformação se deve à substituição dos rendimentos do capital pelos rendimentos do trabalho, sempre menos

¹⁸¹ A exceção novamente é Fitzgerald (2008), quem, como no caso da América Latina, encontra declínio da desigualdade brasileira durante o século XX, e particularmente após a década de 1950, em direção inversa às demais projeções.

concentrados, na renda nacional. Não foi o que ocorreu. Certamente, como bem explora Piketty (2014), a relação entre rendimentos do capital e do trabalho era muito diferente no século XIX. As distâncias sociais naquele período eram conferidas principalmente pela detenção de riqueza e suas rendas. Com o passar do tempo, contudo, a participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional tornou-se sucessivamente maior, e os mais ricos compuseram suas receitas também com esses rendimentos — que se tornaram cada vez mais importantes abaixo do extremo topo. O ponto chave é que, no início do século XX, antes de levada a cabo a compressão discutida, parte desse processo já havia se realizado; a desigualdade permanecera relativamente preservada, a despeito dessa substituição.¹⁸²

Com os choques da primeira metade do século XX, deflagradores da Grande Compressão discutida no início do capítulo, vimos que toda a desigualdade foi transformada; tanto o capital e suas rendas como os rendimentos do trabalho foram comprimidos. É certo que os grandes conflitos que abateram o extremo topo também tiveram efeitos diretos sobre os salários — o controle formal da estrutura salarial por governos durante as guerras e grandes variações na oferta de trabalhadores seguramente cumpriram papel (KATZ; AUTOR, 1999; REDER, 1968). No entanto, também já observamos que os conflitos em si não explicam por que a dispersão salarial se manteve em patamares relativamente baixos nas décadas seguintes. Parece certo afirmar que os grandes choques do início do século explicam bem a fagulha que origina o grande nivelamento da desigualdade salarial, mas dizem pouco a respeito de sua manutenção por grande parte do século XX.

Pesquisadores têm buscado explicar essa manutenção a partir das configurações institucionais inauguradas ou reforçadas por países desenvolvidos após o fim da Segunda Guerra. E não há dúvidas a respeito do importante papel por elas desempenhado. A expansão e o fortalecimento de sindicatos e acordos coletivos, por exemplo, tiveram lugar protagonista para a construção de uma nova estrutura salarial, bem como o salário mínimo estatutário e outras políticas de remuneração.¹⁸³ Também é preciso destacar o grande impacto do emprego de

¹⁸² Estima-se que a participação dos rendimentos do capital na renda nacional fosse de 45-50% na Inglaterra em meados do século XIX. Já no século XX, a participação desses rendimentos teria sido praticamente a mesma em 1920 e em 1980 (21%) naquele país, bem como na França em 1900 e em 2000 (25%), com frequentes oscilações nesse ínterim — embora tenha havido grande redução e estabilidade da desigualdade, de todos os rendimentos, nesse período (PIKETTY, 2014). De fato, a participação dos rendimentos do capital “nunca provou ser bom preditor da desigualdade, e continua a ser mal correlacionada com ela ao longo do tempo e espaço”, de acordo com Lindert (2015a, p. 23, tradução nossa). Bengtsson e Waldenström (2015), por outro lado, encontram forte correlação entre a participação do capital e a desigualdade medida pela renda detida pelo extremo topo, ao menos para algumas regiões e períodos. Quando substituem os rendimentos do topo por outras medidas de desigualdade, como o coeficiente de Gini, essa correlação, embora ainda encontrada, é significativamente menor.

¹⁸³ Atkinson (2008, pp. 434-435) indica diversos trabalhos que exploram os efeitos do salário mínimo e da sindicalização sobre a compressão/manutenção da dispersão salarial em casos nacionais específicos. O autor

tributação progressiva, com elevadas alíquotas, a partir do segundo pós-guerra, que por sua vez se associa à generalizada expansão dos Estados de bem-estar social no período, ainda incipientes nos primeiros anos do século XX.¹⁸⁴

Sem minimizar a importância desses fatores, deve-se notar que não se tem podido identificar, como explicação geral para a Grande Compressão, qualquer um deles. E já não é desprezível a literatura que a tem explorado. Atkinson (2008, 2015), Katz e Autor (1999), Krugman (2007), Levy e Temin (2007), Lindert (2015b), Milanovic (2016), Piketty (2014, 2017, 2019) e Steinbaum (2017), por exemplo, afirmam que a redução/manutenção da desigualdade salarial, não compreendida por um único aspecto institucional, deve ser explicada por seus efeitos em conjunto. Como conclui Atkinson (2008), é improvável que “uma única explicação abrangente possa dar conta do padrão geral” do percurso da desigualdade salarial no século XX (ATKINSON, 2008, p. 68, tradução nossa). Em suma, os fatores institucionais apontados parecem constituir partes afluentes de um mesmo fenômeno, embora nenhum deles, sozinho, seja capaz de abrigá-lo.¹⁸⁵

Já sugerimos (seção 1.2.5) que mudanças institucionais devem ser entendidas não apenas isoladamente, mas como reflexo de determinações sociais mais amplas; em outros termos, como causa e consequência de transformações em normas ou convenções sociais. De modo geral, é possível afirmar, como faz Stiglitz (2013), que fatores institucionais que afetam a desigualdade, como escolhas políticas, “refletem e amplificam normas sociais” (STIGLITZ, 2013, p. 81, tradução nossa). No mesmo sentido, Piketty e Saez (2014b) concluem que políticas do mercado de trabalho “refletem a visão da sociedade”, de modo que o principal determinante da desigualdade e dessas políticas “são as normas sociais relacionadas à justiça da distribuição da renda” (PIKETTY; SAEZ, 2014b, p.4, tradução nossa). Atkinson (1999) constata que

também discute os efeitos de políticas de determinação salarial nacionais de meados do século, atualmente anacrônicas (ATKINSON, 2015).

¹⁸⁴ Sobre a tributação progressiva, deve-se observar seus efeitos também sobre a desigualdade da renda primária (antes de impostos e transferências), utilizada na maior parte das projeções de longo prazo discutidas, principalmente via inibição do aumento das maiores remunerações (ver FRYDMAN; SAKS, 2005; LEVY; TEMIN, 2007; PIKETTY et al., 2014; STEINBAUM, 2017; WEISSTANNER; ARMINGEON, 2018). No caso da América Latina, e particularmente do Brasil, os efeitos da tributação, que é frequentemente regressiva, têm direção oposta, como discutido adiante. Sobre a expansão dos Estados do bem-estar social após a Segunda Guerra e seus impactos redistributivos, Marshall (1981) e Titmuss (1969) reúnem ensaios clássicos. Para discussão mais recente, ver Kerstenetzky (2012).

¹⁸⁵ Embora “desenvolvimentos institucionais” sejam atualmente apontados como principais responsáveis pela manutenção da dispersão salarial no pós-guerra (ROINE; WALDENSTRÖM, 2015), Lindert e Williamson (LINDERT, 2015b; WILLIAMSON; LINDERT, 2016) lembram que, junto a esses fatores, não podem ser desconsiderados os papéis de forças demográficas (menor expansão de pessoas procurando emprego), condições do comércio global e mudanças tecnológicas. A expansão educacional (maior oferta relativa de trabalhadores qualificados), embora não explique o movimento de compressão, tampouco deve ser negligenciada como fator relacionado à manutenção discutida (GOLDIN; KATZ, 1999; GOLDIN; MARGO, 1992).

“normas de pagamento” influenciam e são influenciadas por fatores institucionais, como políticas públicas de determinação salarial e negociações coletivas entre organizações sindicais (patronais e trabalhistas) a partir dos exemplos britânico e norueguês. Em suma, parece possível acompanhar Krugman (2007) em sua abordagem de entendimento conjunto da atuação de normas sociais e instituições (*institutions-and-norms explanation*) sobre a desigualdade.

De fato, essas conclusões de modo algum são novas. Já observamos que o combalido paradigma determinista sobre a trajetória da desigualdade seja talvez injustamente atribuído a Kuznets (1955). Entre outros fatores institucionais considerados, o autor sublinha a importância de intervenções legais e políticas, como taxaço de heranças, sobre a desigualdade em países desenvolvidos.¹⁸⁶ Essas intervenções, constata, “refletem a visão da sociedade a respeito da utilidade de amplas desigualdades no longo prazo”. Kuznets (1955) observa ainda que “essa visão é uma força vital que opera em sociedades democráticas” mesmo na ausência de outros fatores contrários ao aumento da desigualdade. Essas percepções sociais, constantemente reavaliadas, resultariam em maiores ou menores pressões sobre decisões legais e políticas que afetam a renda concentrada pelos mais ricos (KUZNETS, 1955, p. 9, tradução nossa).

Importa notar que convenções sociais não apenas têm efeitos sobre instituições, como também respondem aos efeitos das últimas. Como explica Blyth (2002), “as ideias informam os agentes sobre as instituições a serem construídas e, uma vez estabelecidas, essas instituições reforçam essas ideias” (BLYTH, 2002, p. 43, tradução nossa).¹⁸⁷

A era da transformação social

Se as instituições discutidas respondem à “visão da sociedade”, transformações sociais profundas devem ter pavimentado caminho para mudanças em convenções e configurações institucionais também responsáveis pela Grande Compressão. Conquanto não haja espaço para discuti-la em profundidade, é preciso que seja abordada, ainda que brevemente, a metamorfose promovida pelo século XX.

¹⁸⁶ O contexto dessa discussão envolve os fatores que influenciariam a concentração da poupança entre estratos superiores, uma das duas grandes forças responsáveis pela tendência de aumento da desigualdade em países desenvolvidos no longo prazo, segundo o autor. A segunda grande força, a única considerada pela maior parte dos intérpretes de sua teoria, é a diminuição da importância estrutural do setor agrícola em função “do processo geralmente chamado de industrialização e urbanização” (KUZNETS, 1955, p. 7, tradução nossa).

¹⁸⁷ Para discussão recente sobre a relação de interdependência entre instituições formais do mercado de trabalho e convenções sociais, especificamente a respeito da desigualdade salarial, ver Weisstanner e Armingeon (2018). Exemplos e discussões sobre essa relação foram abordados no Capítulo 1 (1.2.5) e serão retomados no Capítulo 4 (4.2.3).

Como vimos, o século a que Hobsbawm (1995) se refere como a “era dos extremos” é justamente aquele em que, pela régua da renda, esses extremos estiveram mais próximos. A aproximação de rendimentos certamente acompanha transformações sociais mais amplas; é causa e consequência do derruimento da estrutura social de uma sociedade caracterizada por relações servis, posições sociais nitidamente estabelecidas, por exígua mobilidade social.¹⁸⁸

“A civilização do século XIX ruiu”, constata Polanyi (1944[2001]) na primeira frase de sua *Grande Transformação* — entendida, entre outros sentidos, como espécie de resposta da sociedade, via Estado, às implicações da artificial desvinculação do mercado das relações sociais. Na década de 1940, o autor apenas podia entrever a dimensão das mudanças então em curso. Cinquenta anos mais tarde, Drucker (1994) constataria que “nenhum século na história registrada passou por tantas transformações sociais, e tão radicais, como o século XX”. Aos menos nos países centrais, o mercado de trabalho, a sociedade e a política teriam se tornado na última década daquele século “qualitativamente e quantitativamente diferentes não apenas do que eram em seus primeiros anos, mas também daquilo existiu em qualquer outro momento da história”. Essas “extremas transformações sociais” dizem especialmente respeito, segundo o autor, à estrutura social e à reconstrução das relações de trabalho (DRUCKER, 1994, p. 1, tradução nossa).¹⁸⁹

Em estudos sobre a desigualdade, com as novas projeções de longo prazo e o aparente consenso de que a Grande Compressão não pode ser explicada apenas por fatores “propriamente econômicos”, tem se tornado forçosa a consideração a transformações em convenções sociais — em que pese a discutida dificuldade de mensurá-las em variáveis específicas.

É o que parece concluir Piketty (2017, 2019), por exemplo, em seus trabalhos mais recentes. A interpretação do economista francês, quem em *O Capital no Século XXI* (2014) atém-se principalmente aos efeitos de eventos específicos sobre os estratos do topo e os rendimentos do capital, parece inclinar-se à estratificação como um todo e ao papel cumprido por convenções sociais abrangentes. O autor parece estar cada vez mais convicto de que a análise do que chama de “sistemas de representações e crenças” é “essencial para compreender a dinâmica da desigualdade” (PIKETTY, 2017, p. 4, tradução nossa). Piketty (2019) admite que transformações político-ideológicas da primeira metade do século XX são tratadas como uma “caixa preta” no livro de 2014, que embora explore eventos específicos, não aborda de frente,

¹⁸⁸ Sobre o século XIX, talvez não seja preciso mencionar o enorme poder da tradição e da religião para a manutenção dessa estrutura; a exploração quase irrestrita do trabalho; o direito ao voto confinado ao homem de posses; as chagas ainda abertas do escravizar e da escravidão.

¹⁸⁹ O título desta subseção, “A era da transformação social”, é homônimo de artigo de Drucker (1994) sobre o século XX.

constata, questão social ou ideológica mais ampla. Em seu novo e extenso trabalho, o autor parece entender de modo mais abrangente a Grande Transformação do Século XX — que dá nome a uma das quatro partes da nova obra (PIKETTY, 2019).

Piketty (2019) observa que as reformas político-institucionais que contribuíram para a compressão dos rendimentos entre 1914 e 1950 são certamente produtos de decisões lógicas específicas, que “testemunham a maneira pela qual os grupos que estavam no poder tentaram enfrentar circunstâncias inéditas para as quais estavam pouco preparados”. Mas essas decisões, conclui, “também, e principalmente, refletem mudanças profundas e duradouras em percepções sociais” (PIKETTY, 2019, p. 548, tradução nossa).¹⁹⁰

Com efeito, Steinbaum (2017) já apontava, e em resposta a proposições anteriores de Piketty (2014), que as guerras e a Grande Depressão de 1929 não destruíram apenas a propriedade. “Elas também destruíram uma ideologia: a economia do livre mercado que sustentava a desigualdade”. Segundo essa ideologia, o mercado “opera melhor quando deixado a ele mesmo e, portanto, a riqueza e o poder existentes, originadas do mercado, não devem ser desafiadas no campo político”. Assim, conclui Steinbaum (2017), não a destruição das guerras, mas “o declínio e a queda de uma ideologia precipitaram a era igualitária de meados do século XX” (STEINBAUM, 2017, pp. 421 e 422, tradução nossa).

Também recentemente, Scheidel (2017), embora enfoque o papel da destruição causada pelos grandes conflitos sobre a desigualdade, aponta, como desenlace dessa destruição, mudanças ideológicas abrangentes. Os cataclísmicos efeitos da Segunda Guerra teriam acelerado o curso das políticas sociais, que passaram a responder a uma nova percepção social de equidade. O autor resgata ilustrativo trecho de editorial da Revista Time, então distante de ser um bastião do progressismo, publicada durante o conflito.

If we speak of democracy we do not mean a democracy which maintains the right to vote but forgets the right to work and the right to live. If we speak of freedom we do not mean a rugged individualism which excludes social organization and economic planning. If we speak of equality we do not mean a political equality nullified by social and economic privilege. If we speak of economic reconstruction we think less

¹⁹⁰ Para Piketty (2019), mudanças nessas percepções, e seu desenvolvimento intelectual e político, vinham ocorrendo desde a segunda metade do século XIX. O autor chega a sugerir que a Grande Compressão ocorreria inevitavelmente, ainda que em decorrência de outros choques e conflitos. Deve-se observar que seu novo livro dedica-se a “ideologias” de modo abrangente — entendidas “como um conjunto de ideias e discursos *a priori* plausíveis que visam descrever como a sociedade se deve estruturar” ou “uma tentativa mais ou menos coerente de responder a um conjunto de questões extremamente vastas sobre a organização desejável ou ideal da sociedade” (PIKETTY, 2019, p. 27, tradução nossa). Embora sua abordagem certamente alinhe-se com proposições desta tese, grandes especulações históricas interessam menos a este capítulo, no qual tratamos, muito mais especificamente, de convenções sociais associadas à dispersão de salários e ao modo como essas convenções se transformaram em período específico.

of maximum (though this job too will be required) than of equitable distribution (TIME, 1940 apud SCHEIDEL, 2017, p. 131).

A expansão da tributação progressiva, da sindicalização e da democratização de Estados cada vez mais vinculados ao bem-estar social não sem dificuldades pode ser desassociada dessa nova percepção. Ninguém menos que Beveridge (1942) — autor de relatório que propulsaria o caráter universalista desses Estados — anunciava o espírito das transformações discutidas.

The first [guiding] principle [of the report] is that any proposals for the future, while they should use to the full the experience gathered in the past, should not be restricted by consideration of sectional interests established in the obtaining of that experience. Now, when the war is abolishing landmarks of every kind, is the opportunity for using experience in a clear field. A revolutionary moment in the world's history is a time for revolutions, not for patching (BEVERIDGE, 1942, p. 6).

De fato, como observa Rosanvallon (2000), os Estados do bem-estar social expandiram-se como espelho das transformações sociais alavancadas pelas guerras. “Como os cidadãos estão dispostos a morrer pela pátria, essa pátria encontra-se em dívida com eles; a guerra institui um princípio de equivalência radical, em que cada vida tem o mesmo peso”. Os Estados do bem-estar social, constata o autor, são “uma versão de tempos de paz e mundana desse ideal, baseada no mesmo impulso” (ROSANVALLON, 2000, p. 27, tradução nossa).

Conquanto seja matéria de difícil escrutínio empírico, há evidências que parecem validar a hipótese de que convenções de equidade podem se transformar com os grandes conflitos. Em revisão de vinte estudos recentes, muitos dos quais com equipes multidisciplinares (economistas, antropólogos, cientistas políticos, historiadores e psicólogos), Bauer et al. (2016) encontram um “padrão forte e persistente em *surveys* e experimentos comportamentais sobre mais de 40 países”: a exposição individual à violência da guerra “tende a aumentar a cooperação social no nível local, incluindo participação comunitária e comportamento pró-social”. Esse comportamento pró-social é entendido como a propensão a atitudes mais cooperativas e altruístas (BAUER, et al., 2016, p. 1, tradução nossa).

Parece certo que a Grande Compressão não pode ser desassociada das transformações sociais promovidas pelo século XX. Mas podemos ir mais fundo. Em que evidências pode se apoiar a afirmação de que mudanças em convenções sociais cumprem papel para explicar essa grande compressão no que respeita especificamente à estrutura salarial? Em outros termos: o que pode ser dito a respeito de mudanças em convenções de equidade diretamente associadas à determinação de salários e de que modo essas convenções foram reconstruídas a partir dos grandes conflitos?

3.3.1 O papel de convenções sociais sobre o nivelamento da estrutura salarial

Como observado, a ideia de que convenções sociais devem ser consideradas entre explicações para o aumento recente da desigualdade salarial em países desenvolvidos tem sido crescentemente discutida. O papel dessas convenções sobre fenômeno histórico anterior, de compressão e estabilidade da desigualdade salarial, embora compreensivelmente menos explorado, também tem sido abordado por trabalhos que revisitam o Grande Nivelamento.

Katz e Autor (1999) afirmam que mudanças em convenções sociais que envolvem a determinação de salários, “tópico interessante e raramente explorado”, consistem claramente em possível explicação para “as grandes transformações na estrutura salarial observadas na maior parte dos países [desenvolvidos] durante as duas guerras mundiais”. Uma possibilidade, pelos autores apenas mencionada, é que “as guerras tenham permitido a erosão de diferenciais salariais convencionados” (KATZ; AUTOR, 1999, p. 1540 e 1501, tradução nossa).

Questão central parece ser não os efeitos dos choques sobre a desigualdade salarial — como a oferta de trabalhadores e o controle de salários —, o que é em certo sentido evidente, mas os motivos pelos quais uma nova estrutura salarial prevaleceu pelas décadas seguintes. Sobre o caso norte-americano, Krugman (2007) observa que “a Grande Compressão em si mesma — ou, mais precisamente, sua persistência — é um argumento favorável ao papel crucial de forças sociais em oposição à mão invisível na determinação da distribuição de renda” (KRUGMAN, 2007, p. 75, tradução nossa).

Piketty e Saez (2001, 2004) constatam que, embora os controles salariais da economia de guerra possam explicar a acentuada compressão das remunerações dos estratos superiores, também é preciso compreender por que os altos salários não se recuperaram após a remoção desses controles. Para os autores,

this pattern of evolution of inequality is additional indirect evidence that non market mechanisms such as labor market institutions and social norms regarding inequality may play a role in the setting of compensation at the top. The Great Depression and World War II have without doubt had a profound effect on labor market institutions and more generally on social norms regarding inequality (PIKETTY; SAEZ, 2004, p. 22).

Os choques do começo do século, concluem, fizeram com que “as visões da sociedade norte-americana sobre desigualdade e redistribuição mudassem enormemente entre 1930 e

1945” (PIKETTY; SAEZ, 2004, p. 23, tradução nossa). Ainda que Piketty e Saez (2001, 2004) enfoquem as remunerações do topo, objeto da maior parte dos estudos sobre o aumento da desigualdade que enfatizam o papel de normas sociais, essa transformação de nenhum modo se resume a estrato específico — o que, como observado, Piketty parece reconhecer em sua obra mais recente (PIKETTY, 2019).

Levy e Temin (2007) afirmam que a compressão da desigualdade salarial nos Estados Unidos tem suas raízes na Crise de 1929 e nas políticas sociais do *New Deal*, ainda na década de 1930, que erigiram “uma nova estrutura de instituições e normas” para a determinação de salários; a Segunda Guerra e as configurações institucionais que dela seguiram teriam dado continuidade e aprofundado transformação já iniciada. Os autores sumarizam as novas convenções com o que chamam de “Tratado de Detroit”, espécie de amplo acordo sobre uma nova estrutura salarial costurado pelo governo, grandes empresas da indústria automotiva e sindicatos, que se alastrou por outros setores da economia. A série de fatores institucionais elencada pelos autores — salário mínimo, regulação trabalhista, tributação progressiva, sindicalização — seria, segundo eles, decorrente de novas convenções sobre a justiça da estrutura salarial.

Rehn (1957), após constatar generalizada redução dos diferenciais salariais na Suécia entre 1939 e 1950, destaca a importância dos sindicatos nesse processo. Ele e outros autores mostram que a atuação sindical tornou-se cada vez mais coordenada e “solidarista”, voltada à estrutura salarial geral, e não a vantagens de categorias específicas (EDIN; HOLMLUND, 1993; HIBBS, 1991; HIBBS; LOCKING, 1996, 2000) — procedimento comum à ação de sindicatos até então (DUNLOP, [1944]1950).¹⁹¹ Rehn (1957) constata, contudo, que a atuação sindical contribuiu e foi parte de transformação mais abrangente, que associa a “uma crescente demanda por equidade” na sociedade sueca. De fato, mais que o resultado de mera imposição dos sindicatos, a compressão salarial sueca deve ser entendida como fruto de um pacto social abrangente, do qual também participaram organizações patronais (HIBBS; LOCKING, 2000; REHN, 1957).

Nesse processo, explica Rehn (1957), “a melhoria do padrão econômico dos estratos mais baixos da população faz com que esses estratos estejam menos aptos a se submeter a forças ‘naturais’ do mercado sobre níveis salariais”. Essa melhoria também os levaria a se aproximar

¹⁹¹ As “políticas salariais solidaristas”, termo cunhado no fim da década de 1930, constituíram “tentativa deliberada das principais confederações sindicais de reduzir a dispersão salarial” (EDIN; HOLMLUND, 1993, p. 1, tradução nossa). Explica Hibbs (1991) que por grande parte do século XX, ao menos até a década de 1980, “a maior parte dos líderes e membros dos sindicatos suecos compartilharam um profundo compromisso ideológico com a equidade” (HIBBS, 1991, p. 90, tradução nossa).

da sindicalização, em “um processo cumulativo”. Além dos sindicatos, a escolarização e a comunicação de massa teriam permitido que as pessoas passassem a ter mais informação sobre remunerações em outras áreas, tornando desvios de um padrão geral cada vez menos aceitáveis. “O alargamento do conceito de equidade tornou-se uma regra comum ao mercado de trabalho de todo o país” (REHN, 1957, pp. 228 e 230, tradução nossa).¹⁹²

Processo semelhante parece ser, em certa medida, atribuível a outros países nórdicos. Hibbs e Locking (1996) observam que na Noruega, por exemplo, “instituições de negociação coletiva centralizada assemelham-se muito às da Suécia” (HIBBS; LOCKING, 1996, p. 121, tradução nossa). Já observamos que Atkinson (1999) também constata, em análise dos casos norueguês e britânico, que “normas sociais de pagamento” — mudanças em noções de justiça e equidade — tanto influenciaram como foram influenciadas pelos acordos coletivos centralizados entre grandes organizações sindicais (patronais e trabalhistas) nas décadas seguintes à Segunda Guerra.

Sobre o caso japonês, Scheidel (2017) conclui que as guerras e suas consequências propiciaram um “nivelamento maciço e sustentável” da desigualdade. Logo após a Segunda Guerra houve significativo fortalecimento dos sindicatos e do salário mínimo. Os frequentes ajustes do salário mínimo, determinado também segundo o tamanho das famílias, “reduziram as diferenças de renda inicialmente amplas entre trabalhadores *white* e *blue-collar*”. A partir da década de 1950 também houve reestruturação do sistema tributário, com emprego de alíquotas elevadas sobre as maiores rendas. A instauração e expansão dessas medidas, segundo o autor, promoveram “uma reestruturação das relações de trabalho” e “consenso a respeito de uma nova estrutura salarial” (SCHEIDEL, 2017, p. 102, tradução nossa).¹⁹³

A compressão e manutenção de diferenciais salariais parece ter como fator subjacente, em todos os casos, mudanças em convenções sociais de equidade inauguradas pelos grandes choques. Como observa Atkinson (2015), para além dos efeitos da destruição e do caos dos

¹⁹² Rehn (1957) constata que esse processo foi favorecido pelo pleno emprego; em situação de desemprego é mais provável que sindicatos lutem pelas condições (preservação salarial e emprego) de seus próprios membros. O autor previa, contudo, que “essa ideologia transformada [poderia] prevalecer no futuro, mesmo em períodos ‘inferiores ao pleno emprego’” — o que, em grande medida, aconteceu (REHN, 1957, p. 230, tradução nossa). De fato, Rehn, junto de Rudolf Meidner, ambos economistas vinculados à maior confederação sindical sueca, desde o pós-guerra contribuíram para definir diretrizes econômicas mais abrangentes (delineadas pelo chamado “modelo Rehn-Meidner”), com as quais, além da equalização salarial, buscava-se promover crescimento econômico, pleno emprego e controle inflacionário (ERIXON, 2010). As novas convenções de equidade na Suécia talvez encontrem raízes em pactos sociais mais antigos: em resposta à Grande Depressão de 1929, foram introduzidas reformas sociais e econômicas, a partir de um “compromisso histórico” entre trabalhadores e capitalistas, voltadas ao crescimento econômico, ao pleno emprego e à garantia de direitos sociais via tributação progressiva (KERSTENETZKY, 2012).

¹⁹³ As transformações, claro, não tiveram efeitos apenas sobre a desigualdade salarial. Scheidel (2017) também sublinha a ampla tributação sobre a propriedade e a reforma agrária conduzidas pelo governo japonês no período.

conflitos, “mudanças fundamentais ocorreram em função de novas atitudes sociais e de um senso maior de solidariedade social” após a Segunda Guerra (ATKINSON, 2015, p. 57, tradução nossa). Scheidel (2017) explica como essas novas atitudes teriam sido forjadas pelos conflitos.

Postwar attitudes were shaped by the experience of these unique shocks. Conscription and rationing have been identified as ubiquitous and potent stimulus for change, and in many of the affected countries evacuations and exposure to bombing and other military activity directed against civilians further reinforced the social effects of conflict, most notably in the first half of the 1940s. Widely diffused across national populations, these dislocations eroded class distinctions and raised expectations of fairness, participation, inclusion, and the acknowledgment of universal social rights, expectations that were fundamentally at odds with the highly skewed distribution of material resources that had characterized the prewar period (SCHEIDEL, 2017, p. 130).

Essas novas atitudes sociais a respeito da dispersão salarial, conquanto mobilizadas como explicação *ex post* para a “Grande Compressão”, já eram analisadas em profundidade por autores que escreviam muito antes da ascensão e queda do paradigma da curva em U invertido. A interpretação desses autores não apenas conjectura a construção desse sentimento, mas dele comunga.

Na ebulição das transformações discutidas, no Reino Unido do entreguerras, Clay (1929) — autor de um dos mais lidos manuais de economia de sua época — observa que a estrutura salarial mantinha poderosa estabilidade. O entendimento do que seria um “salário justo” era sempre relativo aos demais; mudanças em determinada categoria, levadas por exemplo pelas forças de mercado, acabaria causando mudanças nas demais, de modo que as distâncias relativas fossem preservadas. Os salários, segundo autor, constituem “um sistema” cuja distância entre os componentes é há muito reconhecida e legitimada. “O efeito da guerra foi deslocar esse sistema e destruir sua estabilidade”. Como resultado, a sociedade foi forçada “a encarar a questão dos salários como um todo e a considerar seus níveis absolutos no lugar de realizar meros ajustes”. A Primeira Guerra, conclui Clay (1929), transformou alterações salariais, antes graduais e relativas, em abruptas e absolutas; essas alterações deveram-se às necessidades imediatas do conflito, que se sobrepuseram à tradição e a distâncias convencionadas (CLAY, 1929, p. 75, tradução nossa).

Do mesmo lugar e no mesmo período, Rowe (1928) afirma que diferenciais salariais entre ocupações preservavam-se por séculos, a despeito de flutuações de oferta e demanda, devido “aos efeitos de longo alcance do puro costume, e sua dominação sobre as mentes dos

homens” (ROWE, 1928, p. 111, tradução nossa). O autor já então constatava que os efeitos de fatores institucionais sobre a dispersão de salários dependiam de mudanças nessas convenções.

One cannot help being struck by a sense of the artificiality of the wage structure within any one industry, if not throughout industry as a whole [...] it is difficult to suppose that the influence of consciously directed trade union policy would have been at all considerable if it had not been reinforced by the domination of custom, not only in the minds of the wage-earners, but also to some extent in the mental attitude of their employers. We do not realise the little changes in everyday life which sap the logical foundations of our ideas, and custom has time to consolidate the structure before those foundations have completely crumbled. And so the structure remains, resting on the surface of the ground, to outward appearance as solid as ever, until there comes a hurricane. So it has been with wage structures, until the hurricane of the war (ROWE, 1928, p. 111).

Clay (1929) e Rowe (1928) não poderiam imaginar que a transformação que então observavam tomara proporções imensamente maiores com os furacões da Grande Depressão e de uma segunda guerra mundial.

Tampouco poderia Hicks ([1932]1948), quem contudo já observava, entre a Crise de 1929 e o início da Segunda Guerra, que uma nova estrutura salarial se construía. Essa nova estrutura fora propiciada pelo enorme caos sobre as posições salariais relativas deflagrado pela Primeira Guerra.

[...] No one knew where the new equilibrium would be, and no one imagined that it would be anything like that which had existed in 1914. So strange a situation, in which sharp and revolutionary changes in the wage structure had to be made, although no one really knew what changes were appropriate, gave a long wished for opportunity to those who held theories of how the wage structure should be planned (HICKS, [1932]1948), p. 171).

O papel dos sindicatos passou a ser cada vez mais importante naquele período, mas, segundo Hicks ([1932]1963), a nova estrutura salarial não dependeria apenas deles; além das forças de mercado, também teriam lugar novas percepções sociais, tanto de trabalhadores como de empregadores, a respeito do que deveria ser considerado um “salário justo”.¹⁹⁴

Há quase meio século, quando já bem consolidadas essas mudanças, Thurow (1975) também constatava, a partir do caso norte-americano, que a dispersão de salários é amplamente determinada por concepções “históricas e culturais” a respeito do que é justo; concepções que envolvem não apenas a remuneração individual absoluta, mas principalmente a posição relativa a outros grupos de trabalhadores. Essas concepções, sugere, fazem com que distâncias salariais

¹⁹⁴ Hicks ([1932]1948), como vimos, foi um dos responsáveis pela formalização marginalista da teoria dos salários — admitindo, mais tarde, suas limitações (HICKS, 1955). O reconhecimento do papel de convenções sociais sobre a inauguração de uma nova estrutura salarial, portanto, era presente não apenas entre pensadores heterodoxos.

relativas, há muito cristalizadas, sejam dificilmente alteradas. Foram os choques da primeira metade do século XX, também constata Thurow (1975), que permitiram a mudança. Embora essa transformação certamente passe por mecanismos institucionais, foi graças ao “amplo consenso de que os diferenciais salariais deveriam ser reduzidos”, explica o autor, que o governo passou a “utilizar controles econômicos sobre os salários para alcançar maior equidade”. Com sua análise, Thurow (1975) sublinha ponto crucial: os novos padrões “não foram impostos pelo governo a uma população relutante, mas foram impostos ao mercado de trabalho por crenças da população sobre o que constitui[ria] a equidade” naquele período (THUROW, 1975, p. 110 e 111). Como conclui o autor,

after the wage differentials of the Great Depression and World War II had become embedded in the labor market for a number of years, they became the new standard of relative deprivation and were regarded as "just" even after the egalitarian pressures of World War II had disappeared. Basically, the same differentials exist to this day, thirty years later (THUROW, 1975, p. 111).

No mesmo período, Brown (1979) discute em profundidade os efeitos de transformações em convenções sociais sobre a distribuição salarial. Até o início do século XX, afirma, “os diferenciais salariais eram amplamente regidos pelos costumes”. O autor destaca o poder enraizado da tradição: “Aquilo que se obtém desde tempo imemorial carrega a autoridade das gerações pelas quais tem sido aceito: tantas pessoas não o aceitariam por tanto tempo se isso não fosse considerado certo e adequado” (BROWN, 1979, p. 6, tradução nossa).

Explorando o caso do Reino Unido, Brown (1979) observa que foi com a Primeira Guerra “que chegaram as mudanças que romperiam os domínios dos costumes e das forças de mercado”. A regulação das remunerações por agências governamentais e a ampliação da negociação coletiva “mostraram que salários nem sempre e inevitavelmente eram governados pelas forças competitivas”. Ainda que eventuais conturbações econômicas sugerissem retorno à antiga ordem, a “Segunda Guerra Mundial e os anos de pleno emprego que seguiram renovaram e intensificaram” as transformações iniciadas em 1914. Deixou-se de acreditar que os salários tinham de ser determinados apenas pelos valores que “os empregadores estão dispostos a conceder”, ou que fossem resultado de “misteriosas forças econômicas ou históricas”. As remunerações passaram a ser guiadas por novos princípios de equidade; princípios que, segundo o autor, nortearam a construção de uma nova estrutura salarial nos dois lados da mesa dos grandes acordos coletivos (BROWN, 1979, p. 7, tradução nossa).

Brown (1979) dedica-se a explorar fatores que contribuíram para tecer as novas convenções. A manutenção da antiga estrutura salarial decorreria do fatalismo e da deferência:

“O fatalismo que reduzia as agulhadas do sofrimento, ao considerá-las inevitáveis, e a deferência, pela qual aqueles que se encontravam em situação pior ‘sabiam seu lugar’ e olhavam com respeito, não ressentimento, para ‘seus superiores’”. Para a transformação dessas duas dimensões, diversos fatores não diretamente associados aos diferenciais salariais também contribuíram, fazendo com que cristalizadas distâncias sociais parecessem “mais transitórias e mutáveis que em um mundo em lento movimento” (BROWN, 1979, p. 8, tradução nossa). Entre esses fatores, além da ascensão dos padrões de vida, o autor destaca mudanças nos estilos de educação, em casa e na escola, e uma nova visão da formação das qualidades pessoais.

Changed styles of upbringing, laying less stress on discipline, conformity, and deference, and more on freedom, self-realization, and parity of esteem, have brought all forms of subordination and inequality under suspicion. A social hierarchy is no longer accepted unquestioningly, still less with reverence (BROWN, 1979, p. 8).

As novas convenções que determinariam os salários, e que legitimariam intervenções para alterá-los, não mais contavam com o juízo de que as pessoas que detinham as maiores remunerações as mereciam — seja pela força da tradição, por seu lugar na sociedade, ou por seus próprios esforços.

A high income cannot be seen simply as the just recompense of achievements, if a man's capacity to achieve depends greatly on the family into which he has happened to be born. Increased awareness of these respects in which the ability to meet job requirements — or the lack of that ability — depends on factors other than a person's own energies and self-discipline, has sapped the view that how people get on depends mostly on their own efforts, and that high earnings are morally justified as the reward for high endeavour (BROWN, 1979, p. 9).

Certamente outros fatores envolveram — e propiciaram — essas transformações. Não se pretende fazer retrato incompleto de fenômeno notadamente plurifacetado. É frequente nos trabalhos discutidos a constatação de que, em maior ou menor medida, as convenções discutidas dificilmente teriam se transformado, nas dimensões sugeridas, sem o crescimento econômico e o pleno emprego então disponíveis nos pós-guerra.¹⁹⁵ Sobre os percursos da desigualdade, contudo, parece certo que a presença desses fatores não implica em necessária redução dos diferenciais salariais, muito menos nos ritmos e patamares discutidos. O mesmo vale para os

¹⁹⁵ Brown (1979), por exemplo, observa que os anos de significativo crescimento econômico permitiram que estratos inferiores aumentassem suas remunerações sem diminuir os rendimentos dos estratos superiores; o crescimento beneficiava mais os primeiros, mas não deixava de favorecer os segundos. Com a interrupção do crescimento econômico, os estratos mais baixos só poderiam melhorar sua situação às custas (presumivelmente redistributivas) dos rendimentos dos segundos. Com Rehn (1957), já observamos que a atuação sindical “solidarista” dificilmente teria alcançado mesmos efeitos em cenário de elevado desemprego.

efeitos da educação, certamente responsável por uma “revolução social silenciosa” (LOWNDES, 1937), os quais contudo não explicam o Grande Nivelamento do período analisado.

Assinalada a importância desses condicionantes, deve-se observar que no fim da década de 1970, Brown (1979) concluía que as transformações que aconteceram “durante e após as guerras mundiais constituem uma ruptura enorme e aparentemente sustentada com o passado” (BROWN, 1979, p. 75, tradução nossa). A previsão — erro cardeal do cientista social — não se cumpriu. Tanto Thurow (1975) como Brown (1979), nos anos em que escreviam, pareciam certos de que uma era ficara para trás. No entanto, vimos que justamente a partir desse período a desigualdade salarial assumiria nova e constante direção, primeiro nos anglo-saxões e depois nos demais países desenvolvidos; também desde então, com a hegemonização da teoria do capital humano, se tornaria cada vez mais poderosa a ideia de que remunerações dependem fundamentalmente de características e escolhas individuais.

O desvanecimento

O papel de convenções sociais sobre o aumento da desigualdade salarial em países desenvolvidos nas últimas décadas, e particularmente nos Estados Unidos, tem sido amplamente discutido, como observado. O ponto a ser aqui destacado é que muitos desses trabalhos constatarem que esse aumento decorre, em grande medida, da reversão das transformações em convenções sociais que propiciaram a Grande Compressão de meados do século XX. Sobre o caso norte-americano, Krugman (2007) afirma que

the great divergence of incomes since the seventies is basically the Great Compression in reverse. In the 1930s and 1940s institutions were created and norms established that limited inequality; starting in the 1970s those institutions and norms were torn down, leading to rising inequality (KRUGMAN, 2007, p. 76).

Katz e Autor (1999), Piketty e Saez (2001, 2004), Weil (2017) e Levy e Temin (2007) chegam a conclusões semelhantes. Esses últimos autores, que como vimos referem-se ao conjunto de instituições e normas sociais que garantiu estabilidade à compressão salarial norte-americana no pós-guerra como “Tratado de Detroit”, enxergam desde a década de 1980 a ruptura dessas transformações, resumida pelo espírito e por proposições do “Consenso de Washington” (LEVY; TEMIN, 2007). Ideia análoga, em perspectiva mais abrangente, é

defendida por Blyth (2002), quem sugere que a grande transformação descrita por Polanyi ([1944]2001), responsável pelas mudanças sociais e institucionais associadas à compressão salarial discutida, foi sucedida por uma segunda grande transformação nas últimas décadas do século XX, em resposta e em direção contrária à primeira, de re-desvinculação do mercado da sociedade (BLYTH, 2002).

Com efeito, mesmo autores que não se dedicaram ao Grande Nivelamento, ou que sequer enfatizam a atuação de convenções sociais sobre a determinação de salários, vêem-se obrigados a admitir importante componente inexplicado. Como vimos, as características produtivas individuais, sob as forças de mercado, explicam parcela minoritária do aumento da desigualdade salarial e das diferenças entre países (desenvolvidos). Mas mesmo fatores institucionais formais mensuráveis não são especificamente identificados para explicar esse aumento. Como constata Lemieux (2008),

even though wage-setting institutions account well for the timing and the nature of changes in wage inequality, they typically do not quantitatively account for most of the observed changes in wage dispersion. For example, the effect of de-unionization in the United States [...] accounts for no more than a third of the change in (low-end or top-end) wage inequality. Similarly, the decline in the minimum wage in the 1980s only affected the low end of the wage distribution (LEMIEUX, 2008, p. 38).

As evidências reunidas não permitem que o autor desconsidere a hipótese de que “outros fatores além das instituições [formais] devem ser responsáveis pela maior parte das mudanças na desigualdade” (LEMIEUX, 2008, p. 38, tradução nossa). Econometricamente, observamos no capítulo anterior que o componente inobservado (u), majoritário nas equações mincerianas sobre essas mudanças, deve abrigar convenções sociais que envolvem a dispersão de salários.

Em síntese, concluímos até aqui que uma nova atitude social decorrente dos grandes choques do começo do século XX desempenhou papel crucial para a construção de novas convenções sobre a determinação de salários. A destruição generalizada causada pelos conflitos — em propriedades, vidas, costumes e tradições — fez com que cristalizadas distâncias sociais, materializadas pelas remunerações, fossem reinstituídas ou também destruídas; as novas convenções construídas dali em diante se apoiariam em novas bases, junto das sociedades que se reerguiam. A reversão dessas bases explicaria, ao menos em parte, o aumento da desigualdade salarial observado em países desenvolvidos nas últimas décadas.

3.3.2 A continuidade latino-americana

Na América Latina, de modo geral, não foi observada a Grande Compressão ou os choques do começo do século XX que a deflagraram. Para além da ausência dos efeitos diretos dos grandes conflitos sobre os salários, a região não experienciou as profundas transformações sociais que, sugerimos, reconstruíram a estrutura salarial sob novas normas de equidade. Tampouco se verificou a ampla destruição do capital e o dilaceramento do extremo topo da distribuição observados em países europeus.¹⁹⁶

Seria coerente supor que as transformações observadas alhures foram na América Latina impossibilitadas pela ausência de crescimento econômico, fator condicionante nos casos analisados. Parece haver percepção comum, dentro e fora da academia, de que o crescimento econômico implica em redução da desigualdade. Contudo, também se verificou crescimento significativo na América Latina como um todo — ainda que com exceções e oscilações —, principalmente durante a fase de industrialização dirigida pelo Estado (1930-1980). Naquele período,

América Latina logró en términos generales crecer por encima de la media mundial y mantener el ritmo de crecimiento de los países más desarrollados [...]. Se trata de un desempeño destacado, ya que después de haber crecido más rápido que el mundo desde 1870, incluso durante las turbulencias internacionales que caracterizó el periodo de entreguerras, América Latina hizo parte del auge económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, también el período de mayor crecimiento de la economía mundial en su historia y, en particular, aquél en que las economías más industrializadas vivieron su “edad de oro” (hasta 1973) (BERTOLA; OCAMPO, 2010, p. 189).

Parece haver consenso de que os momentos de expressivo crescimento econômico não estabelecem relação com as trajetórias da desigualdade latino-americana no século XX (ALTIMIR, 1996; 2001; BÉRTOLA; OCAMPO, 2010; ESCOSURA, 2007; GLADE, 1996; JANVRY; SADOULET, 2000). Conforme conclui Altimir (1996),

in sum, and balancing out the rises and falls in the distribution of income, most of the larger and medium-sized Latin American countries ended the long period of postwar growth, during which they developed inwards, with a greater concentration of income than at the outset and almost irrespective of their average rates of growth (ALTIMIR, 1996, p. 48).¹⁹⁷

¹⁹⁶ Embora não seja aqui explorada, já observamos a evidente relação entre a posse de riqueza e a obtenção de maiores remunerações, sobretudo via acesso à qualificação, no caso brasileiro. A questão é discutida de modo mais abrangente em Atkinson (2008, 2015), quem sublinha, entre outros pontos, a desigualdade de acesso à educação e “a ligação crucial entre o mercado de trabalho e o mercado de capitais” (ATKINSON, 2015, p. 86, tradução nossa).

¹⁹⁷ Como também constata Thorp (1998), “a história já demonstrou que, na América Latina, a desigualdade pode ser perfeitamente compatível, e inclusive funcional, ao crescimento” (THORP, 1998, p. 254, tradução nossa). O caso brasileiro, como vimos, é bastante ilustrativo: o excepcional crescimento observado durante o período

Em contraste com o percurso narrado na seção anterior, a ausência das mudanças em convenções sociais discutidas evidencia-se pelas configurações institucionais assumidas pelos mercados de trabalho latino-americanos; configurações que frequentemente contribuíram para a manutenção ou aumento dos já elevados níveis de dispersão salarial durante o século XX. A ampliação e o fortalecimento de acordos coletivos, de políticas salariais, da tributação progressiva e dos Estado de bem-estar social, de modo geral, foram observados com muito menor intensidade na América Latina. Além de a região ter recorrido “com excessiva frequência a regimes autoritários” (BÉRTOLA; OCAMPO, 2010, p. 275, tradução nossa), levando à repressão aos sindicatos e ao arrocho salarial (ALTIMIR, 1994; HUBER, 2009), observou-se a expansão ou manutenção de tributações altamente regressivas (GOÑI et al., 2011; TANZI, 2000).

Em suma, enquanto novas convenções sociais reestruturaram a distribuição salarial junto a novos arranjos institucionais em outras partes, na América Latina, mesmo em momentos de significativo crescimento econômico, esses arranjos atuaram com frequência como ferramenta para preservar, ou aumentar, distâncias sociais relativamente ilibadas. É claro que se deve ter cautela ao generalizar a história de uma região bastante diversa em período tão extenso; como observado, embora a compressão e manutenção discutidas não sejam verificadas, significativas oscilações e variações nacionais são encontradas na trajetória distributiva da América Latina no século XX.

Abordaremos, mais uma vez, o exemplo brasileiro. Não é o caso de discutir em detalhe o atribulado percurso das configurações institucionais que envolvem o mercado de trabalho do país no período — há bons trabalhos que a isso se dedicam (e.g. DRAIBE, 2007; FLEURY, 1994; KERSTENETZKY, 2012; LEWIS; LLOYD-SHERLOCK, 2009; SANTOS, 1979). Traçaremos apenas, e em linhas breves e gerais, o comportamento dos principais componentes institucionais associados ao Grande Nivelamento discutidos nas seções anteriores. Longe de descrever o percurso desses componentes no século XX, o objetivo é pinçar momentos em que eles contribuíram para o aumento (ou não cumpriram papel para redução) da desigualdade salarial brasileira.

Ainda que o percurso da desigualdade brasileira seja marcado por estabilidade ou ascensão no século passado, como observado, as projeções de longo prazo recentemente realizadas por Souza (2016) e Morgan (2018), que também enfatizam essa estabilidade,

conhecido como “Milagre Econômico” (1967-73) não apenas não diminuiu, como aumentou significativamente a desigualdade de renda (EARP; PRADO, 2003).

sugerem um “mininivelamento” por volta dos anos entre 1945 e 1960. Essa redução é admitidamente mal decifrada pelos autores, embora efeitos de pontuais eventos econômicos e políticos sejam cogitados. De todo modo, a redução está longe de ter representado novo patamar distributivo, sendo mais bem entendida como simples retorno aos níveis anteriores ao aumento verificado durante a ditadura do Estado Novo (1937-1945). Mais importante: a partir dos dados que utilizam (o percentual da renda concentrada pelo 1% do topo), é impossível dizer o que houve com a desigualdade salarial. As informações sobre a dispersão salarial disponíveis referentes àquele período, conquanto limitadas, sugerem o contrário: movimento de concentração das remunerações (e.g. ASTORGA, 2017b; FRANKEMA, 2012).

Muito mais certo é o expressivo aumento da desigualdade, sobretudo salarial, entre as década de 1960 e 1970, período para o qual há dados mais robustos e variados.¹⁹⁸ Embora explicações para esse aumento ainda sejam debatidas, ampla literatura, como observado, o atribui a configurações institucionais promovidas pelo regime militar (1964-1985), como os reajustes do salário mínimo, a repressão a reivindicações sindicais e a regressividade tributária observados naquele período.

Com efeito, o período militar talvez possa ser entendido menos por sua excepcionalidade e mais como um exemplo expoente da atuação desses fatores no século XX. Na Era Vargas (1930-1945), e sobretudo durante o Estado Novo, a atuação de sindicatos sobre a determinação de salários era controlada pelo governo; atuação que seria explicitamente reprimida durante o regime militar instalado em 1964 (COLISTETE, 2007; FRANKEMA, 2012; PAULA, 2018). De fato, como constata Colistete (2007), “mesmo quando condições eram favoráveis ao crescimento econômico e à democracia, as relações entre trabalhadores e empregadores permaneceu essencialmente hostil e antagonista durante a maior parte da década de 1950 e o início da década de 1960” — em nítido contraste com as convenções que regeram essas relações em países desenvolvidos no pós-guerra (COLISTETE, 2007, p. 121, tradução nossa).

Além do papel limitado dos sindicatos e das negociações coletivas conflitivas, deve-se observar que, ao contrário do consenso “solidarista” observado com o exemplo sueco, a atuação sindical no Brasil foi por vezes marcada por poderes de barganha notadamente assimétricos e pela adesão a pautas próprias (ARBACHE; CARNEIRO, 1999; CARNEIRO; HANLEY, 1998;

¹⁹⁸ Mesmo observando apenas dados tributários sobre estratos do topo, Souza (2016, p. 290) observa que, “mais do que interrompido, o ‘mininivelamento’ do interregno democrático foi completamente revertido na primeira década da ditadura” iniciada em 1964.

FRANKEMA, 2012).¹⁹⁹ Arbache e Carneiro (1999) afirmam que, “quando há consideráveis diferenças de poder de barganha entre os sindicatos”, tende-se a observar “aumento, ao invés de redução”, de diferenciais salariais (ARBACHE; CARNEIRO, 1999, p. 1881, tradução nossa).²⁰⁰ Essa atuação talvez seja também explicada pela configuração da seguridade social brasileira que, sobretudo a partir da década de 1930, concedia direitos sociais (previdenciários e de acesso à saúde, por exemplo) segundo o pertencimento a determinadas categorias profissionais. Como explica Fleury (1994),

tanto os mecanismos corporativos da Seguridade quanto os que regulavam a esfera do trabalho estavam voltados para incorporar seletiva e controladamente aquelas frações da classe trabalhadora que, por inserirem-se nos setores mais dinâmicos da economia, tinham seu poder de barganha aumentado e podiam ver atendidas suas pressões. Esta forma de cooptação dos trabalhadores, transformando os benefícios sociais em privilégios de algumas frações, foi fundamental tanto para a construção do Estado nacional [...] quanto para a legitimação do exercício da autoridade governamental [...] ao mesmo tempo em que fornecia à classe trabalhadora uma identidade fragmentada e atrelada ao poder estatal que impedia que ela se pensasse enquanto classe nacional (FLEURY, 1994, p. 181).

Esse sistema de seguridade social só seria efetivamente transformado com a Constituição de 1988, durante o processo de redemocratização do país. Apenas a partir de então o Estado do bem-estar social brasileiro teria se aproximado, ao menos como horizonte normativo, dos regimes social-democratas europeus, com movimento de universalização de políticas sociais (KERSTENETZKY, 2012). Já mencionamos a correlação do fortalecimento dos Estados do bem-estar social, e das medidas (re)distributivas que lhes são inerentes, com a emergência das convenções sociais que construíram nova estrutura salarial em outros países.

Paradoxalmente, um sistema tributário progressivo, característico desses Estados, não pôde ser observado no Brasil mesmo após a redemocratização. Pelo contrário: a partir e também graças à Constituição de 1988, a estrutura tributária tornou-se crescentemente regressiva (FANDIÑO; KERSTENETZKY, 2019). De fato, a tributação progressiva parece ter desempenhado papel historicamente incipiente no país. Como observa Oliveira (2017), da instauração do regime republicano, no final do século XIX, à década de 1960, o sistema tributário “não passou, a rigor, de mero instrumento arrecadatário”. Da reforma tributária de

¹⁹⁹ Aqui tratada de maneira linear e simplificada, a atuação dos sindicatos no Brasil é evidentemente mais complexa; poderes de barganha assimétricos e adesão a pautas próprias certamente não são características que devem ser atribuídas a essa atuação por todo o século XX. Ver trabalhos acima mencionados sobre a trajetória das configurações institucionais do mercado de trabalho brasileiro.

²⁰⁰ Em cálculos referentes à década de 1990, os autores concluem que os sindicatos contribuem para a concentração de renda no Brasil, ao contrário do que então se observava em países desenvolvidos (ARBACHE; CARNEIRO, 1999).

1965-66 até 1988, afirma o autor, esse sistema teria servido como uma ferramenta para o crescimento econômico, voltada “para orientar, guiar e estimular o processo de acumulação de capital”. De modo geral, a estrutura tributária do país sempre se baseou na tributação indireta, essencialmente regressiva; a renda e a propriedade, a partir das quais se promoveria progressividade, sempre foram bases “praticamente protegidas da tributação” (OLIVEIRA, 2017, pp. 3, 6 e 27).

Por fim, o salário mínimo, que parece tecer o percurso das tentativas brasileiras de promoção de equidade no século XX (KERSTENETZKY, 2012), é também ilustrativo da estagnação distributiva: desde 1940, quando passou a ser efetivamente aplicado, o avanço mais expressivo, observado durante o interregno democrático (1946-1964), foi abruptamente interrompido pelo regime militar; no início da década de 1990, os valores reais do salário mínimo eram inferiores àqueles observados nos primeiros anos de seu emprego (IPEA, 2019).

Em suma, as configurações institucionais apontadas como responsáveis pela redução ou manutenção da desigualdade salarial durante a Grande Compressão em outros países no Brasil tiveram pouco êxito sobre mudanças na dispersão salarial durante o século XX. De fato, mais bem atuaram como instrumento para preservação de distâncias sociais nunca combatidas. O legado da transformação social inobservada parece ter sido a manutenção da estrutura salarial, ainda que sob novas formas, por todo o século XX.

O século XXI

Além da ausência da transformação social de meados do século XX, a limitação dos fatores institucionais abordados também pode se dever aos efeitos de convicções ideológicas sobre o papel do Estado. O paradigma determinista descrito na primeira seção teve grande alcance sobre o entendimento da trajetória da desigualdade em países periféricos. Constituindo ou não uma “arma política” da Guerra Fria, nos termos de Piketty (2014), a hipótese da “curva em U invertido” foi admitida como lei não apenas por autores que desde fora observavam países não-desenvolvidos, mas também pelos gestores públicos e pesquisadores dessas nações.

Já observamos que a influente obra de Langoni (1973a, 1973b) sobre a desigualdade brasileira, por exemplo, apoia-se explicitamente nessa hipótese: “trabalhos clássicos da literatura sobre distribuição da renda como o de Kuznets [...] mostram que existe uma forte correlação entre a taxa de crescimento da economia e o aumento de desigualdade independentemente do quadro institucional vigente” (LANGONI, 1973b, p. 30).

É certo que, como no caso brasileiro, seja ou não com interesses premeditados, quando assumida essa convicção passa a haver espaço reduzido para intervenções públicas. “O aumento da desigualdade em países em desenvolvimento nem sempre tem sido uma preocupação de formuladores de políticas, muitos dos quais adotaram a visão de que o aumento da desigualdade é parte do processo de desenvolvimento”, explica Berg (2015). A “curva em U invertido” de Kuznets, nesses países, “tem sido interpretada como uma ‘lei natural’ da desigualdade com pequeno papel conferido a políticas públicas” (BERG, 2015, p. 5, tradução nossa).

Com a virada do século, contudo, passou a ser observada uma inesperada inflexão. Com o crescimento econômico dessa vez acompanhado por muito maior intervenção (re)distributiva do Estado, em praticamente todos os países da América Latina houve sustentada redução da desigualdade, sobretudo dos rendimentos do trabalho, na primeira década do século XXI.²⁰¹ Muitos são os trabalhos e as explicações dedicadas a essa compressão, sem que se destaque, indisputado, um único determinante. Mais bem parece ser o caso do encontro de diferentes fatores, certamente avigorado pela prosperidade econômica do período.²⁰²

Esses fatores certamente assumiram pesos diferentes em cada caso nacional. Como fato geral, concomitante a essa redução, observou-se com o século XXI a ascensão de partidos ou coalizões de centro-esquerda, que em alguns casos se apoiaram em mudanças já iniciadas por democracias que, então, apenas se reerguiam. Não sendo o caso de discutir a atribuição (ou desatribuição) do fenômeno a governos específicos, é certo que configurações institucionais (re)distributivas, junto a Estados que finalmente aceleraram seus gastos sociais, pareciam ilustrar a inauguração de um novo momento, talvez inédito, de redução sustentada da desigualdade na América Latina. “É provável que a nova tendência permaneça”, constatava Cornia (2012) no começo da segunda década do século (CORNIA, 2012, p. 39, tradução nossa).

A despeito do otimismo depositado nessa mudança — novamente o pecado das previsões —, essa segunda década trouxe notícias ruins: no Brasil, por exemplo, a redução da desigualdade não apenas foi interrompida, mas também se observa desde 2015 inflexão em

²⁰¹ As únicas exceções entre 2002 e 2010 foram Nicarágua e Costa Rica, segundo Cornia (2014). No Brasil, como observado, novos trabalhos que analisam a renda detida pelos estratos do topo a partir de dados tributários questionam as dimensões desse declínio; mesmo para esses trabalhos, contudo, parece certa a sustentada redução da desigualdade salarial no período (e.g. ALVAREDO et al., 2017; MEDEIROS; CASTRO, 2016; MEDEIROS; SOUZA, 2016; MEDEIROS et al., 2015a; 2015b; 2015c; MORGAN, 2017, 2018; SOUZA, 2016; SOUZA; MEDEIROS, 2015).

²⁰² Aponta-se, entre outros pontos, a diminuição do prêmio da educação superior, associada à expansão da escolaridade, programas de transferência condicionada de renda, a criação e formalização de empregos, o fortalecimento de sindicatos, da legislação trabalhista e do salário mínimo, além das conjunturas gerais de consolidação da democracia, da ascensão de partidos de centro-esquerda e do aumento do gasto público social (ALVAREDO; GASPARINI, 2013; BÉRTOLA; OCAMPO, 2010; CORNIA, 2014; GASPARINI; LUSTIG, 2011; HUBER; STEPHENS, 2012; HUBER et al., 2006; ILO, 2016; LUSTIG et al., 2013; TORCHE, 2014).

direção aos níveis anteriores (IBGE, 2019a; IBRE, 2019; NERI, 2019). Certamente é muito cedo para qualquer conclusão a respeito do significado e alcance dessa experiência distributiva. Podemos nos perguntar, contudo, à luz da Grande Compressão discutida, até que ponto pode atuar a imposição de configurações institucionais específicas sob o domínio de convenções de equidade há tanto tempo preservadas.

Considerações finais: a preservação de distâncias sociais seculares

As conclusões com as quais se iniciou este capítulo são agora retomadas. Mais que pela preservação dos efeitos de instituições coloniais, a trajetória da desigualdade brasileira no século XX deve ser explicada pela ausência das grandes transformações pelas quais passaram países, atualmente, menos desiguais. Entre essas transformações, deve-se destacar não apenas a disrupção causada pelos grandes conflitos, mas também a reinauguração de convenções sociais que envolvem a estrutura salarial deles decorrente. Como já sublinhado, não se trata de sugerir que essa seja a única ou principal razão a explicar percursos distributivos tão diferentes; afirma-se tão somente que a transformação em atitudes sociais cumpriu papel significativo, grandemente ignorado pela perspectiva neoclássica hegemônica, e que essa constatação tem implicações para o entendimento da elevada desigualdade salarial brasileira — e das razões que a perpetuam.

O papel de transformações em convenções sociais que envolvem a determinação de salários sobre a “Grande Compressão” tem sido resolutamente apontado por estudos que a revisitam (e.g. ATKINSON, 2008, 2015; KATZ; AUTOR, 1999; KRUGMAN, 2007; LEVY; TEMIN, 2007; PIKETTY; SAEZ, 2001, 2004; SCHEIDEL, 2017; STEINBAUM, 2017). Essas não parecem ser conclusões *ex post* derivadas apenas da incompatibilidade de explicações neoclássicas. A essas conclusões também chegam trabalhos que, realizados naquele período, apreciam essas transformações nas veias de seu curso (e.g. BROWN, 1979; CLAY, 1929; HICKS, [1932]1948; REHN, 1957; ROWE, 1928; THUROW, 1975). Argumentamos que a partir e junto a transformações em convenções sociais desenvolveram-se diferentes configurações institucionais que as preservaram. Na América Latina, e particularmente no Brasil, essas transformações e as configurações que as acompanhariam, como se acaba de discutir, não foram observadas.

Com Piketty (2014), parece certo concluir que “a história da desigualdade é moldada pela forma como os atores políticos, sociais e econômicos enxergam o que é justo e o que não

é, assim como pela influência relativa de cada um desses atores e pelas escolhas coletivas que disso decorrem” (PIKETTY, 2014, p. 24). O paradigma da “curva em U invertido” tem sido substituído pelo consenso de que as trajetórias da desigualdade não respondem a qualquer determinismo econômico. “Os movimentos da desigualdade não são conduzidos por qualquer lei fundamental do desenvolvimento capitalista”, também constatam Williamson e Lindert (2016, p. 15, tradução nossa).

A desigualdade parece ser mais bem determinada pelas transformações sociais responsáveis pela instalação e defesa de instituições, em seu sentido mais abrangente. Conforme conclui Berg (2015), “sociedades equitativas [...] não são o resultado natural das forças do mercado; a equidade é criada pela sociedade, pelas instituições — as leis, políticas e práticas — que governam a sociedade, sua economia e, em particular, seu mercado de trabalho” (BERG, 2015, p. 1, tradução nossa).

Essas constatações vão ao encontro de conclusões dos capítulos anteriores; forças do mercado certamente atuam, mas sobretudo dentro dos limites de dispersões convencionadas por determinantes mais abrangentes.

Como resultado da ausência do Grande Nivelamento, a distância entre rendimentos na América Latina é semelhante àquela encontrada nas sociedades servis europeias anteriores às transformações do século XX. Como observam Morriison e Snyder (2000), “o coeficiente de Gini estimado para a França no fim do século XVIII corresponde de maneira bastante precisa às estimativas da desigualdade de renda para a década de 1960 em países do terceiro mundo, como o Brasil” — onde, como vimos, a desigualdade pouco se alterou até o fim da década de 1990 (MORRISSON; SNYDER, 2000, p. 70, tradução nossa). Embora os dados não sejam precisos, observamos que o patamar da desigualdade brasileira permaneceu possivelmente o mesmo entre os últimos anos do século XIX e do século XX. Essa extrema desigualdade preserva necessariamente consigo velhas convenções de equidade, cristalizadas pelo tempo e pelo costume, ainda que veladas por novos trajes — da ampliação dos direitos políticos e individuais formais, da diminuição ou extinção de privações básicas, de acesso mais amplo a bens de consumo, da promessa de direitos sociais.

Percorrida a trajetória do século XX, restam perguntas mais difíceis: Qual é a natureza dessas convenções que se perpetuam? Que distâncias sociais são ainda abrigadas pela dispersão de rendimentos preservada? E por que foram necessários tão profundos choques para que essas convenções, em outras partes, fossem reconstruídas? O próximo capítulo dedica-se a explorar a preservação e justificação de convenções sociais que regem a estrutura salarial brasileira.

4. A MANUTENÇÃO DE UMA DESIGUALDADE EXTREMA

Esta tese abordou as dimensões teórica e empírica da relação entre fatores sociais e a desigualdade, além do modo como o Grande Nivelamento preservado em outros países pode ser associado à reconstrução de convenções que regem a estrutura salarial. Tendo já sido apresentada parte mais objetiva deste trabalho, neste capítulo final exploramos questões de mais difícil análise, porque mais simbólicas que tangíveis.

Se até aqui nos referimos a convenções sociais como um conjunto indiferenciado de fatores “não propriamente econômicos”, negligenciados pela ortodoxia, este ensaio investiga sua atuação de modo mais preciso. Além de reflexões de autores apresentadas no Capítulo 1, são mobilizados estudos que apresentam evidências pouco comuns em trabalhos econômicos — etnografias e entrevistas em profundidade, por exemplo. Conquanto sua utilização não seja estranha a estudos sociológicos sobre a estratificação social, com os quais eventualmente dialogamos, deve-se notar que aqui nos limitamos à distribuição da renda, e particularmente dos salários.²⁰³ Digressões desse recorte, na medida do possível, são evitadas. De fato, longe de propor análise exaustiva da atuação de convenções sociais sobre a desigualdade, o capítulo atém-se à sugestão de dois mecanismos por meio dos quais essas convenções estariam associadas à preservação da dispersão salarial brasileira.

A primeira seção afirma que o atual formato da estrutura salarial brasileira deve ser associado à ausência das transformações sociais que reestruturaram a desigualdade em outros países. Com essa ausência, teria sido no Brasil conservada a oposição entre dois grandes grupos de trabalhadores, demarcada por distinções garantidas pela distância de seus rendimentos e pela relativa ausência de uma classe média em termos estatísticos. As seções seguintes, à luz dessa conclusão, investigam por que e como esse formato se preservou no século XX. São explorados os referidos mecanismos: o primeiro envolve a resistência ativa à ameaça de mudanças em distâncias salariais relativas; o segundo, o papel de crenças e discursos responsáveis por legitimar e naturalizar essas distâncias. Uma seção conclusiva recapitula essas proposições e aponta algumas de suas implicações.

²⁰³ Neste capítulo trataremos da desigualdade salarial fundamentalmente a partir da distância que separa trabalhadores do topo daqueles que estão na base da distribuição — sublinhando a relativa ausência de uma classe média estatística no Brasil. Como veremos, essa distância é especialmente ilustrada pela enorme diferença entre a renda concentrada pelos 10% mais bem remunerados e aquela detida pelos 50% da base.

4.1 AQUILO QUE SE PRESERVOU

O argumento: com a ausência da Grande Compressão do século XX, preservaram-se no Brasil o que chamamos de relações de “subserviência” ou “subalternidade”, características da estrutura salarial do país. Com essa ideia, que com o correr deste capítulo deve ficar mais clara, nos referimos a encargos e serviços — muito menos disseminados em sociedades menos desiguais, mas amplamente presentes no mercado de trabalho brasileiro — caracterizados pela promoção de confortos e comodidades cotidianas e passíveis de serem contratados, dada a enorme dispersão de rendimentos, por outra classe de trabalhadores, comumente designada “classe média”. Essas relações estão em diferentes medidas associadas a ocupações do setor de serviços pessoais e encontram na empregada doméstica sua ilustração fundamental. Seu caráter subalterno, argumentaremos, reflete-se não apenas na natureza dos serviços em questão, considerados autoexequíveis ou prescindíveis em outras partes, mas também pelo fato de que desses serviços se pode dispor parte simbolicamente delimitada da sociedade, que por meio deles se diferencia de outra, a qual esses mesmos serviços dedica-se a oferecer. Neste parágrafo apenas sumarizada, essa proposição é explorada a seguir.²⁰⁴

4.1.1 Sobre a preservação de ocupações “subalternas”

É à luz das transformações sociais discutidas no capítulo anterior que esse argumento é primeiramente considerado. Drucker (1994) observa que, até a Primeira Guerra Mundial, agricultores formavam o principal segmento da população e da força de trabalho em países desenvolvidos. O segundo grupo era formado por empregados domésticos residentes. O autor explica que

they were considered as much a law of nature as farmers were. Census categories of the time defined a "lower middle class" household as one that employed fewer than three servants, and as a percentage of the workforce domestics grew steadily up to the First World War. Eighty years later live-in domestic servants scarcely exist in developed countries. Few people born since the Second World War [...] have even seen any except on the stage or in old movies. In the developed society of 2000 farmers

²⁰⁴ Categoria de trabalhadores sujeita a relações semelhantes é abordada por outros estudos — com os termos “precariado”, “subproletariado”, “batalhador” e “ralé”, por exemplo — com propósitos analíticos diversos (e.g. BRAGA, 2014; CAVALCANTE, 2015; SOUZA, 2009, 2012). Para os objetivos desta tese, os termos “subalterno” ou “subserviente” parecem mais precisos.

are little but objects of nostalgia, and domestic servants are not even that (DRUCKER, 1994, p. 2).

À mesma conclusão chega Graeber (2018), quem afirma que “o número de empregados domésticos em países do Atlântico Norte caiu abruptamente desde a Primeira Guerra Mundial” (GRABER, 2018, p. 296, tradução nossa). A ausência dessa transformação em países latino-americanos — ao menos nessas proporções — parece inequívoca. Mas ainda que soe absurda a conclusão de que trabalhadores domésticos não sejam sequer objeto de nostalgia nesses países, é preciso desmembrar evidências de impressões

Ao analisar possíveis consequências do aumento da desigualdade da renda do trabalho nos Estados Unidos, Piketty (2014) constata que, caso a tendência observada continue, em algumas décadas a disparidade será tal que integrantes dos estratos superiores poderão transformar a metade inferior em empregados domésticos: “Isso significa que, dedicando apenas uma pequena parte de sua renda, os 10% do topo poderiam empregar como funcionários domésticos boa parte dos 50% da parte mais baixa da distribuição” (PIKETTY, 2014, p. 251). Segundo a previsão do autor, na sociedade norte-americana de 2030, os 50% mais pobres disporiam de apenas 20% de toda a renda do trabalho, enquanto os 10% mais ricos contariam com 45% dela. Embora Piketty (2014) não tenha se debruçado sobre o caso brasileiro, a desigualdade da renda do trabalho no Brasil encontra-se bem próxima de sua previsão: em 2015, os 50% mais pobres dispunham de 15% da renda do trabalho, enquanto os 10% mais ricos, de 45% dessa renda (MORGAN, 2017).²⁰⁵ Referindo-se, portanto, a um cenário soturno para os Estados Unidos do futuro, o autor descreve com precisão o Brasil do presente.

Consequências dessa disposição de rendimentos sobre a composição do mercado de trabalho parecem corresponder bastante bem às previsões de Piketty (2014) para os Estados Unidos: empregadas domésticas correspondiam a quase uma em cada cinco mulheres ocupadas no Brasil nos últimos anos do século XX — a maior ocupação das trabalhadoras brasileiras (IPEA; ONU, 2018; MELO, 1998; MELO et al., 2002). Como constata Soares (2008), há “um exército de empregados particulares passando as roupas, encerando os pisos e lavando os banheiros da classe média” no Brasil (SOARES, 2008, p. 16). É nítida a dissonância com países desenvolvidos, nos quais essa ocupação é entendida como uma “atividade em extinção”, resquício do trabalho pré-industrial (DRUCKER, 1994; MELO, 1998).²⁰⁶

²⁰⁵ Os dados referentes ao Brasil são calculados por Morgan (2017), orientando de Piketty, quem também utiliza a distribuição primária dos rendimentos do trabalho.

²⁰⁶ De fato, a participação dessa ocupação é muito menor em países desenvolvidos; na Alemanha, Inglaterra e Estados Unidos, por exemplo, não chega a corresponder a 1% das trabalhadoras ocupadas. O percentual de empregados domésticos é maior no Brasil mesmo na comparação com países da América Latina e Caribe (embora

Os empregados domésticos são, como observado, a ilustração fundamental das relações de “subalternidade” a que nos referimos; o principal reflexo da manutenção de convenções sociais transformadas alhures. É difícil para o economista ortodoxo analisar essa ocupação com o conjunto de ferramentas de que usualmente dispõe: é virtualmente impossível delimitar as horas trabalhadas e a “produtividade” dessas horas resultantes.²⁰⁷ As funções desempenhadas são frequentemente inespecíficas: limpar a casa, tirar o lixo, lavar, estender e passar roupas, limpar a louça, cuidar das crianças, cozinhar, atender ao telefone; em suma, “realizam todo tipo de atividade na residência para a qual trabalham” (BRUSCHINI; LOMBARDI, 2000, p. 73).²⁰⁸

Essas atividades, ademais, são executadas sob condições bastante diferentes daquelas presumidas por modelos neoclássicos; não são poucos os trabalhos sociológicos e antropológicos que descrevem suas particularidades, seja apontando a imbução dessas trabalhadoras nas relações familiares de seus contratantes ou a situação especialmente vulnerável em que frequentemente se encontram, sujeitas a variados tipos de exploração (e.g. BRITES, 2000, 2003, 2004, 2013; BRITES; PICANÇO, 2014; FRAGA, 2010; GOMES, 2015; HARRIS, 2007; RONCADOR, 2003; SAFFIOTI, 1979; SILVA; QUEIROZ, 2018; VELHO, 2012).

A presença de empregadas domésticas encontra-se ainda estreitamente vinculada ao cotidiano dos domicílios de trabalhadores qualificados; não é sem razão a profusão dos quartos de empregada, artigo inusitado em outras partes, não apenas em construções mais antigas. De fato, significativa parcela dessas trabalhadoras residia na casa dos patrões no fim do século XX; em algumas regiões do país, quase uma em cada quatro empregadas domésticas era residente na década de 1990 (IPEA; ONU, 2018).²⁰⁹

em patamares muito mais próximos), com as exceções de Uruguai e Ilhas Cayman (ILO, 2013). Adiante, será discutido o alcance das mudanças observadas na primeira década de século XXI.

²⁰⁷ Melo (1998) explica que a análise econômica do serviço doméstico é especialmente complicada, pois “os indicadores econômicos não permitem captar as sutilezas ideológicas e culturais que essa questão envolve”. A autora observa que essas atividades não são organizadas de “forma capitalista”, “porque se realizam no interior de residências particulares e as patroas/patrões não são empresários”. O contrato de trabalho, verbal ou escrito, refere-se a tarefas “cujo produto — cozimento de alimentos (bens) ou lavagem de roupas e pratos (serviços) — é consumido diretamente pela família; esses bens/serviços não circulam no mercado e não se mobiliza capital para a realização dessas tarefas, mas rendas pessoais” (MELO, 1998, pp. 1 e 2).

²⁰⁸ Dados censitários, que permitem desagregação interna da categoria, mostram que na década de 1990 a grande maioria desses trabalhadores (83,9%) classificava-se como “empregados domésticos não especializados”. Bem atrás vem a classificação seguinte, “faxineiras” (7,1%), seguida por especificações com percentuais ainda menores (lavadeiras, cozinheiras, babás, etc.) (BRUSCHINI; LOMBARDI, 2000).

²⁰⁹ Como discutido adiante, o número de empregadas domésticas residentes diminuiu significativamente, sobretudo na primeira década do século XXI. Embora muitos dos novos projetos residenciais tenham deixado de contar com quartos de empregada, eles continuam a oferecer “banheiros de serviço”; ainda estão preparados para abrigar essas profissionais, contratadas sob novas formas de vínculo. “As pessoas gostam porque ocupa pouco espaço e permite que o funcionário tenha um espaço privado na casa”, explica responsável por uma imobiliária em matéria da *Folha de S.Paulo* sobre o tema (ZAREMBA, 2018).

Amplamente protagonizado por mulheres, o serviço doméstico remunerado é o principal exemplo da preservação das relações discutidas, mas não o único. Diversas outras ocupações — porteiros, babás, cozinheiras, caseiros, cobradores de ônibus, frentistas, ascensoristas, ensacadores de supermercado, piscineiros, vigias, jardineiros, depiladoras, zeladores, manicures — compartilham, em diferentes medidas, caráter semelhante. Tratam-se, como observado, de serviços para comodidade pessoal/doméstica, menos disseminados em países mais iguais, onde frequentemente são considerados autoexequíveis ou não-essenciais.²¹⁰

Graeber (2018) identifica a sobrevivência de determinadas ocupações “inúteis” (*bullshit jobs*) em países desenvolvidos. O autor destaca, por exemplo, o caso dos porteiros, que “desempenham a mesma função nas casas dos muito ricos que os interfonos eletrônicos executam para todos os demais desde, pelo menos, a década de 1950”. Esse e outros casos abordados pelo autor, entendidos como “antiquados resquícios feudais” naqueles países, são amplamente encontrados no Brasil. Porteiros de prédios certamente não são observados apenas nas residências dos extremamente ricos; eles estão amplamente presentes em edifícios habitados por trabalhadores da “classe média” brasileira. De fato, Graeber (2018) observa que “em certos países, como o Brasil” não é difícil encontrar edifícios com “operadores de elevador” — ocupação que nesse país tem nome próprio, o “ascensorista” — “cuja única tarefa é apertar um botão” (GRAEBER, 2018, p. 30, tradução nossa).

Embora não seja possível delimitar essas ocupações em categoria específica — e não sendo o caso de propor tipologia precisa —, elas compõem, de modo geral, o setor de serviços pessoais. Por esse recorte limitado, enquanto em países desenvolvidos esse subsetor costuma empregar entre 8% e 10% da força de trabalho, no Brasil um em cada quatro trabalhadores dele faz parte (KERSTENETZKY; MACHADO, 2018).²¹¹

²¹⁰ Mesmo nos casos em que alguns desses serviços são observados em países menos desenvolvidos eles parecem ser frequentemente desempenhados em etapas circunstanciais da vida profissional. Em anedota pessoal, noto que em alguns desses países é comum que jovens trabalhem provisoriamente como lavadores de louça ou babás, por exemplo, para financiar estudos ou moradia, sem que se atenham a essas atividades determinantemente — ou que sua posição social seja por elas determinada. É claro que isso não se aplica a todos os casos nacionais do mesmo modo e é também evidente que esse padrão é bagunçado em momentos de recessão e elevado desemprego ou com a incorporação de imigrantes e refugiados. Não se pretende fazer descrição idílica da estrutura salarial de países menos desiguais. Pelo contraste dos números disponíveis, contudo, é possível sugerir que as características discutidas são distintivas do mercado de trabalho brasileiro, onde a presença dessas ocupações e serviços é expressivamente maior e a mobilidade social, substancialmente inferior.

²¹¹ Dados referentes a 2002. Nota-se que dentro desse subsetor também se encontram ocupações não associadas ao grupo discutido. Como observam Kerstenetzky e Machado (2018), contudo, no Brasil os serviços domésticos são nele amplamente predominantes. De fato, em países desenvolvidos, além de muito menos expressivo, esse subsetor tem predominância dos segmentos de alimentação e hospedagem (KERSTENETZKY; MACHADO, 2018).

Se acompanhada a cartilha neoclássica sobre o mercado de trabalho, desaconselhada pelos capítulos anteriores, a explicação para esse fenômeno seria notadamente simples: a enorme massa de trabalhadores não qualificados, por seu mero volume, explicaria a exiguidade de seus salários; uma consequência inescapável das leis de oferta e demanda. Como observado, de nenhum modo se pretende sugerir, como fazem outros trabalhos que consideram a atuação de fatores sociais, que essas forças não cumpram papel — seu lugar entre determinantes da desigualdade salarial nos parece evidente. Pela discussão realizada nos capítulos anteriores, contudo, concluímos que esses fatores de nenhum modo são os únicos. Como constata Atkinson (1999, 2015), e antes dele Lester (1952), longe de determinar os salários, as forças de mercado apenas estabelecem os limites de sua dispersão (seção 1.2.4).²¹²

É certo que é bastante difícil, como também já apontado, delimitar que parte da desigualdade salarial é explicada pela oferta e demanda, via distribuição das qualificações (ou efeito quantidade), e quanto dela decorre da sensibilidade do mercado à qualificação (efeito preço) — esta última associada, entre outros fatores, à atuação de instituições formais e informais, como discutido. Com a literatura sobre países desenvolvidos, onde essa discussão é mais bem desenvolvida, vimos que o segundo efeito tem encontrado suporte empírico mais robusto; no Brasil, nos casos em que essa metodologia é empregada, novamente o efeito preço parece ser mais importante, assim como fatores “não observáveis”, em análises sobre mudanças distributivas recentes (e.g. BARROS et al., 2007b; FOGUEL; AZEVEDO, 2007; SILVA et al., 2016; TAVARES; MENEZES-FILHO, 2008) — embora a possibilidade de estrita delimitação entre ambos os efeitos seja questionada (cf. BROECKE et al., 2017) (seção 2.1.2).

Evidência contrária à hipótese de que essas ocupações, e as relações de “subalternidade” que as caracterizam, são mero reflexo das remunerações determinadas pelas forças de mercado é oferecida pela análise da Grande Compressão discutida no capítulo anterior: a destituição dessas relações de trabalho, e das distâncias salariais que as permitem, não foram lentas e graduais, fruto de mudanças na oferta relativa desses trabalhadores, mas possivelmente consequência, entre outros fatores, de uma ruptura em convenções há muito arraigadas, deflagrada pelos grandes choques do século XX. Se é certo que houve grandes mudanças na oferta de trabalhadores qualificados em países desenvolvidos no século passado, essas mudanças, relativamente graduais, foram posteriores e/ou contíguas à Grande Compressão —

²¹² Outra discussão, que a esse capítulo não concerne, envolve os motivos pelos quais o excesso de oferta de trabalhadores não-qualificados perdura na América Latina. A tradição clássica, a crítica marxista e as perspectivas neoclássica e institucionalista, por exemplo, oferecem respostas diferentes, bem como estudos históricos e sociológicos. Neste momento, nos atemos a argumentar que a oferta de trabalhadores não-qualificados não explica, sozinha, a dispersão de rendimentos e sua trajetória.

e certamente não a explicam sozinhas. Em suma, se é possível afirmar que as forças de mercado são fator importante para explicar os baixos salários detidos por essas ocupações, também é correto afirmar que elas não são o único. A essa questão retornaremos.

4.1.2 Implicações dessa preservação

Em que medida a preservação das ocupações discutidas, e das relações de trabalho que as caracterizam, associa-se com o formato da atual dispersão salarial brasileira? Em consonância com a projeção de Piketty (2014) para os Estados Unidos, parece possível sugerir o desenho de uma sociedade clivada pelas referidas relações de “servilismo”: a maior e mais pobre parte dos trabalhadores, detentora de diminutos salários, sujeita a outro grupo de trabalhadores — composto não apenas pelo extremo topo, mas também por quem no Brasil se designa “classe média” — com rendimentos que lhes permitem empregar os primeiros. Em outros termos, observa-se clivagem entre dois grupos de trabalhadores cuja pronunciada dispersão de rendimentos promove (e é mantida por) essas relações: os mais ricos e trabalhadores “privilegiados”, de um lado, e trabalhadores mais pobres, potencialmente “subalternos”, do outro.

Não se pretende afirmar que essa divisão seja estritamente precisa ou superior a qualquer outra; a escolha de tipologias depende dos fenômenos que com elas se pretende aclarar. No caso da oposição sugerida, entre trabalhadores “privilegiados” e “subalternos”, seu emprego é fundamentalmente relativo: nas estruturas salariais de sociedades mais iguais, onde se verificou a Grande Compressão discutida, a observação dessa oposição é muito menos nítida devido não apenas à ausência da mesma distância entre os rendimentos dos dois grupos, mas também do elemento fundamental que os separa: a posição de contratar (ou ser contratado para executar) serviços “subalternos” — ponto explorado adiante.

Certamente, outras clivagens são possíveis; na análise de classes, mais própria da sociologia, muitas têm sido apontadas. Em uma palavra, elas inicialmente também envolviam dicotomias — como entre as classes “capitalista” e “proletária”, por exemplo — às quais, com as mudanças do século XX, somou-se um segmento intermediário, a “classe média”. Como vimos, não sem razão: em países que passaram pela Grande Compressão, as pontas da dispersão de rendimentos nunca estiveram tão próximas, e os rendimentos do capital, embora ainda certamente relevantes, passaram a dizer respeito, como fonte de renda principal, apenas ao

extremo topo; é a estrutura salarial que passou a explicar a estratificação *entre* os 99% da base da distribuição — e ela nunca fora tão comprimida.

Essas transformações, como observado, propiciaram novo entendimento, notadamente otimista, da estratificação: trabalhadores em sociedades muito menos divididas contariam com acesso relativamente desimpedido à qualificação e à mobilidade social; seus rendimentos dependeriam em grande medida de suas escolhas e características individuais. É sob essa conjuntura que, vimos no Capítulo 1, se construiu e difundiu a teoria do capital humano. Esse contexto permitiu não apenas a sugestão da vigência de sociedades de classe média, mas também proposições sobre sociedades “pós-classes” (PAKULSKI, 2005; PAKULSKI; WATERS, 1996, 2008). Como valores, estilos de vida e práticas de consumo não estariam mais associados a identidades de classe, argumenta-se, seria observada a “individualização da desigualdade”. Embora a “desigualdade persista, ela não produz[iria] distâncias e divisões sociais” (PAKULSKI, 2005, p. 156, tradução nossa).²¹³

Embora em alguma medida plausível — ao menos relativamente — para países que passaram pelo Grande Nivelamento, a ideia de uma sociedade sem classes, ou de classes médias predominantes, é certamente estranha ao Brasil. Uma dicotomia preserva-se nesse país, propomos, ainda que diferente da oitocentista: uma oposição que diz menos respeito a “capitalistas” e “proletários”, mas principalmente à relação entre dois grandes grupos de trabalhadores — que compõem os 99 centis, em nada homogêneos, abaixo do topo. No Brasil, os próprios trabalhadores empregam trabalhadores mais pobres, e os subordinam. A clivagem que sugerimos, e a importância das relações de “servilismo” que a suportam, depende da medida

²¹³ De modo geral, as análises de classe na sociologia baseiam-se nas abordagens de pensadores clássicos. Resumidamente, Marx ([1867]1982) estabelecia classes a partir das relações com os meios de produção e da exploração dessas relações inerente; Durkheim (1893) as entendia com base na comunhão de valores e ideias; e Weber ([1922]1978), segundo as remunerações do mercado e as chances de vida associados a seu pertencimento. Dentre as abordagens recentes, a neomarxista é a única que preserva a leitura de grandes classes (e.g. WRIGHT, 1998, 2000). A neodurkheimiana sugere o entendimento de microclasses, em desagregação ao nível ocupacional (e.g. GRUSKY, 2005; SØRENSEN; GRUSKY, 1996), e a neoweberiana ordena variadas classes, sobretudo para análises de mobilidade social, a partir de critérios como renda, qualificação e autonomia das ocupações — essencialmente nominal, essa ordenação não supõe relações de poder ou dominação entre as classes (e.g. GOLDTHORPE, 2000; ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992, 2002). Deve-se mencionar ainda a perspectiva culturalista, associada a Bourdieu (e.g. BOURDIEU, 1987, 1996; BOURDIEU; PASSERON, 1990, 2009), segundo a qual as classes devem ser entendidas a partir de atitudes, comportamentos e preferências, socialmente herdadas, de seus membros. Com as transformações do século XX, a perspectiva “pós-classes”, defendida por correntes pós-modernas, sugere que embora a desigualdade continue a ser uma questão importante para as sociedades “pós-industriais”, ela não deve ser entendida a partir da ideia de classes — que, em sugestões mais extremas, teria de ser completamente abandonada (e.g. PAKULSKI, 2005; PAKULSKI; WATERS, 1996, 2008). As análises de classe na sociologia voltam-se principalmente à estratificação social, entendida de modo mais abrangente; a distribuição de renda, especificamente, tem sido reduto de estudos econômicos (DIPRETE, 2007; GRUSKY; KU, 2008; SOUZA, 2016), motivo pelo qual é preferencialmente com eles que esta tese dialoga.

em que no Brasil não tenha sido observada no século XX a dissolução de classes, ou a predominância de uma classe média em termos quantitativos.

Uma classe média simbólica

O Brasil nunca conheceu a “sociedade de classe média”, fruto das grandes transformações do século XX — a fonte do entendimento de que as remunerações dependem de escolhas e características individuais. Certamente podemos nos referir a uma classe média brasileira, mas seus contornos não são definidos pelas fronteiras quantitativas que a determinam em outras sociedades, e sim por outras características distintivas, simbólicas, como veremos.

Ainda durante a Grande Compressão, Kuznets (1955) observava que a ideia do esvaecimento de classes encontrava-se distante da realidade de países “subdesenvolvidos”, caracterizados pela ausência da classe média:

[Underdeveloped countries] have no “middle” classes: there is a sharp contrast between the preponderant proportion of population whose average income is well below the generally low countrywide average, and a small top group with a very large relative income excess. The developed countries, on the other hand, are characterized by a much more gradual rise from low to high shares, with substantial groups receiving more than the high countrywide income average, and the top groups securing smaller shares than the comparable ordinal groups in underdeveloped countries (KUZNETS, 1955, p. 22).

O cenário brasileiro atual ilustra bem o entendimento de Kuznets (1955) sobre a ausência da classe média: a grande maior parte da população ocupada recebe menos que a renda média do trabalho, valor notadamente inferior à remuneração média dos estratos superiores (IBGE, 2018). À mesma conclusão parece chegar o *World Inequality Report*, para o qual o fato de cerca de 90% da população adulta ganhar menos que a renda média nacional “evidencia a extensão da assimetria de renda no Brasil e a ausência de uma ‘classe média’ significativa” (ALVAREDO et al., 2017, p.140, tradução nossa).

No mesmo sentido, Morgan (2017) constata que embora os rendimentos dos estratos superiores no Brasil correspondam bem aos de suas contrapartes em países desenvolvidos, o restante da população detém remunerações bastante destoantes. A renda média dos 40% intermediários, por exemplo, é menor do que a renda média dos 50% da base dos Estados

Unidos e da França. Segundo o autor, isso demonstra “a falta de uma ‘classe média’ ampla na estrutura social dual do Brasil” (MORGAN, 2017, p. 57, tradução nossa).²¹⁴

Deve-se observar que a definição de “classe média” na economia é controversa. Parece haver, principalmente em países em desenvolvimento, “poucos sinais de concordância a respeito do que [esse termo] significa” (RAVALLION, 2010, p. 446, tradução nossa). São utilizados desde parâmetros relativos, como os 40% intermediários (entre os 50% da base e os 10% do topo) (PIKETTY, 2014), o simples terço do meio da distribuição e a parte da população cujos rendimentos se encontram entre 75% e 125% da renda mediana do país em questão (MILANOVIC, 2016), a valores absolutos, como marcas associadas a linhas de pobreza e a determinados padrões de consumo, além de limites definidos a partir das rendas médias de outros países (ILO, 2016; RAVALLION, 2010).

No Brasil, o otimismo dos contínuos anos de crescimento econômico no início do século XXI, acompanhados pelo aumento da renda média e pela expressiva redução da desigualdade salarial, permitiu que alguns autores sugerissem a ascensão de uma ampla classe média, análoga àquela encontrada em países muito menos desiguais. Propôs-se a vigência de uma “nova Classe C”, pré-determinada pelo intervalo das rendas detidas “entre os imediatamente acima dos 50% mais pobres e os 10% mais ricos na virada do século”. Segundo esses critérios, notadamente arbitrários, esse grupo teria passado a comportar mais da metade da população em 2009, permitindo a afirmação de que o Brasil se tornara um “país de classe média” (NERI, 2008, 2010, p. 29).²¹⁵

Essa sugestão otimista recebeu agudas críticas. Sobrinho (2011) observa que o valor do marco mínimo utilizado por Neri (2008, 2010) para estabelecer a “Classe C” é inferior à metade do salário mínimo estimado como necessário pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) para o período analisado, tornando “flagrante a assintonia entre o padrão de vida possibilitado por ganhos dessa magnitude, de um lado, e, de outro, as representações sociais tradicionalmente associadas a uma posição e a um estilo de vida de ‘classe média’” (SOBRINHO, 2011, p. 75). Com efeito, diversos trabalhos criticaram a proposição da nova classe média sublinhando a ausência de mudanças significativas na estrutura de categorias ocupacionais, na vulnerabilidade econômica ou no capital cultural detido

²¹⁴ Pouco utilizados no Brasil, indicadores de polarização — que medem a concentração da população em diferentes polos da distribuição de renda — também sugerem a relativa exiguidade de uma classe média estatística brasileira em comparação internacional (e.g. LOPES, 2009; SCORZAFAVE; CASTRO, 2007).

²¹⁵ Essa definição não utiliza o percentual da renda concentrada entre os estratos 40º e 90º, como faz Piketty (2014), por exemplo, mas considera o percentual de pessoas que passaram a se encontrar entre dois valores de renda absolutos que diziam respeito aos rendimentos de entrada desses estratos no ano 2000 (NERI, 2008, 2010).

pelos novos membros dessa classe (e.g. CARDOSO; PRETECEILLE, 2017; KERSTENETZKY et al., 2015; POCHMANN, 2014; SALATA, 2015, 2016; SOUZA, 2012; UCHÔA; KERSTENETZKY, 2012).

Parece claro que, no Brasil, a classe média é bem reconhecida, mas principalmente por fronteiras simbólicas e pela posse de rendimentos relativos que as garantem. De fato, parece haver certo consenso de que, em países em desenvolvimento, o termo “classe média”, mais que uma parcela intermediária da população, envolve “uma aspiração, representando como a maioria das pessoas gostaria de viver” (ILO, 2016, p. 22, tradução nossa).

Salata (2015), em estudo sobre a percepção dos brasileiros a respeito da classe média, conclui que o pertencimento a esse grupo não corresponde aos critérios atribuídos por Neri (2008, 2010) a uma nova “Classe C”, ou a qualquer delimitação estatística,

[...] mas sim aos indivíduos mais abastados (camada “AB”) da população: pessoas com renda domiciliar elevada, nível superior de escolaridade, inseridas em categorias ocupacionais de prestígio médio-alto, com maiores probabilidades de possuir plano de saúde, poupança, frequentar teatros, viajar para o exterior, ter os filhos estudando em escolas privadas etc. [Essas pessoas estariam] longe de ser a imagem mais próxima do brasileiro mediano, ou a camada intermediária (SALATA, 2015, p. 134).

As pessoas que ocupam essa classe são usualmente as mesmas que desfrutam dos serviços de conforto ou comodidade executados pelas ocupações associadas às relações de servilismo ou subalternidade discutidas. De fato, indissociável dos elementos elencados por Salata (2015), a “posse” de empregada doméstica, por exemplo, é apontada entre os principais elementos de distinção da classe média, por seus próprios membros, em estudos antropológicos (e.g. O’DOUGHERTY, 1998; OWENSBY, 1999). Owensby (1999) conclui que a presença de empregadas domésticas nas residências da classe média reforça “linhas tradicionais de autoridade e privilégio social, segundo as quais certas pessoas podem empregar outras para fazer o trabalho mais pesado e indesejável do lar” (OWENSBY, 1999, p. 108, tradução nossa).²¹⁶

Embora seja aqui enfatizado o lugar das relações de trabalho, deve-se notar que as fronteiras de pertencimento a essa classe, como observa Salata (2015), também dependem do modo como são alcançados os serviços de educação e saúde, no Brasil reveladores de clara demarcação: os trabalhadores “privilegiados” adquirem saúde e educação básica privadas,

²¹⁶ A “posse” de empregada doméstica consta entre “itens” analisados para determinar classes econômicas — vale mais pontos que uma máquina de lavar, mas menos pontos que um automóvel — em levantamentos (ABEP, 2008) considerados pelo governo para delimitação da “nova Classe C” (NERI, 2008, 2010). Também no mercado publicitário televisivo a presença de empregadas domésticas nos domicílios é critério para definir grupos socioeconômicos de audiência (ALMEIDA, 2007, p. 180).

geralmente de muito maior qualidade; a educação e saúde públicas, completamente gratuitas, são delegadas quase exclusivamente aos trabalhadores mais pobres (SOUZA, 2009). Essa demarcação, como deixam claro os trabalhos discutidos, também figura como elemento chave para identificação da classe média brasileira.

De fato, a utilização de serviços “subalternos” e dos serviços de saúde e educação privados demarcam a dicotomia sugerida não apenas pelas fronteiras autoidentificadas pelos membros dos dois grupos, mas também pelo fato de que, simbolicamente, deixar de fazer parte de um grupo usualmente traduz-se em passar a compor o outro. Assim como membros da classe média receiam que a perda desses símbolos os leve a integrar a classe de trabalhadores inferior, os trabalhadores mais pobres, tão logo encontram condições para tanto, dedicam-se à contratação de saúde e educação privadas e dos serviços de “servilismo” discutidos.²¹⁷

Em síntese, o que trabalhos na sociologia e antropologia têm constatado é que a classe média, composta em realidade por trabalhadores membros dos estratos superiores, se identifica em diferenciação e oposição a uma classe mais baixa de trabalhadores — que por sua vez também se identifica em oposição à primeira. “Tratando-se de um grupo social e historicamente construído, e não um agregado de ocupações cujos limites são informados *a priori*”, conclui Salata (2016), a classe média tem seus contornos determinados por elementos a partir dos quais “os indivíduos buscariam se aproximar ou se distanciar uns dos outros” (SALATA, 2016, p. 101). A essa questão retornaremos.

A divisão dicotômica que adotamos é notadamente contrária à das narrativas da “sociedade sem classes” — ou de uma “sociedade de classe média em que desigualdades de renda não ensejam relações de deferência” (SOUZA, 2016, p. 62). Segundo propomos, na sociedade brasileira, a estrutura salarial deve ser entendida justamente a partir da preservação dessas relações de deferência. A clivagem proposta, nesse sentido, entende a classe média como componente evidente do grupo de trabalhadores “privilegiados”, diferenciado precisamente por se encontrar no polo superior das relações de subalternidade que demarcam essa clivagem. Esses trabalhadores distinguem-se pela posse de determinados bens e pelo desfrute de certos serviços, entre os quais se encontram aqueles cujo caráter de subalternidade sublinhamos.²¹⁸

²¹⁷ Em Souza (2009) há interessantes exemplos de como trabalhadores mais pobres entendem que a desvinculação de seu grupo (a “ralé” brasileira) depende da posse dos símbolos usualmente detidos por trabalhadores da classe média. Essa questão será mais bem compreendida com exemplos, mais associados à distribuição da renda, explorados nas seções seguintes. Não custa observar que, evidentemente, a opção pela contratação dos serviços discutidos não é motivada unicamente por considerações simbólicas.

²¹⁸ A identificação da classe média brasileira em oposição ao grupo de trabalhadores não-qualificados é sugerida na sociologia e antropologia não apenas por etnografias e estudos sobre percepções, mas também pela literatura marxista. Ver, por exemplo, Saes (1985), quem sublinha a oposição entre trabalhadores manuais e não-manuais.

Os critérios de pertencimento a essa classe média, desse modo, descrevem justamente, no que respeita ao mercado de trabalho, os elementos preservadores da dicotomia sugerida. É possível apontar contornos de duas grandes classes de trabalhadores contrastadas, entre outros pontos, pelos lugares que ocupam nas relações de servilismo ou subalternidade que, em relação a outros países, preservaram-se e caracterizam o mercado de trabalho brasileiro.

4.2 COMO SE PRESERVOU

Nas seções anteriores afirmamos que a preservação de convenções sociais, particularmente aquelas que concernem à presença de ocupações e relações de “subalternidade”, ajudam a explicar o formato da estrutura salarial brasileira — cuja elevada dispersão de rendimentos permite considerar a oposição entre duas grandes classes de trabalhadores.

Questão mais difícil que apontar convenções preservadas é compreender os mecanismos que têm permitido essa preservação. Embora a discussão realizada no capítulo anterior ajude a explicar por que as distâncias salariais no Brasil não se aproximaram dos patamares de países que passaram pelas grandes transformações do século XX, ela diz pouco a respeito dos meios pelos quais essas distâncias se perpetuam. Como observado, longe de esgotar a atuação de fatores sociais sobre a distribuição de rendimentos, neste ensaio nos atemos a duas dimensões dessa atuação: a necessidade de manutenção de posições sociais relativas e a justificação/naturalização meritocrática dessas posições.

Como primeiro passo, devemos retomar a discussão sobre a relação entre convenções sociais e salários. Se as remunerações atribuídas às ocupações discutidas não se devem apenas ao excesso relativo da oferta de trabalhadores não-qualificados, como argumentamos, o que também as determina?

4.2.1 Convenções sociais e as remunerações de ocupações “subalternas”

Esta tese tem defendido o argumento de que as remunerações atribuídas às ocupações também são determinadas por convenções sociais. Efeitos dessas convenções são especialmente evidentes no caso das ocupações sujeitas às relações de “servilismo” discutidas. De fato, embora ignorada pela perspectiva neoclássica, essa proposição não abriga qualquer ineditismo.

Como observado, Stuart Mill (1862) já concluía que, ainda que algumas ocupações possam ter seus salários determinados pelas forças de mercado, outras teriam suas remunerações atribuídas principalmente pelo costume. “No caso dos empregados domésticos, os salários não são, de modo geral, determinados pela competição” (MILL, 1862, p. 479, tradução nossa).

Marshall (1890), já em meio à virada marginalista, opunha-se à ideia de Smith ([1776]1996), já criticada por Mill (1862), de que algumas ocupações seriam mais bem remuneradas por serem desagradáveis ou abjetas. Marshall (1890) sublinhava questão “paradoxal” suscitada pelo costume: a natureza dessas ocupações seria justamente a *causa* de suas baixas remunerações. Esses serviços poderiam ser mais bem pagos fossem seus executores “homens qualificados de alto caráter”, mas frequentemente os “trabalhadores não qualificados de caráter indiferente”, que de fato o executam, seriam remunerados com baixos salários “porque não valem muito para os empregadores” (MARSHALL, 1890, p. 586, tradução nossa).

Brown (1979) observa que os salários de certas ocupações são determinados por convenções de “admiração” ou “deferência”. Para o autor, a natureza dessa percepção fica mais clara a partir de sua oposição: pessoas de vidas humildes e trabalhos degradantes seriam vistas com desprezo, o que legitimaria suas baixas remunerações. “Algumas ocupações, independentemente das habilidades que exigem, são vistas como inerentemente nobres enquanto outras são inerentemente aviltantes” (BROWN, 1979, p. 117, tradução nossa).

Esses e outros autores enfatizam a relação entre *status* ou posição social da ocupação e sua correspondente remuneração relativa, aspecto central da atuação de convenções sociais sobre a determinação salarial — como discutido no Capítulo 1 (seção 1.2.1).²¹⁹ É claro que a relação entre *status* e remuneração envolve interdependência de impossível desmembramento preciso: é o *status* que determina o pagamento ou é o pagamento que determina o *status*? Seguramente esses efeitos se misturam e se autorreforçam. O que parece certo é que as distâncias que separam esses *status*, asseguradas pela renda, se mantêm não apenas por fatores “propriamente econômicos”, mas também por convenções sociais. A pergunta seguinte, de mais difícil resposta, parece ser: como essas convenções se mantêm? O que impede, em um mundo que passou por notáveis transformações em direitos e discursos, que elas sejam rompidas?

²¹⁹ No caso das empregadas domésticas, embora o papel de convenções sociais associadas à manutenção de *status* não seja ignorado, a ampla presença dessa ocupação no Brasil é também atribuída a outros fatores, como a herança direta da escravidão e a grande incorporação, mais tarde, das mulheres de classe média no mercado de trabalho — como essas mulheres não podiam mais se dedicar exclusivamente às atividades domésticas, e como normas sociais impediriam os homens de dividir essas responsabilidades, novas mulheres passaram a assumir essas funções. Essas perspectivas, de raça e gênero, embora certamente componham e complementem a ideia da manutenção de *status*, fogem, como observado, do escopo desta tese. Ampla literatura, contudo, contempla essas perspectivas (ver, por exemplo, BRITES, 2004, 2013; FURNO, 2016; HARRIS, 2007; KOFES, 1990; MELO, 1998; MONCORES, 2014; SAFFIOTI, 1979).

4.2.2 A manutenção de distâncias relativas

Argumentamos que, mesmo admitindo pressões das forças de mercado, diferenciais salariais tradicionalmente associados às ocupações tendem a se preservar. Iniciada no Capítulo 1, essa discussão deve ser brevemente recobrada. Vimos que Keynes ([1936]2013), por exemplo, elencava entre razões para explicar a rigidez salarial as profundas convicções compartilhadas por trabalhadores a respeito dos salários relativos adequados entre diferentes ocupações. Os trabalhadores teriam o interesse combinado de “proteger seu salário real relativo”, constituído não em valores absolutos, mas em oposição às remunerações de outros grupos de trabalhadores (KEYNES, [1936]2013, p. 14, tradução nossa) (seção 1.2.3).

Pela perspectiva institucionalista do mercado de trabalho dual, observamos com Doeringer e Piore (1970) que as remunerações também são determinadas segundo o *status* social conferido às ocupações, e que hierarquias dessa disposição resultantes se cristalizam com o tempo. “Os trabalhadores se acostumam a certos níveis de renda em relação aos rendimentos daqueles que os rodeiam”, e essas distâncias passam a ser ativamente preservadas. Mesmo admitindo-se os efeitos das forças de mercado, verifica-se a “tendência de que as relações entre os salários se mantenham estáveis e de que haja pressão para restaurar essas relações sempre que elas são perturbadas” (DOERINGER; PIORE, 1970, pp. 153-154, tradução nossa) (seção 1.2.1). Os autores observam que o mercado de trabalho é configurado não apenas por leis escritas, mas também por convenções de equidade. O salário “correto” não é determinado apenas por referências absolutas (números de produtividade ou remuneração específicos, por exemplo), mas principalmente por noções de justiça, construídas sempre relativamente, que são “em grande medida determinadas por práticas passadas e precedentes” (DOERINGER; PIORE, 1970, p. 42, tradução nossa).

No mesmo sentido, vimos no capítulo anterior que na ausência da irrupção de padrões sociais deflagrada pelas grandes guerras, as distâncias dos salários entre as ocupações há muito se preservavam, mais que pela oferta e demanda, por obra do tempo e da tradição. Sendo assim entendidos, por tanto tempo, os diferenciais seriam “mantidos nas mentes dos homens como uma regra geral que eles aceitam como justa e razoável ainda que apenas por ser habitual” (BROWN, 1979, p. 69, tradução nossa). Brown (1979) sublinha, de modo eloquente, o peso dos costumes sobre a manutenção dessas distâncias.

What has obtained from time immemorial carries the authority of the generations by which it has been accepted: so many people would not have accepted it for so long if it had not been right and proper. Even where the market fluctuated, and rates in

particular trades and regions moved up and down from time to time, there was still an understanding that these were only variations about long-term norms of relativity (BROWN, 1979, p. 6).

Thurow e Lucas (1972) observam que por quanto mais tempo diferenciais salariais perduram, “mais eles condicionam as crenças dos trabalhadores a respeito do que constitui justiça e injustiça”. Uma distribuição salarial que se preserva, concluem, “pode simplesmente indicar que juízos do valor social de rendimentos relativos não mudaram no período considerado” (THUROW; LUCAS, 1972, p. 29, tradução nossa).

Essas proposições, já observamos, opõem-se diretamente ao entendimento neoclássico. Como sumariza Thurow (1975),

marginal-productivity payments implicitly assume that individuals look only to their own wages and productivity to determine whether or not they are fairly paid. Yet they often look at their neighbor's wages. Preferences are interdependent rather than independent. Utility depends upon relative income rather than absolute income (THUROW, 1975, p. 105).²²⁰

Embora seja difícil verificar empiricamente essas constatações, evidências reunidas por Frank (1984) sobre remunerações de funcionários de empresas e segmentos específicos nos Estados Unidos indicam que os salários, longe de serem determinados apenas pela produtividade, dependem dos *status* dos trabalhadores e de suas remunerações relativas. “Um grupo heterogêneo de trabalhadores”, conclui, “não poderia coexistir sob o mesmo teto de uma empresa na ausência de uma ordem de diferenciais salariais compensatórios que refletem a posição relativa de cada trabalhador na hierarquia de renda do grupo” em questão. Quando os salários de determinado grupo de trabalhadores diminuem, por exemplo, seus integrantes “se veem como parte de uma hierarquia mais ampla dentro da qual os salários de outros grupos não estão diminuindo e, portanto, resistem a mudanças que pioram sua posição relativa nessa hierarquia” (FRANK, 1984, p. 570 e 568, tradução nossa).²²¹

Em síntese, o ponto central a ser sublinhado a partir das reflexões desses autores é que convenções sociais atuam sobre a manutenção de diferenciais salariais do seguinte modo: os salários dependem, entre outros pontos, do *status* social conferido a diferentes ocupações ou grupos de trabalhadores; esses *status* são construídos relativamente a outras ocupações e suas

²²⁰ Periférica na economia, a ideia de posições sociais relativas é básica em estudos sociológicos. Embora não trate necessariamente da distribuição da renda, o conceito de “privação relativa” é amplamente empregado (cf. PEDERSEN, 2004; RUNCIMAN, 1966).

²²¹ Outras evidências sobre a limitação da compreensão neoclássica de que salários são atribuídos segundo a produtividade individual e referências absolutas são discutidas no Capítulo 2.

remunerações, de modo que mudanças nas distâncias dessas posições relativas na hierarquia salarial encontrarão resistência.

Essas conclusões encontram sem dificuldade o argumento, apresentado na seção anterior, sobre a clivagem entre dois grandes grupos de trabalhadores que caracterizam o mercado de trabalho brasileiro. Observamos que a identidade da classe média (onde se encontram os trabalhadores privilegiados, em nossa dicotomia) é construída em oposição e diferenciação à classe de trabalhadores mais pobres (muitos dos quais potenciais “subalternos” dos primeiros). Como constata Salata (2016), para reivindicar pertencimento à classe média, seus membros precisam “afirmar sua posição social superior à dos ‘pobres’”. Estudos antropológicos, como observado, também sublinham a necessidade dessa diferenciação para os contornos, traçados por seus próprios integrantes, dessa classe de trabalhadores (O'DOUGHERTY, 1998; OWENSBY, 1999). Comum a esses trabalhos é a conclusão de que a autoidentificação da classe média é acompanhada por “um grande ‘receio’ de aproximação social com as camadas inferiores” (SALATA, 2016, p. 100).

Conquanto outros fatores certamente estejam em jogo, o impedimento dessa aproximação depende fundamentalmente da preservação de diferenciais de renda. É a manutenção desses diferenciais que permite continuidade à fruição dos serviços de conforto e comodidade discutidos e do *status* social por essa fruição conferida. É ela que também garante que apenas um dos grupos detenha a posse dos símbolos de independência da saúde e educação públicas.

As distâncias salariais que separam os dois grupos são componente decisivo para a manutenção das fronteiras de seu pertencimento. A possibilidade de diminuição dessas distâncias — sugerem os discutidos trabalhos econômicos sobre a relação entre *status* social e rendimentos e os estudos sociológicos e antropológicos sobre a classe média brasileira — será recebida com vigorosa resistência.

Dois casos ilustrativos

A atuação de convenções sociais sobre a manutenção da desigualdade foi até aqui abordada como proposição fundamentalmente teórica. Em que medida a sugerida resistência a mudanças em diferenciais salariais — que ameaçam as demarcações da dicotomia sugerida — pode ser verificada em episódios específicos? Dois eventos que afetaram a estrutura salarial brasileira em décadas recentes parecem ser ilustrativos.

Antes de apresentá-los, vale a observação de um exemplo norte-americano recente. Entre as causas da Grande Recessão de 2008, tem sido apontado o aumento da desigualdade, possível responsável por levar famílias de renda média a se endividar em níveis extremos, gerando as bolhas de crédito que com a crise então romperiam (e.g. MALONEY; SCHUMER, 2010; MCCOMBIE; SPREAFICO, 2017; PIKETTY, 2014; RAJAN, 2010; VAN TREECK, 2013). Apesar de seus rendimentos se encontrarem estagnados, essas famílias diminuíram suas taxas de poupança e passaram a consumir cada vez mais — contrariando a predição neoclássica. Mas por quê? A desigualdade é apontada como fator decisivo na medida em que esse consumo seria determinado socialmente, em função do comportamento de outros grupos. Como os mais ricos — cujos rendimentos ascendiam continuamente — exibiam padrões de consumo cada vez mais altos, a classe média foi compelida a aumentar seus gastos, de modo a preservar as distâncias relativas que a separavam dos primeiros.

Segundo essa hipótese, acompanhada por relatório da OCDE e contrária à dos livros-textos, “um aumento das despesas de um grupo de renda pode levar a um aumento nas expectativas dos padrões de vida (e subsequentemente nos padrões de gastos) dos grupos de renda imediatamente inferiores” (OECD, 2019, p. 33, tradução nossa).²²² Estudos empíricos têm encontrado evidências de que “o rápido crescimento da renda entre estratos superiores tem estimulado uma cascata de gastos adicionais entre aqueles com rendimentos mais baixos” (FRANK et al, 2014, p. 56, tradução nossa). Assim, “auxiliados pela fácil disponibilidade de crédito, famílias de renda baixa e média tentaram acompanhar os níveis mais altos de consumo das famílias de renda alta”. Esse comportamento, promovido pelo aumento da desigualdade, teria “contribuído para a emergência de uma bolha de crédito, que eventualmente estourou e desencadeou a Grande Recessão” (VAN TREECK, 2013, p. 21, tradução nossa).

O que esse episódio sugere, à luz da discussão realizada até aqui, é que as pessoas resistem a mudanças em suas posições sociais relativas — que, intrínsecas às distâncias salariais, são atestadas por seus padrões de consumo. Em outras palavras, na ausência de grandes colapsos que destituam essas distâncias relativas, deve-se esperar que padrões de

²²² O entendimento neoclássico moderno sobre poupança e consumo baseia-se na “hipótese da renda permanente”, desenvolvida por Friedman (1957), segundo a qual uma família, rica ou pobre, gasta uma proporção constante de sua renda permanente (ou esperada); de modo geral, esse modelo prevê que as taxas de poupança são independentes de mudanças temporárias na renda familiar e que elas permanecem estáveis ao longo do tempo. O consumo e a poupança das famílias estariam completamente desassociados da desigualdade de renda (FRANK et al., 2014). Contrária à perspectiva neoclássica, a “hipótese da renda relativa”, mobilizada para explicar a relação discutida entre desigualdade e a Grande Recessão, remete às proposições de Duesenberry (1949). Nesse caso, a taxa de poupança das famílias dependeria de seu grupo de referência, ou de sua posição na distribuição de renda, além da relação de sua renda passada com sua renda presente (VAN TREECK, 2013).

consumo *status*-definidores e os diferenciais salariais que os garantem sejam vigorosamente defendidos.

Dois episódios brasileiros permitem conclusões similares. O “receio” de aproximação social sublinhado por Salata (2016) é explorado em etnografia realizada por O’Dougherty (1998). A antropóloga americana, em estudo sobre a classe média (simbólica) brasileira realizado durante a crise inflacionária no começo da década de 1990, mostra como a sensação de aproximação econômica entre os integrantes dessa classe e trabalhadores mais pobres, decorrente dessa crise, provocara entre os primeiros uma “ansiedade de classe” (ou o temor de uma “mobilidade descendente”), levando-os a exacerbar práticas e discursos que demarcavam as distâncias sociais que os separavam dos segundos. Segundo a autora, mais importante que o receio de carências econômicas objetivas, “a maior e mais angustiante preocupação” de seus interlocutores era a “ascendência dos estratos adjacentes”. O impedimento dessa aproximação (associada à contratação de serviços domésticos e de saúde e educação privadas, por exemplo) depende fundamentalmente da manutenção de diferenciais salariais e das distâncias sociais que esses diferenciais sustentam. Em resposta à ameaça de diminuição dessas distâncias, “parecia haver uma generalização dos esforços para recriar as barreiras hierárquicas” (O’DOUGHERTY, 1998, p. 14).²²³

Embora este ensaio não busque abordá-las, as implicações dessa resistência são presumíveis. Para os propósitos desta tese é suficiente admitir que os interesses dos trabalhadores privilegiados se encontram mais próximos, em relação ao grupo de trabalhadores “subalternos”, das atenções dos veículos de imprensa, das empresas e dos agentes públicos — que, de modo geral, a essa classe costumam pertencer. Não parece absurdo inferir que essa resistência tende a ser politicamente reverberada.

Em outro evento ilustrativo, mais recente, essa repercussão é mais clara. Como já observado em outros momentos deste trabalho, o Brasil passou por significativas transformações distributivas na primeira década do século XXI. Naquele período, o país conheceu redução pronunciada, talvez inédita, da desigualdade salarial (seção 3.3.2). Junto do crescimento econômico, essa redução foi acompanhada por uma série de outras conquistas sociais, como a diminuição da pobreza e da fome, a ampliação dos direitos trabalhistas, do acesso ao ensino superior e da formalização do emprego, além do aumento contínuo e robusto do salário mínimo real (cf. KERSTENETZKY, 2017). Em contexto de crescente discussão

²²³ Explica a autora que “a combinação entre a mobilidade descendente (ou posição estacionária) de uns e a ascensão de outros aproximou os padrões de consumo (e, por extensão, a identidade) dos níveis das pessoas pobres, cujos gostos ‘deveriam’ ser como mundos totalmente à parte” (O’DOUGHERTY, 1998, p. 13).

sobre o aumento da desigualdade nos Estados Unidos e em outros países desenvolvidos, o caso brasileiro apresentava-se, sugeria Stiglitz (2013), como exemplo virtuoso de como essa tendência poderia ser revertida. Então em 2013, o autor aplaudia o “consenso político” responsável por levar os presidentes Fernando Henrique Cardoso e Lula a promover mudanças que tornariam “a sociedade brasileira mais estável” (STIGLITZ, 2013, p. 32). Não demorou para que a previsão de Stiglitz (2013) fosse refutada pela história.

Naquele ano — quando essas transformações ainda estavam em passo, antes da recessão econômica que se iniciaria em 2014 —, grandes manifestações irromperam na maior parte das cidades brasileiras. Milhões de pessoas foram às ruas, em eventos que ficariam conhecidos como “jornadas de junho”, portando reivindicações bastante difusas — da diminuição de tarifas do transporte público e gastos em eventos esportivos a críticas gerais à qualidade dos serviços públicos, à carga tributária e à corrupção do sistema político. Com o crescer das manifestações e sua repercussão pública, ficou claro que os reivindicantes de nenhum modo se resumiam à camada mais pobre da população, historicamente negligenciada pela estrutura estatal; os protestos eram mobilizados, principalmente, pela classe média de trabalhadores “privilegiados” (BASTOS, 2017; CAVALCANTE, 2015; SINGER, 2013).²²⁴

Conquanto esse fenômeno certamente não possa ser explicado por um único fator, é possível mais uma vez considerar o papel de mudanças distributivas. De fato, embora junto às conquistas sociais elencadas tenha sido observado aumento da renda entre todos os estratos, certos trabalhadores viram diminuir seus rendimentos *relativos*. De modo geral, um grupo intermediário viu sua renda, e padrões de consumo, aproximar-se de forma relativamente abrupta daquela detida por trabalhadores da metade mais pobre da distribuição; simultaneamente, também percebiam que o extremo topo se encontrava cada vez mais distante (em rendimentos e padrões de consumo).

Como conclui Bastos (2017), a redução da desigualdade, principalmente no governo Lula, “parece ter se concentrado na redistribuição da renda entre trabalhadores pobres, de um lado, e camadas médias e pequenos empresários, de outro”, enquanto o extremo topo detinha parcela cada vez maior da renda nacional (BASTOS, 2017, p. 34). O mesmo crescimento que beneficiaria a todos — como defendiam Langoni (1973a, 1973b) e o governo militar em décadas anteriores — trouxe rupturas profundas às posições sociais relativas no século XXI.

²²⁴ Pesquisas realizadas pelo Ibope e pelo Datafolha em 20 de junho, por exemplo, mostram que a maior parte dos manifestantes tinha curso superior completo ou em curso; pequena minoria ganhava até dois salários mínimos (IBOPE, 2013; CORRUPÇÃO, 2013; VEJA, 2013).

De fato, quando analisada a distribuição de rendimentos do trabalho entre 2000 e 2013 — desconsiderando, portanto, rendas do capital e o extremo topo —, observa-se substantiva redução da participação dos rendimentos dos 10% dos trabalhadores com os maiores salários (de 44% para 38%), enquanto houve aumento da participação dos rendimentos dos demais trabalhadores, sobretudo os 50% da base da distribuição (de 15% para 18,5%) (MORGAN, 2018).²²⁵ Também significativas foram as mudanças nos retornos salariais à educação: de meados da década de 1990 a 2013, os retornos ao ensino superior (em relação a pessoas sem qualificação) caíram pela metade (de cerca de 700% para 350%), a maior redução observada na série histórica calculada por Souza (2016).²²⁶

Sem sugerir que as “jornadas de junho” se resumam a essas mudanças, elas dificilmente podem ser desconsideradas.²²⁷ O significativo aumento do salário mínimo real, a mínima taxa de desemprego e a robusta formalização do mercado de trabalho, ainda observados naquele ano, tiveram grandes efeitos sobre os rendimentos que teriam de ser desembolsados para a contratação dos serviços de ocupações “subalternas”.

A partir de dados sobre a cidade de São Paulo, Cavalcante (2015) conclui que

serviços “essenciais” para a alta classe média — como babá, caseiro, faxineira, lavadeira, passadeira, motorista particular, auxiliar de enfermagem, empregada doméstica e outros de serviços eventuais de construção e reparo, como pintores e marceneiros — tiveram seus preços elevados em patamares muito superiores aos da inflação no período de 2008 a 2013 (CAVALCANTE, 2015, p. 13).²²⁸

Simultaneamente, e por outro ângulo, o grande aumento da oferta de vagas para o ensino superior em instituições públicas (acompanhado por políticas de cotas para estudantes mais pobres e por programas de financiamento para universidades privadas) estremeceu, prática e

²²⁵ Trata-se da distribuição da renda primária, calculada a partir da PNAD com correções realizadas pelo autor a partir de dados tributários e das contas nacionais. Quando observados apenas trabalhadores formais, as mudanças são ainda mais expressivas (MORGAN, 2018).

²²⁶ A projeção de Souza (2016) é calculada a partir de dados da PNAD, considerando indivíduos entre 16 e 64 anos, moradores das regiões cobertas pela pesquisa desde 1976.

²²⁷ Outros trabalhos também associam as manifestações de 2013 à compressão da classe média, simbolicamente entendida (e.g. BASTOS, 2017; CARVALHO, 2019; CAVALCANTE, 2015, 2018; COSTA, 2018; MORGAN, 2017; POCHMANN, 2016). Parte desses trabalhos atribui o mesmo fenômeno às manifestações pró-impeachment de 2015 e 2016, que culminaram na deposição da presidente Dilma Rousseff. Aqui nos atemos às manifestações de 2013, pois os novos elementos que passaram a estar em jogo nos anos seguintes — uma das piores recessões da história do país e um processo eleitoral marcado por agressiva polarização — certamente complicam o isolamento do fenômeno que nos interessa especialmente: a resistência de grupos sociais a aproximações distributivas. É presumível, contudo, que essa resistência tenha continuado a cumprir papel; o recorte de 2013 parece ser apenas mais preciso.

²²⁸ O autor observa, com dados do Datafolha (2013), que enquanto a inflação (índice IPC-Fipe) foi de 31% naquele período, “a variação dos preços de todos os serviços indicados ficou acima dos 50%: babá (102%), caseiro em São Paulo (89%), caseiro no interior/litoral (80%), faxineira/lavadeira/passadeira (66%), motorista particular (61%) [...]” (CAVALCANTE, 2015, p. 13).

simbolicamente, as distinções sociais conferidas por esses títulos. O número de concluintes de cursos de graduação triplicou entre 1999 (325 mil) e 2012 (mais de um milhão) (INEP, 2001, 2015). Com essa expansão, observou-se grande aumento da “disputa por vagas por empregos típicos de classe média”, segundo Bastos (2017, p. 34).

Exemplo expoente dessa ruptura é mais uma vez oferecido pelo emprego doméstico. Junto ao aumento do salário mínimo, inéditas regulamentações dessa ocupação tornaram a aquisição de seus serviços abruptamente mais distantes da classe de trabalhadores “privilegiados”. Com efeito, o percentual de mulheres que dedicavam suas vidas a essas funções, quase uma em cada cinco na década de 1990, como vimos, diminuiu significativamente na primeira década do século XXI, período em que aumentaram seus rendimentos médios e vínculos formais de trabalho (IPEA; ONU, 2018; SABOIA et al., 2018).²²⁹

Embora possam parecer anedóticas, é necessário sublinhar a profundidade dessas mudanças. Talvez o leitor de outro país, onde essa ocupação é muito menos frequente, tenha dificuldade para imaginar como é crescer gozando da comodidade de que um empregado cozinhe, limpe os banheiros, arrume a casa, lave, estenda e passe as roupas, por exemplo, e de súbito ter de realizar por si mesmo esses serviços — sem qualquer explicação, advertência ou anúncio prévio, mas apenas porque seus rendimentos não mais permitem contratar outra pessoa para realizá-los. A despeito de seus esforços, sente o trabalhador afastado da posição social que detinha, sua vida passou a contar com não desprezíveis novos infortúnios. A desconfortabilidade dessa nova realidade é bastante presumível.²³⁰

Dessas dimensões bastante concretas do cotidiano não se separam as simbólicas. Se no caso da década de 1990 descrito por O’Dougherty (1998) esses trabalhadores afligiram-se por seus rendimentos e padrões de consumo, diminuídos, se aproximarem daqueles detidos por trabalhadores mais pobres, no início do século XXI a mesma aproximação — e apreensão — é observada com o aumento das rendas relativas dos últimos. Os diferenciais salariais foram combatidos junto com as posições sociais que eles asseguravam.

²²⁹ Entre 2004 e 2014 os rendimentos médios reais dos trabalhadores em serviços domésticos aumentaram 70%, a maior variação entre os 12 segmentos econômicos considerados por Saboia et al. (2018). No mesmo período, também houve aumento da formalização (26% para 32%) e das contribuições à Previdência (28% a 42%) (SABOIA et al., 2018). O percentual de trabalhadoras domésticas entre mulheres ocupadas passou de cerca de 18% em meados da década de 1990 para 14% em 2013, período em que a proporção dessas trabalhadoras que residem nos domicílios onde trabalham diminuiu substancialmente (de 12% para 2%) (IPEA; ONU, 2018).

²³⁰ Dissabor semelhante também enfrentam aqueles que têm de deixar subitamente de contar com a babá que diariamente limpa, alimenta e vigia as crianças; com um porteiro sempre ao interfone para receber recados, comunicar entradas, garantir sensação de segurança e resolver pequenos problemas de manutenção; com visitas frequentes a serviços de manicure, e assim por diante.

“A reação conservadora da classe média”, constata Cavalcante (2015), “se efetiva em meio a mudanças materiais e objetivas importantes, mas o teor e intensidade da revolta explicam-se em maior medida em razão de uma afronta a ideologias que fornecem a justificação de mundo da classe média” — meritocráticas, como veremos (CAVALCANTE, 2015, p. 16). Costa (2018) bem observa que essa classe média também viu aumento de sua renda e riqueza entre 2003 e 2013. Sua vigorosa insatisfação, segundo o autor, decorre de “perdas de posição em contextos hierárquicos” e da descaracterização dos grupos que lhe garantiam “estratégias de encerramento social” (COSTA, 2018, p. 520).

Em síntese, o que evidenciam os casos abordados é que convenções sobre diferenciais salariais, que demarcam posições sociais relativas, são ativamente resguardadas.²³¹ Há certamente mais que a distribuição de características individuais na história da manutenção da dispersão salarial brasileira.

Os argumentos mobilizados até aqui permitem inferir importante conclusão preliminar a respeito da manutenção da dispersão salarial. A ampla existência de ocupações e relações de “subalternidade” no mercado de trabalho brasileiro não deve ser explicada apenas por suas baixas remunerações, que permitem a trabalhadores “privilegiados” contratarem esses serviços; essas remunerações também derivam da necessidade de manutenção dessas ocupações e da diferenciação social que elas asseguram. Em outros termos, propomos raciocínio inverso (ainda que complementar) ao entendimento neoclássico: não é somente a elevada dispersão salarial que permite a existência dessas ocupações e serviços, mas também a sua função simbólica como demarcador de *status* ou posição social. A vigência dessas ocupações é certamente consequência, mas também causa da elevada dispersão salarial brasileira.

4.2.3 A relação entre convenções sociais e configurações institucionais formais

Um último comentário a respeito da manutenção da dispersão salarial explicada pela resistência a mudanças em posições sociais relativas envolve a indissociabilidade, sublinhada em outros momentos desta tese, entre convenções sociais que regem o mercado de trabalho e as instituições formais que as acompanham (seções 1.2.5 e 3.3).

²³¹ Os dois exemplos explorados vão ao encontro de proposições comuns em estudos sociológicos e antropológicos, como observado. Ainda na década de 1970, Da Matta ([1979]1997), por exemplo, observava a “enorme preocupação com a posição social e uma tremenda consciência de todas as regras (e recursos) relativas à manutenção, perda ou ameaça dessa posição” na sociedade brasileira (DA MATTA, [1979]1997, p. 188).

Essa relação é bem ilustrada pelo caso da preservação de ocupações e relações de “subalternidade”. Observamos que em 2013 o emprego doméstico foi finalmente regulamentado. Essa regulamentação pode ter sido responsável, entre outros pontos, por reduzir significativamente o número de empregadas domésticas residentes — herança ignóbil do século XIX, no Brasil comum por todo o século XX.²³²

Antes da aprovação da Emenda Constitucional (EC) 72/2013, os trabalhadores domésticos eram excluídos da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) que regia as demais ocupações. Como observava Melo (1998) ainda no século XX, “o caráter especial com que a sociedade encara [essas trabalhadoras] fica explícito pela utilização de uma legislação especial para regulamentar suas funções” (MELO, 1998, p. 2). Apenas no século XXI foram estendidos a essa ocupação no texto constitucional direitos básicos como jornada de trabalho de oito horas diárias e 44 horas semanais; pagamento de horas extras; adicional noturno; obrigatoriedade do recolhimento do FGTS por parte do empregador; e o seguro-desemprego — já conferidos aos demais trabalhadores pela Constituição de 1988 (BRASIL, 2020).²³³

A mesma Constituição notadamente progressista na promessa de garantia de direitos sociais e trabalhistas, esquivou-se de contemplar esses trabalhadores, tamanha sua naturalização como peça residencial alheia a regulamentações impostas ao mercado.²³⁴ Embora houvesse parlamentares que se opusessem à medida na Assembleia Nacional Constituinte (ANC)²³⁵, muitos pareciam crer que a Carta Magna trazia avanços significativos a esse respeito. A constituinte Cristina Tavares (PSDB/PE), por exemplo, ainda que reivindicasse a inclusão do direito à licença-maternidade, declarou:

Sr. Presidente, Sras. e Srs. Constituintes, queria enfatizar o grande ganho que tiveram os empregados domésticos, fruto da sua luta e organização. Todos nós temos empregados domésticos em nossas casas. A partir deste momento, nessa nova Constituição, através do louvável art. 7º [...] o empregado doméstico começa a ser uma categoria de empregados, não mais de escravos ou de “lava penicos”, como se costumava chamá-los (ANC, 1987b, p. 494).

²³² Costa et al. (2016) concluem que a regulamentação causou, entre empregadas domésticas mensalistas, aumento da formalização e redução da jornada de trabalho, sem mudanças sobre salários. O estudo não encontra efeitos da regulamentação sobre empregadas diaristas, mas observa que pode ter contribuído para o movimento de substituição das empregadas mensalistas pelas primeiras.

²³³ O art. 7º da Constituição de 1988, após apresentar seus 34 incisos sobre os “direitos dos trabalhadores urbanos e rurais”, conta com um parágrafo único observando que “à categoria dos trabalhadores domésticos” seriam assegurados apenas alguns desses direitos (BRASIL, 2020).

²³⁴ Como observa Brites (2013), “mesmo que no Brasil tenhamos avançado na mudança do texto da Carta Magna com uma das legislações mais progressistas do mundo [...], alguns módulos [referindo-se ao trabalho doméstico] permanecem blindados à mudança social” (BRITES, 2013, p. 437).

²³⁵ “Sei que a questão da doméstica dançou, porque realmente a doméstica neste país é uma escrava; ela não tem direito a dormir, não tem direito a sair, não tem direito a nada”, afirmou Abigail Feitosa (PMDB/BA), por exemplo, em resposta às rejeições das tentativas de incluir a categoria ao grupo dos demais trabalhadores (ANC, 1987a, p. 777).

De fato, a questão das empregadas domésticas foi abordada em outros momentos da Constituinte. Propôs-se — inicialmente como um “direito fiscal” da pessoa física e, mais tarde, sob o argumento de “proteção e incentivo a favor do empregado doméstico” — que as despesas do empregador de trabalhadores domésticos pudessem ser dedutíveis do imposto renda. A proposta foi recebida com críticas. José Genoíno (PT/SP) alegou que ela colocava “a empregada doméstica como pessoa de segunda categoria”, e José Serra (PMDB/SP) atentou para o fato de que a medida era “extremamente regressiva”, pois as famílias que podem ter empregados domésticos são precisamente as de mais alta renda. O então deputado lembrou que os abatimentos deveriam estar “relacionados com despesas essenciais, ou absolutamente recomendáveis, como educação e saúde”. Para Serra, não havia “sentido em procurar dar estímulo tributário para aumentar a utilização de trabalhadores domésticos” (ANC, 1987b, p. 496).

Embora a emenda tenha afinal sido retirada, foi exatamente o que aconteceu em 2006: aprovou-se a possibilidade de deduzir do imposto de renda da pessoa física a “contribuição patronal paga à Previdência Social pelo empregador doméstico”, justamente quando aumentavam os custos relativos desses serviços, sob o argumento de promoção de sua formalização (Leis 9250/1995 e 11324/2006).²³⁶

Assim, o serviço doméstico é tratado pela legislação de modo similar àquele apontado por etnografias da classe média: como uma “despesa essencial”, a exemplo da saúde e da educação. Em suma, a ampla presença dessa e de outras ocupações subalternas no mercado de trabalho brasileiro parece constituir mais que disfunção transitória das forças de mercado; sua necessidade socialmente convencionada não se observa apenas em práticas e discursos, mas é atestada mesmo pela legislação do país.²³⁷

²³⁶ A lei inicialmente valeria até 2012, mas tem sido sucessivamente renovada via medidas provisórias. Estudo sobre os anos iniciais de seu emprego conclui que a medida não teve efeitos sobre a formalização do trabalho doméstico (THEODORO; SCORZAFAVE, 2011).

²³⁷ É difícil afirmar em que medida o choque distributivo do século XXI e a nova regulamentação podem ter transformado o lugar desses trabalhadores na sociedade brasileira. Embora essas mudanças parecessem estar em pleno curso, nos últimos anos tem sido observada significativa inflexão. Ainda que tenham perdido caráter mensalista e residente, dificultado pela EC 72/2013, o número de trabalhadores domésticos tem aumentado continuamente desde 2014 (ELIAS, 2019). É notável que mesmo em cenário de profunda recessão econômica, em momento de presumíveis privações do consumo de bens e serviços, empregadas domésticas tenham voltado a ser contratadas. É claro que esse movimento indica que as condições econômicas do país obrigaram essas trabalhadoras a voltar a oferecer esses serviços, mas também indica que a classe de trabalhadores “privilegiados”, embora tenha assistido à transformação de velhas formas de subalternidade, continua resistente à possibilidade de limpar o próprio banheiro.

O caso da empregada doméstica não é único. Sem entrar no mérito das motivações dessas medidas, ocupações extintas ou escassamente encontradas em outros países são no Brasil amparadas institucionalmente. Todos os postos de gasolina do país são, por lei, obrigados a oferecer os serviços de frentistas (Lei 9.956/2000). No Rio de Janeiro, a presença de ascensoristas em edifícios comerciais não era apenas corriqueira, como observado, mas uma imposição legal até 2018 (LONDOÑO, 2018).²³⁸ Tentativas de extinção da função de cobrador de ônibus, já arcaica em outras partes, tem encontrado resistência judicial, com o apoio da população de todos os estratos, como informam veículos de imprensa municipais (e.g. ALEIXO, 2019; DOCUMENTO, 2019; MPT, 2016).

De modo mais abrangente, a atuação do Estado tem grande importância na determinação da desigualdade salarial; além da dispersão dos rendimentos dos funcionários públicos, essa atuação tem influência poderosa sobre as distâncias das remunerações do mercado. É o Estado que atribui tanto o salário mínimo estatutário, que influencia remunerações seguintes, como o teto remuneratório do funcionalismo público; é dele a deliberação de que o salário mínimo seja quase 40 vezes menor que esse teto no Brasil — se podem ser disputadas razões econômicas para a determinação do primeiro, parece evidente que as atribuições do segundo são principalmente políticas, e fundamentalmente relativas.

A manutenção de diferenciais salariais, e das relações que os sustentam, está associada a configurações institucionais formais de variados modos.²³⁹ Como já discutido, o sistema tributário no Brasil nunca foi responsável, como em outros países, por conduzir mudanças distributivas ou preservá-las. Pelo contrário, a tributação regressiva brasileira contribui para o aumento ou manutenção da desigualdade salarial. Esse mesmo sistema tributário estimula a contratação de serviços de saúde e educação privados via dedução desses encargos no imposto de renda. De fato, também vimos que a aquisição desses serviços por trabalhadores “privilegiados” e seus filhos é essencial para a construção da identidade da classe média, de modo que o salário que consideram “justo” já leva em consideração, por assim dizer, esses dispêndios — uma força adicional para o distanciamento das ocupações com remunerações

²³⁸ *The New York Times* dedica todo um artigo sobre ao caráter pitoresco da preservação dessa ocupação no Brasil. Deve-se observar que a lei foi revogada em 2018 não em função de qualquer reconhecimento de seu anacronismo, mas apenas porque “o requisito impunha encargos não razoáveis aos proprietários de edifícios” (LONDOÑO, 2018, tradução nossa).

²³⁹ A atuação do Estado passa por diversos outros caminhos — a relação com os sindicatos, a questão do acesso e da qualidade da educação pública e regulamentações trabalhistas, por exemplo — sublinhados pelos trabalhos mencionados no Capítulo 1 que apontam a importância de configurações institucionais formais sobre a determinação de salários.

mais baixas, cujos trabalhadores, no entendimento dos primeiros, são os beneficiários naturais dos serviços públicos gratuitos.

Convenções sociais responsáveis por preservar distâncias salariais relativas parecem se encontrar profundamente assentadas. Seus reflexos são observados não apenas em práticas e discursos, mas também na forma pela qual o Estado brasileiro maneja seu papel distributivo.

4.3 A JUSTIFICAÇÃO

Em quadro sinóptico do argumento mobilizado até aqui, são observados dois grupos de trabalhadores, o “privilegiado” e o “subalterno”, e a manutenção do estado das coisas assegurada pelo primeiro — naturalmente avesso a mudanças e possuidor das ferramentas adequadas para impedi-las. Na ausência de uma grande ruptura da ordem social, os ocupantes do lado mais alto da gangorra tendem a contar com os meios apropriados para nele permanecer.

Embora essa proposição certamente tome parte entre os fatores sociais que explicam a manutenção da desigualdade salarial, ela é acompanhada por outros mecanismos, menos tangíveis. A dicotomia sugerida não é preservada apenas pela resistência ativa dos incumbentes das posições que dela se beneficiam; a desigualdade também se assenta em conjuntos de ideias que a legitimam.

4.3.1 O mérito

“Cada sociedade humana deve justificar suas desigualdades”; de outro modo, todo o edifício social colapsaria: é a conclusão a que chega Piketty (2019, p. 24, tradução nossa) em nova obra que discute as dimensões simbólicas dos achados de seu livro anterior, o mais robusto e influente estudo recente sobre as trajetórias da desigualdade (PIKETTY, 2014). Também constatam Amis et al. (2017) que as divisões sociais são consolidadas pelas narrativas triunfantes: “A desigualdade não é mantida pela força bruta, mas requer legitimação contínua por meio de um sistema interrelacionado de discursos que justificam coletivamente uma ordem social específica” (AMIS et al., 2017, p. 29, tradução nossa). Como esses autores, argumentamos que diferenciais salariais persistem também porque são ancorados pela crença de que eles são justos.

Mesmo antes da instituição das democracias modernas, quando sociedades com frequência se sujeitavam ao império do arbítrio, as distâncias sociais sempre foram socialmente legitimadas. Se antes essa legitimação era dada pela tradição, pela religião ou pelo tempo, no século XX ela passou a depender de uma justificativa moral específica: o mérito individual. Com a profusão da igualdade de direitos, sociais e políticos, promovida por novos Estados sociais democráticos, as distâncias salariais que persistiram após a Grande Compressão teriam de ser legitimadas por novos argumentos. A perspectiva meritocrática que então se consolidaria é bem resumida por Piketty (2014):

Nossas sociedades democráticas se apoiam em uma visão meritocrática do mundo, ou ao menos numa esperança meritocrática — a crença numa sociedade na qual as desigualdades seriam mais fundadas no mérito e no trabalho do que na filiação e na renda. Essa crença e essa esperança desempenham um papel central na sociedade moderna, por uma razão simples: na democracia, a igualdade proclamada dos direitos do cidadão contrasta de maneira singular com a desigualdade bastante real das condições de vida, e, para escapar dessa contradição, é vital fazer com que as desigualdades sociais resultem de princípios racionais e universais, e não de contingências arbitrárias. As desigualdades devem, assim, ser justas e úteis a todos [...], ao menos na ordem do discurso, e tanto quanto possível na realidade (PIKETTY, 2014, p. 411).

O ideal meritocrático de que as recompensas sociais e econômicas devem corresponder às realizações individuais ao invés da herança e criação, explica Markovits (2019), guarda a imagem de sua época. “A aristocracia teve seus dias, e a meritocracia é agora um princípio básico da religião civil em todas as sociedades avançadas”. A meritocracia promete promover igualdade e oportunidade “abrindo uma elite anteriormente hereditária para pessoas de fora, armadas com nada além de seus próprios talentos e ambições”; ela promete, ainda, conciliar a vantagem privada e o interesse público, insistindo na ideia de que os rendimentos e o *status* devem ser conquistados por meio de esforços e realizações. “Juntos, esses ideais aspiram a unir toda a sociedade em torno de uma visão compartilhada de trabalho duro, habilidade e recompensa merecida” (MARKOVITS, 2019, p. 9, tradução nossa).

O percurso do entendimento econômico hegemônico da desigualdade discutido no Capítulo 1, que também floresceu no século XX, é tanto resultado como propulsor da ascensão dessa perspectiva. Como observa Stiglitz (2013), as pessoas que se encontram nos estratos do topo frequentemente justificam sua posição ancorando-se na doutrina econômica da teoria da produtividade marginal; em termos gerais, “a noção de que os mais bem remunerados deram uma contribuição maior à sociedade” (STIGLITZ, 2013, p. 103, tradução nossa). Toda a teoria do capital humano nasce e se desenvolve sob a premissa de que os rendimentos correspondem à relação entre as qualificações dos indivíduos e suas capacidades e decisões (seção 2.1.1).

Para muito além do pensamento econômico acadêmico, o novo sistema de legitimação leva os trabalhadores a crer que as posições que ocupam dependem única ou principalmente de seus próprios esforços. O “*self-made man*”, que nesse sistema naturalmente ocupa posições deliberantes, assenta essa percepção nos cargos distribuídos por e a partir dele, e nele se espelham as ambições daqueles que esperam um dia alcançá-lo.

Se a ascensão da legitimação meritocrática certamente não é obra do acaso, ela tampouco parece ser mero constructo das classes dominantes (ao menos originalmente). Como observado, essa ascensão é contígua à equalização da renda, de direitos e de oportunidades, enormemente expandida em países desenvolvidos no século XX (ao menos relativamente). Não era incorreto concluir que, em relação ao século XIX, aquelas sociedades tornaram-se muito mais justas; em alguma medida, os rendimentos de fato passaram a depender também das realizações individuais.

Ocorre que, mesmo em países onde grandes transformações foram observadas, o ideal meritocrático passou a ser frequentemente utilizado para a manutenção da ordem das coisas: para assegurar às pessoas mais bem colocadas — de maneira não impositiva, mas presumidamente legítima — os lugares por elas detidos e as distâncias entre esses lugares e os demais. Para tanto, abrangentes premissas tinham de ser admitidas. Teria de se julgar factível, explica Piketty (2019), que a desigualdade moderna decorre de um “processo livremente escolhido, no qual todos têm as mesmas chances de acessar o mercado e a propriedade e em que todos espontaneamente se beneficiam das acumulações dos mais ricos, que também são os mais empreendedores, os mais merecedores e os mais úteis”. O problema, conclui o autor, é que essa grande narrativa meritocrática, que se fortaleceu após a queda do comunismo soviético, parece cada vez mais frágil (PIKETTY, 2019, p. 24, tradução nossa). Se em boa parte do século XX, com redução ou estabilidade das desigualdades, os problemas dessas premissas foram relativamente ignorados em modelos do *mainstream* econômico, com o aumento da desigualdade nos Estados Unidos e outros países desenvolvidos esses problemas tornaram-se cada vez mais flagrantes.

Nesses países, passou a ser desconfortavelmente evidente que as remunerações crescentemente imólicas de CEOs e executivos não podiam ser explicadas por suas qualificações ou produtividades diferenciadas. Sobre os Estados Unidos, Stiglitz (2013) observa que “exige credulidade pensar que nos últimos anos CEOs como grupo tenham aumentado tanto sua produtividade, em relação ao trabalhador médio, a ponto de que um salário 200 vezes superior possa ser justificado” (STIGLITZ, 2013, p. 48, tradução nossa). Novos trabalhos sobre a desigualdade — como há muito já sugeriam as teorias credencialista e de

sinalização e filtragem (seção 1.2.3) — exclamam que os braços do sistema educacional do qual se utilizam as elites não cumprem o papel de distribuir oportunidades segundo esforços, mas garantem vistos de prestígio a determinados grupos, que legitimam o distanciamento de suas remunerações (ATKINSON, 2015; MARKOVITS, 2019; MILANOVIC, 2016; PIKETTY, 2014; STIGLITZ, 2013).

Como constata Piketty (2017), “os discursos hipermeritocráticos frequentemente parecem mais com um dispositivo para os vencedores justificarem sua posição que uma descrição objetiva da realidade” (PIKETTY, 2017, p. 517, tradução nossa). Markovits (2019) conclui, com algum exagero, que a meritocracia “se tornou o que ela foi criada para combater: um mecanismo de concentração e transmissão dinástica de riqueza e privilégio entre gerações” (MARKOVITS, 2019, p. 10, tradução nossa).

4.3.2 Meritocracia à brasileira

Se críticas à legitimação meritocrática são pertinentes no contexto de países desenvolvidos, é difícil exagerar sua importância quando nos voltamos ao caso brasileiro. Embora os ideais meritocráticos sejam fundamentalmente os mesmos, no Brasil eles parecem se apoiar em alicerces muito mais frágeis.

Naqueles países, o principal problema da perspectiva meritocrática apontado pela literatura envolve um grupo particular de trabalhadores (executivos e CEOs) cujas remunerações destoam cada vez mais do restante da estrutura salarial — que se mantém relativamente homogênea desde meados do século XX. No Brasil, ainda que distanciamento semelhante seja observado, o problema é muito maior: a distribuição de oportunidades mínimas nunca foi garantida; um grupo muito privilegiado de pessoas é aquele que ascende à educação superior. O abismo da “desigualdade extrema”, referida ao extremo topo em trabalhos sobre outros países (e.g. MARKOVITS, 2019; PIKETTY, 2019), é observado no Brasil muito antes que se precise chegar a esses estratos.

A sociedade brasileira acolheu a justificativa ocidental moderna para explicar diferenciais salariais embora sua desigualdade, como observado, continue similar àquela detida pelas sociedades servis do século XIX. Em outros termos, acatou a explicação meritocrática sem que tenha ocorrido a transformação profunda da estratificação social que em outras sociedades a embasa. Essa adesão é em alguma medida compreensível: foram no Brasil observadas, como em outras nações ocidentais, transformações culturais, políticas e

econômicas contíguas à ascensão dos ideais meritocráticos. O que não foi observado é o Grande Nivelamento que deu certo sentido a essa ascensão em outras partes

Isso não torna a adesão menos obtusa; ideais meritocráticos foram diretamente transplantados no Brasil, terra de imobilidade social extrema (seção 2.2) — onde até o fim da década de 1990 o percentual de analfabetos (13%) era muito maior que o de pessoas com ensino superior (7%); onde, ainda hoje, metade da população não tem sequer o ensino médio completo, e mais de um terço vive em domicílios sem coleta de esgoto (IBGE, 2001; 2019b; INEP, 2003).²⁴⁰ Embora restrições como essas dificultem, à luz de sua origem em outros países, a consideração a ideais meritocráticos, elas não impediram que a teoria do capital humano fosse massivamente importada e reproduzida como explicação para os diferenciais salariais no Brasil, entre acadêmicos e gestores públicos — ainda que essa inadequação não tenha deixado de ser, como vimos, enfaticamente sublinhada).

Como observado, à parte as evidências sobre a desigualdade de oportunidades e a imobilidade social brasileira, é difícil atestar empiricamente, via equações mincerianas, que os rendimentos não refletem méritos individuais. Bourguignon et al. (2005c), contudo, desenvolveram método de decomposição para medir que parcela da desigualdade brasileira é explicada por um componente de “oportunidades desiguais” (circunstâncias que estão além do controle dos indivíduos). Com os dados de que dispunham, os autores concluem que ao menos um quinto da desigualdade não pode ser explicada por esforços individuais, mas sim pela educação dos pais e outras três variáveis de oportunidades utilizadas no modelo (ocupação dos pais, raça e região de nascimento). Eles concluem que esse percentual deve ser muito maior, pois pode haver inúmeras outras variáveis responsáveis pela desigualdade de oportunidades (além das quatro utilizadas) para as quais simplesmente não há dados que permitem incorporá-las às equações. De fato, os autores observam que muitas delas devem estar presentes no enorme componente residual encontrado, “maior que a desigualdade da maioria dos países da OCDE” (BOURGUIGNON et al., 2005c, p. 26, tradução nossa). Como argumentamos no Capítulo 3, nesse componente inobservado, frequentemente ignorado por abordagens neoclássicas, encontram-se efeitos de convenções sociais sobre a determinação de salários.

O ponto chave à discussão que a este capítulo concerne é que, além de pautar entendimentos econômicos acadêmicos, ideais meritocráticos estão amplamente disseminados entre a população brasileira, cristalizando-se na compreensão da hierarquia salarial.

²⁴⁰ Taxa de analfabetismo calculada entre pessoas com 15 anos ou mais (IBGE, 2001); ensino superior completo entre pessoas de 25 e 64 anos (INEP, 2003).

Pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha a pedido da Oxfam Brasil mostra que parte minoritária da população brasileira (41%) discorda inteiramente da ideia que “uma criança de família pobre que consegue estudar tem a mesma chance de ter uma vida bem-sucedida que uma criança nascida em uma família rica”. A enquete mostra ainda que a maior parte das pessoas (51%) não é completamente contrária à ideia que “uma pessoa de família pobre e que trabalha muito tem a mesma chance de ter uma vida bem-sucedida que uma pessoa nascida rica e que também trabalha muito” (OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA, 2017).

Os entrevistados também tiveram de responder, em uma escala de 1 a 5, a medida em que determinados fatores contribuiriam para a desigualdade. Mais da metade dos respondentes (52%) atribuiu valor máximo (5) ao “esforço de cada um para obter sua renda”. Se também considerados aqueles que escolheram o valor seguinte (4), quase 70% concordaram com a afirmação. Também revelador é o resultado de pergunta aberta sobre as “causas da desigualdade de renda”: enquanto a principal resposta, apontada por mais de 20% dos entrevistados, envolve a “falta de emprego/desemprego”, menos de 5% se referiram a questões relacionadas à “falta de oportunidades” ou a “baixos salários” — até causas associadas à “falta de saúde” foram mais mencionadas (OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA, 2017).²⁴¹

Em outro exemplo, pesquisa realizada durante as manifestações de 2015, de difusas reivindicações contra o governo federal e o sistema político, mostra que 70% dos entrevistados concordavam com a afirmação de que alguns privilégios eram justos para aqueles que estudaram e se esforçaram mais (ORTELLADO et al., 2015). Nesse caso, pareceria evidente que os manifestantes, majoritariamente mais afluentes e escolarizados, portassem discursos que legitimassem a manutenção de suas posições privilegiadas. A questão que deve ficar clara, contudo, é que essas percepções não estão circunscritas a eles.

Não se trata de entendimento compartilhado apenas por aqueles que precisam legitimar os lugares que ocupam. Difundida por todos os estratos, a meritocracia, como ideologia da primazia do mérito e dos esforços individuais, envolve naturalmente os entendimentos dos

²⁴¹ Nota-se que os contratantes da pesquisa (ONG voltada à diminuição das desigualdades) interpretam alguns resultados de modo diferente. Por exemplo, tratam como resultado positivo (contrário ao ideal meritocrático) que 47% das pessoas sejam contrárias à afirmação sobre as mesmas chances do trabalhador de família pobre. Essas leituras parecem ter claro caráter propositivo. Logo após a apresentação dos resultados, são elencadas medidas defendidas pela organização, as quais, alegam, reafirmam “valores que permeiam as atitudes de brasileiras e brasileiros” (OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA, 2017). A mesma pesquisa, realizada dois anos depois, apresenta resultados semelhantes, com aumento da tendência meritocrática. Nesse caso, contudo, a organização contratante parece adotar interpretação diferente, reconhecendo que “grande parcela da população ainda não percebe que a mobilidade social depende de uma combinação de políticas e fatores sociais, econômicos e territoriais que vão além do esforço individual” (OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA, 2019, p. 18).

apaniguados da estratificação, mas também as percepções daqueles que se encontram distantes de qualquer privilégio.

Entrevistas em profundidade com moradores da periferia de São Paulo revelam a difusão da percepção de que a ascensão social depende do trabalho e do esforço; encontra-se disseminada a ideia de que “a ascensão social está relacionada à coragem, ousadia e disciplina e é tratada como um resultado individual derivado da força de vontade” (FUNDAÇÃO PERSEU ABRAMO, 2017, p. 65).²⁴² Com efeito, na pesquisa do Instituto Datafolha já mencionada, as respostas pró-meritocracia estão mais presentes entre os mais pobres: enquanto eles apontam o desemprego como principal causa da desigualdade, por exemplo, os mais ricos a atribuem à falta de investimento público em educação. A “falta de oportunidades”, que não encabeça a lista de nenhum dos grupos, é menos mencionada pelos mais pobres que pelos mais ricos, assim como a desaprovação às afirmações pró-mérito apresentadas (BARBON, 2017; OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA, 2017).

De fato, a difusão de percepções meritocráticas por todos os estratos parece evidente, ao menos na sociologia. Sobre essa questão, talvez os trabalhos mais expoentes tenham sido realizados por Bourdieu. Em uma palavra, o sociólogo francês evidencia a importância da disseminação de “discursos dominantes”, naturalizados por toda sociedade, e seus efeitos sobre as aspirações sociais dos mais pobres (BOURDIEU, 1987, 1996, 2007; BOURDIEU; PASSERON, 1990, 2009).²⁴³ Na economia, onde essas ideias tradicionalmente encontram maior resistência, a ideia de que crenças e narrativas influenciam a manutenção da desigualdade, cruzando todos os estratos sociais, tem sido crescentemente reconhecida (e.g. ATKINSON; BOURGUIGNON, 2000; PIKETTY, 2000).²⁴⁴

Essa disposição faz com que ideais meritocráticos no Brasil assumam contornos perversos. Esses ideais não apenas explicariam por que há pessoas ricas, mas também

²⁴² Foram realizadas 63 entrevistas em profundidade em bairros periféricos e favelas da cidade de São Paulo. Cerca de 30% dos entrevistados eram beneficiários ou ex-beneficiários de programas sociais. Deve-se observar que a Fundação Perseu Abramo é vinculada ao Partido dos Trabalhadores e que a pesquisa foi realizada com o admitido intuito de subsidiar a atuação política.

²⁴³ Para trabalhos mais recentes, ver McCoy e Major (2007) e Mijs (2019). Outros estudos na sociologia que tratam das percepções dos trabalhadores notam que o entendimento da estratificação é mais complexo que a oposição individualista (meritocrática) vs. estrutural (consciência de classe). Lamont (2000), por exemplo, sugere que as posições dos trabalhadores sobre o tema frequentemente são pautadas por percepções culturais que não se enquadram nesses polos.

²⁴⁴ Muito antes da publicação de *O Capital no Século XXI* (2014), Piketty (1995) já sublinhava “a importância de sistemas de crenças para a geração e dinâmicas da desigualdade” (PIKETTY, 1995, p. 577, tradução nossa). Em importante revisão de trabalhos sobre a persistência da desigualdade, o autor aponta limitações de teorias econômicas ortodoxas, recomendando integração com perspectivas sociológicas (PIKETTY, 2000). Mais tarde, a importância de ideais meritocráticos para manutenção da desigualdade seria enfaticamente sublinhada em seus trabalhos posteriores, como vimos (PIKETTY, 2014, 2017, 2019).

convencem aquelas que são muito mais pobres sobre a adequação de sua posição. Enorme parcela da população, desprovida das oportunidades mais básicas, atribui a si mesma as razões pelas quais obtém remunerações tão inferiores às aquelas detidas por outros trabalhadores — aos quais muitas vezes encontra-se subordinada. Como conclui Piketty (2014), referindo-se principalmente ao caso norte-americano, “a sociedade meritocrática moderna [...] é muito mais dura para os perdedores, pois baseia a dominação sobre eles na justiça, na virtude e no mérito, e, portanto, na insuficiência de sua produtividade” (PIKETTY, 2014, p. 406).

4.3.3 Um mecanismo tácito de manutenção

Os efeitos da presença dessas percepções sobre a desigualdade são presumíveis. Um dos pontos apontados pela literatura é a existência de um paradoxo autoperpetuado: indivíduos em sociedades mais desiguais tendem a se preocupar menos com a desigualdade que aqueles que vivem em sociedades menos desiguais (e.g. BUCCA, 2016; DURU-BELLAT; TENRET, 2012; MACCHIA et al., 2019b; MIJS, 2019; SCHRÖDER, 2016).²⁴⁵

Em estudo recente, Mijs (2019) afirma que “o consentimento à desigualdade é explicado pela convicção crescente de que o sucesso econômico é reflexo de um processo meritocrático” — que envolve “talento, ambição e trabalho duro”. A partir de dados de 23 países, todos membros da OCDE, o autor mostra que o aumento da desigualdade

is legitimated by the popular belief that the income gap is meritocratically deserved: the more unequal a society, the more likely its citizens are to explain success in meritocratic terms, and the less important they deem nonmeritocratic factors such as a person’s family wealth and connections (MIJS, 2019, p. 1).

Mijs (2019) sugere que essa relação — de maior percepção meritocrática em função do aumento da desigualdade — é reforçada pela “incapacidade das pessoas de ver a extensão da desigualdade em sua sociedade”. Isso ocorreria porque, com o aumento da desigualdade, as

²⁴⁵ Para revisão de trabalhos a respeito do tema, ver Janmaat (2013). Deve-se notar que essa discussão não concerne à relação entre desigualdade (ou mobilidade social) e preferências redistributivas/intervenções do Estado, questão empírica e conceitualmente distinta que conta com ampla literatura (e.g. BÉNABOU; OK, 2001; HIRSCHMAN; ROTHCHILD, 1973; JAEGER, 2013; MELTZER; RICHARD, 1981; PIKETTY, 1995; SCHMIDT-CATRAN, 2016), mais escassa sobre a América Latina (e.g. GAVIRIA, 2007; MÉNDEZ; WALTENBERG, 2016, 2018; SILVA; FIGUEIREDO, 2013). Embora constituam tópico também importante para o entendimento da manutenção da desigualdade, preferências redistributivas não estão necessariamente relacionadas com as percepções meritocráticas discutidas. Como explica Mijs (2019), elas estão mais bem associadas “aos valores políticos, à confiança no governo e a outras atitudes e preferências políticas” (MIJS, 2019, p. 4, tradução nossa).

peessoas mais ricas e as mais pobres levariam vidas cada vez mais separadas; estariam crescentemente confinadas a bairros, escolas, hábitos e relacionamentos associados a sua posição social.

Housing segregation, school stratification and social homogamy mean that one's chances of getting to know someone from a different socioeconomic background, let alone developing an understanding of another person's privilege or plight, are slim. These then are the processes that produce the paradox we face, where citizens of some of the world's most unequal societies think of their country as the paragon of meritocracy (MIJS, 2019, p. 23).

Esse mecanismo, contudo, é sugerido de modo apenas hipotético. O autor admite que, com os dados de que dispõe, não é possível refutar direção causal inversa: de que, ao invés de a desigualdade estimular as crenças meritocráticas, serem essas crenças responsáveis por tornar as sociedades menos iguais — como sugerem outros autores (e.g. HEADEY, 1991; SCHRÖDER, 2016). Como as duas direções possivelmente se autorreforçam, talvez seja impossível desmembrar os pesos dos dois efeitos. Mais certa é a principal conclusão de Mijs (2019), suportada por seus achados empíricos: os “cidadãos de sociedades desiguais acreditam mais fortemente que fatores meritocráticos são a raiz da ascensão social, diminuindo a importância de forças estruturais, não-meritocráticas” (MIJS, 2019, p. 23, tradução nossa).

Em outro trabalho comparativo empírico recente, Macchia et al. (2019a, 2019b) sugerem explicação alternativa para o paradoxo. Após constatar, como outros trabalhos, a importância das posições salariais relativas, os autores verificam que em sociedades mais desiguais as pessoas nos estratos superiores estão mais satisfeitas, possivelmente porque essa busca constitui mais um objetivo de vida que em outras partes. O trabalho então conclui que em sociedades desiguais há incentivos maiores para distanciamentos remunerativos que em sociedades mais iguais, “simplesmente porque cada degrau da escada de renda paga mais em termos de felicidade”. Para os autores, “muito possivelmente esse incentivo maior leva as pessoas a ignorar ou racionalizar as consequências negativas da desigualdade de renda no nível coletivo”. Ademais, como resultado, indivíduos em sociedades mais desiguais não apenas se esforçariam mais para a ascensão relativa de sua renda, como passariam a crer “que as diferenças de renda são merecidas, tornando a desigualdade de renda muito mais aceitável, mesmo entre os que estão na base da hierarquia” (MACCHIA et al., 2019b, p. 1, tradução nossa).

Como observado, estudos econômicos sobre a persistência da desigualdade também passaram a considerar o papel de ideais meritocráticos, sobretudo sob influência das ideias de

Bourdieu. É a partir delas que Piketty (2000) propõe que abordagens voltadas à compreensão da permanência da desigualdade considerem fatores sociológicos. “Discursos dominantes” sobre as posições sociais seriam “internalizados” inclusive entre os mais pobres; a internalização desses discursos faria com que pessoas dos estratos inferiores fossem desencorajadas a tomar decisões ou fazer investimentos estranhos aos lugares sociais que ocupam. Em outros termos, afetariam as “ambições” e objetivos dos mais pobres, limitando sua mobilidade social (PIKETTY, 2000).²⁴⁶

Embora, em termos gerais, as ideias discutidas até aqui sejam certamente relevantes, é preciso notar que elas foram construídas em (e sobre) países desenvolvidos, cujas desigualdades (e sua manutenção) têm dimensões e características bastante diferentes. Deve-se ter em mente que, em países como o Brasil, ações que garantiriam mobilidade social não se encontram interditas apenas — embora também o sejam — pela prostração de “ambições”; essas ações são frequentemente impedidas também materialmente, por privações básicas (como deixam claro indicadores citados na seção anterior) muito menos presentes, atualmente, em países como a França.

O ponto que desejamos enfatizar, complementarmente, é que essas percepções atuam, de modo mais abrangente, para legitimar a hierarquia salarial e as distâncias relativas entre grupos sociais. Em outros termos, elas naturalizam as posições ocupadas por diferentes grupos de trabalhadores e as relações de subalternidade que, como sugerimos, as demarcam. Certamente, essas percepções podem levar os mais pobres a priorizar saídas individuais (o esforço, a perseverança, a fé), em detrimento de reivindicações estruturais ou políticas, e a limitar suas ambições e investimentos, mas elas também, e talvez principalmente, legitimam a estrutura salarial. O indivíduo que se percebe desde sempre membro de determinado grupo encontra na narrativa meritocrática, ubiquamente disseminada, a legitimação para uma hierarquia de rendimentos que nenhum registro lhe sugere já ter sido diferente.

Retomando a dicotomia sugerida, já observamos que os dois grupos de trabalhadores discutidos se identificam por oposição mútua: quando ascendem ao grupo superior, trabalhadores “subalternos” dedicam-se prontamente a contratar os serviços que antes prestavam, de modo a demarcar fronteiras da classe privilegiada da qual almejam fazer parte.

²⁴⁶ Também na sociologia francesa, Boudon (1979) trata da questão da limitação de ambições, mas opõe-se a Bourdieu (1987, 1996, 2007) na medida em que essa limitação seria transmitida não por discursos dominantes, mas diretamente pelas famílias das pessoas mais pobres. Diversas abordagens sociológicas foram construídas aderindo a uma outra dessas perspectivas (PIKETTY, 2000). O próprio Piketty (1995) sugere modelo que não atribui a limitação de ambições (e preferências redistributivas) seja a discursos dominantes ou à influência familiar, mas sim às experiências de mobilidade experienciadas pelos indivíduos (PIKETTY, 1995).

Isso se deve, entre outras razões, à ampla desconsideração do caráter de servilismo desses serviços — evidente na comparação com outras sociedades. Não são convenções, relações de poder ou a manutenção de privilégios, mas os esforços empreendidos que determinam quais indivíduos devem pertencer a cada grupo, contam as narrativas hegemônicas que esses trabalhadores enlaçam. Em síntese, a crença no mérito individual é um poderoso mecanismo de legitimação e de naturalização da dispersão salarial também por justificar a vigência das relações de subalternidade que caracterizam o mercado de trabalho brasileiro, levando mesmo os indivíduos que se dedicam a esses serviços a naturalizar e concordar com as posições que ocupam — e com os diferenciais salariais que as sustentam.²⁴⁷

Deve-se sublinhar que essa naturalização diz respeito aos dois polos. De modo talvez menos maniqueísta do que parecem sugerir outras análises, os trabalhadores do grupo superior não têm, necessariamente, a dimensão precisa de seus privilégios; não cultivam as relações de “subalternidade” entendendo-as sempre como tais. Como sugerem trabalhos sobre percepções de classe, no Brasil e em outros países, apropriando-se da narrativa meritocrática as classes superiores legitimam suas ações e sua consciência; parece tratar-se mais da adesão a um senso conveniente de justiça que de qualquer simpatia inerente ao lugar de “opressor” (CAVALCANTE, 2015).

À luz desse entendimento, é possível sugerir que a manutenção da dispersão salarial não ocorre somente via imposições objetivas dos interesses dos estratos superiores — em resposta às ameaças de despertencimento de classe discutidas anteriormente, por exemplo —, mas também por meio da reprodução, frequentemente não deliberada, de representações de um estado de coisas, reiteradamente naturalizado.

O exemplo do trabalhador doméstico é novamente conveniente. Por diferentes meios, é construída uma representação simbólica poderosa que o coloca como componente natural da sociedade brasileira; peça que conecta na vida cotidiana dois grupos que dispõem de recursos, expectativas e distintivos culturais marcadamente diferentes. À parte serem institucionalizados pela própria legislação, como vimos, os serviços domésticos são naturalizados como parte integrante do cotidiano de trabalhadores “privilegiados” em telenovelas, filmes e romances, na imprensa, em análises econômicas, em conversas sobre custos e rotinas dos domicílios.

Nas telenovelas, por exemplo, onde a figura da empregada doméstica é quase onipresente, as relações de trabalho em que elas estão inseridas, raramente conflitivas, costumam ser inteiramente naturalizadas: as empregadas são frequentemente representadas

²⁴⁷ No mesmo sentido, Souza (2009) observa que a reprodução da desigualdade no Brasil se deve mais a fatores legitimadores, simbólicos, que à simples opressão de classe herdada do passado escravagista.

como amigas confidentes da patroa protagonista, um componente basilar do retrato da grande família “média”; seu lugar social é raramente problematizado. É claro que são também comuns enredos com conflitos entre a patroa e a empregada, mas esses conflitos se devem sobretudo às atitudes vilanescas de uma das partes, explicadas pelo caráter do personagem na trama, não pela natureza da relação em si — se ambos tivessem “boa índole”, o conflito deixaria de existir. É rara, embora certamente não ausente, a problematização de eventuais conflitos a partir da dimensão estrutural dessas relações de trabalho (ALMEIDA, 2007; MELO, 2015).

Estudos que abordam em maior profundidade a questão chegam a conclusões semelhantes. Almeida (2007) observa que telenovelas frequentemente retratam uma “empregada doméstica maravilhosa, que, além de cuidar da casa, cozinhar bem, é afetiva e sempre participa dos cuidados com os filhos ou os netos da patroa”. Sempre em “relações afetuosas e gentis, as empregadas negras ou nordestinas, charmosas ou engraçadas, são também amigas” (ALMEIDA, 2007, p. 183). Em análise de 263 telenovelas brasileiras transmitidas desde 1965, Melo (2015) constata que “raramente houve a problematização da relação entre patrões e empregados na ficção televisiva”. Segundo o autor, “apenas uma telenovela [*Sem Lenço, Sem Documento*] anterior a 2012 se propôs a tratar de maneira direta da relação social entre patrões e empregadas” (MELO, 2015, p. 99 e 102).²⁴⁸

Se as posições sociais discutidas — demarcadas, entre outros fatores, pela fruição de determinados serviços, garantidos pela manutenção de distâncias salariais — são admitidas e legitimadas por narrativas meritocráticas, elas são inculcadas e assentadas por representações que continuamente as naturalizam. Em síntese, a manutenção da dispersão salarial brasileira deve ser explicada, junto a outras razões, pela legitimação e naturalização da ideia de que as situações econômicas dos indivíduos, e as posições sociais que ocupam, dependem apenas de seus esforços.

Considerações finais: o indivíduo quimérico

Há 20 anos, constatava Piketty (2000) que “a ideia de que o discurso e as crenças sozinhos podem ter um impacto significativo na desigualdade econômica ‘real’ parece inerentemente suspeita para a maioria dos economistas” (PIKETTY, 2000, p. 472, tradução

²⁴⁸ Deve-se notar que, com as importantes transformações distributivas ensaiadas no início do século XXI, a problematização do lugar estrutural da empregada doméstica passou a estar mais presente em telenovelas, e sobretudo no cinema.

nossa). Nessas duas décadas, mudanças podem ser notadas: a literatura tem considerado cada vez mais a atuação de convenções sociais, embora novos trabalhos enfoquem, quase exclusivamente, o papel da determinação dos rendimentos de CEOs e executivos sobre o aumento da desigualdade salarial nos Estados Unidos e em outros países desenvolvidos. Essa atuação, no entanto, certamente não restrita à atribuição das remunerações do topo, deve ser mais seriamente considerada entre os determinantes de desigualdades salariais extremas, como a brasileira, e sua manutenção.

Argumentamos que a preservação da elevada dispersão salarial brasileira e do que chamamos de “relações de subalternidade”, decorrentes da ausência das grandes transformações sociais discutidas no capítulo anterior, permite demarcar os contornos de dois grandes grupos de trabalhadores, separados pela relativa ausência de uma classe média estatística e por fronteiras simbólicas mutuamente reconhecidas. A partir dessa oposição, exploramos dois meios pelos quais (entre muitos outros possíveis) convenções sociais atuam sobre a manutenção da desigualdade salarial.

O primeiro meio, por assim dizer “ativo”, envolve a radicada necessidade de preservação de distâncias salariais relativas; o modo como ameaças às referidas fronteiras simbólicas garantidas por essas distâncias encontram intensa resistência, em discursos e ações, com reverberações políticas presumíveis. O segundo, em certo sentido “tácito” ou “passivo”, parte da premissa de que a desigualdade, preservada não apenas pela força bruta, tem sempre de ser legitimada. No Brasil, ideais meritocráticos foram acolhidos, por todos os estratos, para explicar diferenciais salariais — sem que o país tenha contado com os componentes que conferiram sentido, ao menos relativamente, à ascensão desses ideais em outras sociedades. A reiterada reprodução de representações que reforçam essa ideia — de que remunerações dependem de esforços individuais — legitima e naturaliza a manutenção de posições sociais garantidas por distâncias salariais relativas.

Essas conclusões nos trazem de volta a reflexões desenvolvidas no primeiro capítulo, com o qual observamos que o entendimento econômico da desigualdade, hegemônico no século XX pela teoria do capital humano, baseia-se em uma compreensão individualista da agência: o homem, perfeitamente racional, agiria sempre em função da maximização de suas utilidades (seção 1.3). A concepção meritocrática discutida parte dessa mesma matriz: compreende as posições dos indivíduos desvinculando-os de estruturas sociais que necessariamente os precedem. Por um sentido, é o transbordamento da proposição do homem econômico da academia neoclássica para as percepções sociais cotidianas; por outro, essa proposição é também fruto de percepções sociais reforçadas pelas transformações do século

XX — transformações que, em alguns países e até certo ponto, permitiram associar rendimentos às escolhas individuais.

No que respeita à desigualdade salarial brasileira e sua manutenção, o entendimento de que os rendimentos dos indivíduos dependem fundamentalmente de suas características e esforços parece particularmente nocivo. Ainda que possam ser debatidos eventuais avanços em indicadores sociais promovidos por um mercado coordenado pelo empreendimento individual, as evidências sobre a distribuição da renda, especificamente, são bastante certas: indivíduos deixados à própria sorte em um mercado que ignora as relações sociais que os envolvem tendem a se encontrar cada vez mais distantes, a residir em sociedades crescentemente desiguais. Essa é a conclusão inescapável das principais obras recentes sobre as dinâmicas da desigualdade (e.g. ATKINSON, 2008, 2015; KRUGMAN, 2007; PIKETTY, 2014, 2019; SCHEIDEL, 2017; STIGLITZ, 2013). São suas deliberações conjuntas, na forma de um Estado que se configura de modo a atendê-las, que constroem (ou preservam) sociedades mais justas. Se os grandes choques do século XX tiveram um papel fundamental, esse foi o de convencer as pessoas de que as distâncias sociais que as separavam tinham de ser reconstruídas; de que essas distâncias não derivam apenas de seus próprios méritos e de que elas podem ser rompidas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As remunerações dos indivíduos dependem de suas escolhas, esforços e características produtivas. Esse tem sido o entendimento hegemônico da desigualdade salarial, ainda que sujeito a críticas, desde meados do século XX. Economistas neoclássicos sobre essas ideias se apoiam; gestores públicos também sobre elas se assentam; a sociedade, de modo geral, enxerga a distribuição de rendimentos pelo prisma do indivíduo.

Outros fatores, contudo, para além da distribuição de características produtivas, também explicam a desigualdade salarial. Nesta tese, investigamos a atuação de forças sociais — fatores independentes das escolhas e atributos dos indivíduos, ou “não propriamente econômicos” — sobre a determinação de salários. Com o que chamamos de “convenções sociais”, nos referimos ao modo como percepções, atitudes e ações preservadas no tempo também determinam as remunerações. É dizer: a estrutura salarial, mais que mero reflexo da distribuição de qualificações sob as leis de oferta e demanda, é também construída (e preservada) socialmente.

Não à toa pouco explorado, trata-se de tema de difícil investigação. Neste trabalho, o analisamos a partir de três grandes dimensões: teórica, empírica e histórica. Cada uma exigiu extensa revisão bibliográfica e esforço interpretativo próprio, apoiado na bibliografia consultada. Em um quarto capítulo, exploramos possíveis efeitos de convenções sociais sobre a manutenção da desigualdade salarial em caso específico, o brasileiro.

Sem qualquer pretensão de oferecer entendimento definitivo ou esgotar o tema, a tese atendeu a objetivo muito mais modesto: por essas três dimensões, ensaiou passos trépidos em direção a compreensão mais abrangente da dispersão salarial — e de determinantes que sobrepujam as características individuais. Mesmo assim, não sem importantes limitações.

Como discutido na Introdução, foram realizados significativos recortes de escopo. Deixando de abordar as questões de raça e gênero, a tese esquivou-se de aspectos pertinentes da atuação de convenções sociais sobre a determinação de salários. Também não foi abordada a importante relação entre a desigualdade salarial e a distribuição do capital e seus rendimentos. Admitidamente relevantes, esses tópicos devem ser investigados por novos trabalhos, mais específicos, para os quais esta tese talvez possa oferecer algum suporte.

A opção por explorar o tema a partir das três dimensões mencionadas cobra seu preço. Cada uma certamente poderia ter sido mais bem investigada, e muitos dos tópicos discutidos foram abordados apenas superficialmente. Essas dimensões foram mais introduzidas que

efetivamente escrutinadas; espera-se, ainda assim, que possam servir como porta de entrada para alguns dos desdobramentos sugeridos a seguir.

Importantes desafios acompanharam a construção deste trabalho. A impossibilidade de contar com variáveis independentes específicas, matéria-prima da maior parte dos estudos sobre a desigualdade salarial, nos levou a explorar caminhos nem sempre comuns a estudos econômicos. Por tratarmos essencialmente da apresentação e do confronto de ideias, buscamos mobilizar, sempre que possível, rigores contrários à paixão do argumento. Os dados e números apresentados, embora não buscassem “provar” as hipóteses levantadas, a elas nos parecem dar suporte. As conclusões reiteradas adiante não foram alcançadas sem o crivo das evidências disponíveis.

Muitos são os desdobramentos permitidos (e preteridos) por esta tese. O segundo capítulo investigou a importância do componente inobservado de modo apenas preliminar. Trata-se, contudo, de tópico crucial, que deve ser explorado em muito maior profundidade. Pouco realizadas, análises empíricas detidas sobre esse componente, comparativamente e ao longo do tempo, podem certamente aproximar respostas a respeito da parcela (majoritária) da desigualdade não explicada pela teoria do capital humano.

No capítulo sobre as trajetórias da desigualdade, o papel das transformações sociais inauguradas pelo século XX deve ser mais detidamente abordado. Conquanto o capítulo tenha se circunscrito a apresentar o argumento — contra o assentado paradigma do determinismo endógeno —, muitos passos são ainda necessários para maior compreensão da trajetória da desigualdade fora dos países desenvolvidos, onde a nova perspectiva é ainda pouco explorada.

O ensaio apresentado no quarto capítulo explorou apenas dois meios pelos quais convenções sociais podem afetar a distribuição de rendimentos — a resistência à ameaça de mudanças em distâncias salariais relativas e o papel de crenças e discursos responsáveis por legitimar e naturalizar essas distâncias. Muitos outros, contudo, poderiam ser investigados; a literatura sobre o tema, como vimos, há muito os têm apontado. Para essa perspectiva, caminhos parecem finalmente reabrir-se. Novos grandes trabalhos, como o de Piketty (2019) (ainda que com foco no capital), encorajam intentos sobre a compreensão dos efeitos de fatores “não econômicos” sobre a desigualdade. Olhando para os rendimentos do trabalho e a estrutura salarial brasileira, esta tese não é mais que um ponto de partida.

As conclusões

As conclusões às quais chegam os quatro capítulos da tese se complementam. Com o Capítulo 1 discutimos o percurso do entendimento da determinação salarial na economia, a ascensão da perspectiva hegemônica e diferentes vias pelas quais convenções sociais têm sido consideradas. Concluímos que a compreensão da economia — e da determinação de salários — a partir de indivíduos atomizados, motivados apenas pelo autointeresse, é produto artificial de um entendimento específico, circunstancialmente convencionado hegemônico. Se a teoria do capital humano, e as características produtivas dos indivíduos, hoje figura como explicação para a distribuição de rendimentos é também graças à vitória desse entendimento sobre o saber e fazer econômico — entendimento que apartou o indivíduo de quaisquer interações com seus pares, eclipsando o fato de que as relações econômicas são relações sociais.

O Capítulo 2 dedicou-se a reunir e avaliar evidências que dão suporte a essas conclusões. Analisamos a validade de premissas neoclássicas e da teoria do capital humano sobre a determinação de salários e exploramos limitações dessas abordagens fora do contexto de países desenvolvidos — onde (e para os quais) elas foram concebidas. Concluímos que as evidências empíricas disponíveis questionam postulados que baseiam a perspectiva dominante e que os trabalhos sob essa perspectiva construídos explicam apenas parcela minoritária dos diferenciais salariais. Essas evidências impedem que a hipótese de que convenções sociais também determinem os salários seja refutada. Mais além, as mesmas evidências frequentemente mobilizadas por trabalhos neoclássicos permitem inferir que um componente residual, inobservado, deve abrigar efeitos de forças “não econômicas” sobre a distribuição de rendimentos.

No terceiro capítulo, observamos que novos trabalhos sobre a trajetória da desigualdade têm questionado paradigma por muito incontestado: de que o percurso da desigualdade dependeria, endogenamente, de estágios do desenvolvimento econômico — após elevar-se em etapas iniciais, a desigualdade diminuiria naturalmente, acompanhando o formato de uma curva em “U invertido”. Esses novos trabalhos afirmam que o Grande Nivelamento verificado em países desenvolvidos não se deveu a qualquer lei ou determinismo, mas a profundas transformações observadas na primeira metade do século XX. No capítulo, observamos que essa compressão não concerniu somente aos rendimentos do capital — que, via o topo, mais bem afetam os rendimentos totais —, mas também à desigualdade salarial, especificamente.

Voltando-nos à trajetória da desigualdade brasileira, concluímos que sua característica distintiva, em relação a países desenvolvidos, não é a presença de ingredientes coloniais

autoperpetuados, mas a ausência desse Grande Nivelamento. Mais que a mera destruição do capital e seus rendimentos, argumentamos, os grandes choques da primeira metade do século XX permitiram a ascensão de novas convenções de equidade, que por sua vez erigiram e conservaram nova estrutura salarial. Sem contar com as grandes transformações que propiciaram a construção de uma nova distribuição de rendimentos, no Brasil encontram-se preservadas convenções sociais também responsáveis por determinar a dispersão de salários — derrubadas ou reinauguradas em outras partes.

O Capítulo 4 discute a relação entre a preservação de convenções sociais e o formato atual da estrutura salarial brasileira. O ensaio explora dois mecanismos por meio dos quais essas convenções contribuiriam para a perpetuação da desigualdade salarial no país. O primeiro envolve a necessidade da manutenção de posições sociais, garantidas pela preservação da dispersão relativa de rendimentos: o modo como ameaças a distâncias consolidadas entre essas posições encontrarão enorme resistência, em discursos e práticas, com reverberações políticas presumíveis. O segundo mecanismo parte da ideia de que a desigualdade não é mantida apenas pela força bruta, mas também por dispositivos tácitos: a difusão de discursos sobre a primazia do mérito individual legitima e naturaliza as distâncias salariais e as posições sociais demarcadas por essas distâncias. Essas considerações reencontram conclusões alcançadas pelo primeiro capítulo da tese: a compreensão meritocrática da desigualdade pode ser associada à perspectiva individualista da agência (que tomou em cheio a economia, e particularmente a teoria do capital humano, no século XX), segundo a qual de indivíduos atomizados, cujo comportamento é perfeitamente racional, são foçadas as relações sociais que necessariamente condicionam suas ações e conquistas.

Direções e veredas

Cabem breves notas sobre algumas implicações dessas conclusões. Parece cada vez menos disputado o entendimento de que a redução da desigualdade não se sujeita a determinismos econômicos, mas sim responde a grandes rupturas e reconfigurações das sociedades. Essas reconfigurações associam-se diretamente aos papéis assumidos por Estados que passam a efetivamente atuar sobre a questão distributiva. É certo que substituir leis econômicas pela indômita atuação política envolve grandes riscos — vimos como essa atuação pode, em direção oposta, tornar sociedades mais desiguais. Não deixa de ser, contudo, do Estado que a promoção de equidade e sua preservação dependem.

Com esta tese argumentamos que configurações institucionais formais que afetam a estrutura salarial — promovidas principalmente pelo Estado — estão intrinsecamente associadas a convenções sociais mais amplas. O emprego e êxito dessas configurações parecem depender do fato de que elas sejam acompanhadas pela reinauguração de percepções sociais a respeito do que é justo. É o que a trajetória da desigualdade em países desenvolvidos nos leva a inferir; é também o que sugerem os casos brasileiros explorados no último capítulo: encontrarão grandes dificuldades esforços para mudanças que desconsideram a distribuição de rendimentos como uma organização social.

Mas como convenções sociais que regem a estrutura salarial podem ser reinauguradas? Trata-se de desafio assombroso: a história da desigualdade nos conta que essa reinauguração depende de transformações cataclísmicas. Um desafio que se torna, contudo, menos utópico quando emerge do breu da desconsideração acadêmica — embora ainda sob luzes trêmulas. O primeiro passo talvez dependa de reencontro com um velho entendimento: as remunerações dependem menos dos indivíduos que de estruturas e convenções que os precedem.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABAD, L. Persistent Inequality? Trade, factor endowments, and inequality in republican Latin America. *Journal of Economic History*, vol 73, no 1, mar, pp. 38-78, 2013.

ABAD, L.; ASTORGA, P. Latin American earnings inequality in the long run. *Clometrica*, vol 11, no 3, pp. 349-374, 2016.

ABEP, Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa. Critério de Classificação Econômica Brasil, 2008. Disponível em: <http://www.abep.org/Servicos/Download.aspx?id=07>. Acesso em: 12, out., 2017.

ACEMOGLU, D. Technical Change, Inequality, and The Labor Market. NBER Working Paper no 7800, jul., 2000.

ACEMOGLU, D. et al. The Colonial Origins of Comparative Development: An empirical investigation. *The American Economic Review*, vol 91, no 5, pp. 1369-1401, dez, 2001.

AGELL, J. On the benefits from rigid labour markets. Norms, market failures and social insurance. *The Economic Journal*, vol 109, no 453, pp. 143-164, 1999.

AGELL, J.; LUNDBORG, P. Theories of Pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms. *The Scandinavian Journal of Economics*, vol 97, no 2, pp. 295-307, jun, 1995.

AKERLOF, G. The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 90, no 4, pp. 599-617, 1976.

AKERLOF, G. A Theory of Social Custom, of which Unemployment may be one Consequence. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 94, no 4, pp. 749-775, jun, 1980.

AKERLOF, G. Labor Contracts as Partial Gift Exchange. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 97, no 4, pp. 543-569, nov, 1982.

AKERLOF, G. Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views. *The American Economic Review*, vol 74, no 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 79-83, mai, 1984.

AKERLOF, G. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*, vol 92, no 3, pp. 411-433, jun, 2002.

AKERLOF, G. The Missing Motivation in Macroeconomics. *American Economic Review*, vol 97, no 1, pp. 5-36, 2007.

AKERLOF, G.; KRANTON, R. Identity Economics: How our identities shape our work, wages, and well-being. Princeton: Hachette Audio, 2010.

AKERLOF, G.; YELLEN, J. *Efficiency Wage Models of the Labor Market*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

AKERLOF, G.; YELLEN, J. The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 105, no 2, pp. 255-283, 1990.

ALACEVICH, M. Theory and practice in development economics. *History of Political Economy*, vol 49, Supplement, pp. 264-291, 2017.

ALCHIAN, A; DEMSETZ, H. Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, vol 62, no 5, pp. 777-795, dec, 1972.

ALEIXO, C. Justiça concede liminar ordenando volta de cobradores em ônibus de Uberlândia. *Diário de Uberlândia*. Uberlândia, 7 maio, 2019. Disponível em: <https://diariodeuberlandia.com.br/noticia/20896/-justica-concede-liminar-ordenando-volta-de-cobradores-em-onibus-de-uberlandia>. Acesso em: dez, 2019.

ALMEIDA, H. Consumidoras e Heroínas: Gênero na telenovela. *Revista Estudos Feministas*, vol 15, no 1, pp. 177-192, 2007.

ALVAREDO, F.; GASPARINI, L. Recent Trends in Inequality and Poverty in Developing Countries. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales. Documento de Trabajo no 151, nov, 2013.

ALVAREDO, F. et al. The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol 27, no 3, pp. 3-20, summer, 2013.

ALVAREDO, F. et al (org.). *World Inequality Report 2018*. World Inequality Lab, 2017. Disponível em: <https://wir2018.wid.world/>. Acesso em: 20, jan, 2018.

ALTIMIR, O. Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste. *Revista de la CEPAL*, 1994.

ALTIMIR, O. Economic Development and Social Equity: A Latin American Perspective. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol 38, no 2/3, Special DoubleIssue: Poverty and Inequality in Latin America, pp. 47-71, summer-autumn, 1996.

ALTIMIR, O. Long-term trends of poverty in Latin American countries. *Estudios de economía*, vol 28, no 1, pp. 115-155, 2001.

AMARANTE, V.; PRADO, A. Inequality in Latin America: ECLAC's Perspective. In: BERTOLA, L.; WILLIAMSON, J. (edit.). *Has Latin American Inequality Changed Direction? Looking over the long run*. Cham: SpringerOpen, 2017.

AMIS, J. et al. *Institutions and Economic Inequality*, 2017. Disponível em: https://aspace.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/263352/Amis_et_al-2017-The_SAGE_Handbook_of_Organizational_Institutionalism-AM.pdf?sequence=2&isAllowed=y. Acesso em: jan, 2018.

ANAND, S.; KANBUR, S. The Kuznets process and the inequality-development relationship: The Kuznets process and the inequality-development relationship. *Journal of Development Economics*, vol 40, no 1, pp. 25-52, 1993.

ANC, Assembleia Nacional Constituinte. Comissão de Sistematização. Ata da reunião de instalação da Comissão de Sistematização. 21 setembro, 1987a.

ANC, Assembleia Nacional Constituinte. Comissão de Sistematização. Ata sucinta da 32a reunião extraordinária. 15 outubro, 1987b.

ANDRADA, A; BOIANOVSKY, M. Economic debates under authoritarian regimes: The case of the income distribution controversy in Brazil in the 1970s. Center for the History of Political Economy at Duke University Working Paper Series, vol 12, 2019.

ANGRIST; J; KRUEGER, A. Empirical strategies in labor economics. In: ASHENFELTER, O; CARD, D. (edit.). *Handbook of Labor Economics*, vol 3A. Amsterdam: Elsevier, 1999.

ARBACHE, J.; CARNEIRO, F. Unions and interindustry wage differentials. *World Development*, vol 27, no 10, pp. 1875-1883, 1999.

ARESTIS, P.; SAWYER, M. A biographical dictionary of dissenting economists. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2001.

ARROW, K. Models of Job Discrimination. In: PASCAL, A. *Racial discrimination in economic life*. Lexington: D. C. Heath, 1972.

ARROW, K. Higher education as a filter. *Journal of Public Economics*, vol 2, no 3, pp. 193-216, 1973.

ASHENFELTER, O. et al. A review of estimates of the schooling/earnings relationship, with tests for publication bias. *Labour Economics*, vol 6, no 4, pp. 453-470, 1999.

ASPROMOURGOS, T. Neoclassical. In: EATWELL, J. et al. (edit). *The world of economics*. London: The Macmillan Press Limited, 1991.

ASTORGA, P. Functional Inequality in Latin America: News from the twentieth century. In: BERTOLA, L.; WILLIAMSON, J. (edit.). *Has Latin American Inequality Changed Direction? Looking over the long run*. Cham: SpringerOpen, 2017a.

ASTORGA, P. Real wages and skill premiums in Latin America, 1900-2011. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol 35, no 3, pp.319-353, 2017b.

ATKINSON, A. *The Changing Distribution of Income: Evidence and Explanations*. Lecture in Honour of Professor Kurt W Rothschild, University of Linz, October, 1998.

ATKINSON, A. Is rising income inequality inevitable?: A critique of the transatlantic consensus. UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER). Annual Lecture by the Royal Ministry of Foreign Affairs of Norway, 1999.

ATKINSON, A. Top Incomes in the UK over the 20th Century. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (Statistics in Society)*, vol. 168, no 2, pp. 325-343, 2005.

ATKINSON, A. The long run earnings distribution in five countries: “remarkable stability,” U, V or W?. *Review of Income and Wealth*, vol 53, no 1, pp. 1-24, 2007.

ATKINSON, A. *The changing distribution of earnings in OECD countries*. Oxford: Oxford University Press, 2008.

ATKINSON, A. Reducing income inequality in Europe. *IZA Journal of European Labor Studies*, vol 2, no 1, pp. 12, 2013.

ATKINSON, A. *Inequality: What can be done?*. Cambridge: Harvard University Press, 2015.

ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Income Distribution and Economics*. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution, Volume 1*. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.

ATKINSON, A; LEIGH, A. The distribution of top incomes in five Anglo-Saxon countries over the twentieth century. *Iza Discussion Paper Series*, no. 4937, mai, 2010.

ATKINSON, A.; PIKETTY, T. (edit.). *Top incomes over the twentieth century: A contrast between continental european and english-speaking countries*. Oxford: Oxford University Press, 2007.

ATKINSON, A.; PIKETTY, T. (edit.). *Top Incomes: A global perspective*. Nova York: Oxford University Press, 2010.

ATKINSON, A. et al. Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, vol 49, no 1, pp. 3–71, 2011.

ATKINSON, A. et al. *The Chartbook of Economic Inequality, 2017*. Disponível em: <https://www.chartbookofeconomicinequality.com/>. Acesso em: mar, 2018.

AUSTEN-SMITH, D.; FRYER, R. The economics of “acting white”. NBER Working paper series, no 9904, aug, 2003

AUSTEN-SMITH, D.; FRYER, R. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 120, no 2, pp. 551-583, 2005.

AUTEN, G; SPLINTER, D. *Income inequality in the United States: Using tax data to measure long-term trends*. Draft subject to change, 2017. Disponível: http://davidsplinter.com/AutenSplinter-Tax_Data_and_Inequality.pdf. Acesso em: outubro, 2019.

AUTOR, D. *The Theory of Skill Premia*. MIT Economics, 14.662 Lecture 1, fev., 2012. Disponível em: <https://economics.mit.edu/files/7708>. Acesso em 13, fev, 2017.

AUTOR, D. Skills, education, and the rise of earnings inequality among the other 99 percent. *Science*, vol, 344, no 843, 2014.

AVILA, R. Construção do homo economicus e a sua necessária desconstrução. *Ensaaios FEE*, vol 35, no 2, 2014.

BACHA, E.; TAYLOR, L. Brazilian Income Distribution in the 1960s: "Facts," Model Results, and the Controversy. In: TAYLOR, L. et al (edit). *Models of growth and distribution for Brazil*. Nova York: Oxford University Press, 1980.

BACKHOUSE, R.; CHERRIER, B. The age of the applied economist: The transformation of economics since the 1970s. *History of Political Economy*, vol 49, supplement, pp. 1-33, 2017.

BARBON, J. 9 em cada 10 brasileiros acham que estão entre metade mais pobre do país. *Folha de S. Paulo*. Publicado em 16, jun, 2017. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/12/1940971-9-em-cada-10-brasileiros-acham-que-estao-entre-metade-mais-pobre-do-pais.shtml>. Acesso em: 12, maio, 2018.

BARBOSA, R. Desigualdade de Rendimentos do Trabalho no Curto e no Longo Prazo: Tendências de Idade, Período e Coorte. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, vol 59, no 2, pp.385-425, 2016.

BARRO, R. Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of economic growth*, vol 5, no 1, pp. 5-32, 2000.

BARROS, R.; MENDONÇA, R. A evolução do bem-estar e da desigualdade no Brasil desde 1960. *Revista Brasileira de Economia*, vol 49, no 2, pp.329-52, abr/jun, 1995a.

BARROS, R.; MENDONÇA, R. Os Determinantes da Desigualdade no Brasil. Fundação Getulio Vargas. *Seminários de Pesquisa Econômica I*, março, 1995b.

BARROS, R.; RAMOS, L. A Note on the Temporal Evolution of the Relationship Between Wages and Education Among Brazilian Prime-Age Males: 1976-1989. *IPEA Texto para Discussão no 270*, out., 1992.

BARROS, R. et al. A recente queda na desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década. In: BARROS, R. et al. (edit.). *Desigualdade de Renda no Brasil: Uma análise da queda recente*, vol. 2. Brasília: IPEA, 2007a.

BARROS, R. et al. Discriminação e segmentação no mercado de trabalho e desigualdade de renda no Brasil. In: BARROS, R. et al. (edit.). *Desigualdade de Renda no Brasil: Uma análise da queda recente*, vol. 2. Brasília: IPEA, 2007b.

BASTOS, P. Ascensão e crise do governo Dilma Rousseff e o golpe de 2016: Poder estrutural, contradição e ideologia. *Revista de Economia Contemporânea*, vol 21, no 2, 2017.

BAUER, M. et al. Can war foster cooperation? *NBER Working Paper Series*, no 22312, jun, 2016.

BECKER, G. Investment in Human Capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, vol 70, no 5, Part 2, pp. 9-49, 1962.

BECKER, G. *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press, 1971.

BECKER, G. A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, vol 82, no 6, pp. 1063-1093, 1974.

BECKER, G. *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. (Second Edition). Nova York: Columbia University Press, 1975.

BECKER, G. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

BECKER, G. On the Economics of the Family. Reply to a Skeptic. *The American Economic Review*, vol 79, no 3, pp. 514-518, 1989.

BECKER, G. *A Treatise on the Family*. Enlarged Edition. Cambridge: Harvard University Press, 1993a.

BECKER, G. *A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (Third Edition). Chicago: Chicago University Press, [1964] 1993b.

BECKER, G. *Human Capital Revisited*, 1993c. In: BECKER, G. *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (Third Edition), [1964] 1993b.

BÉNABOU, R.; OK, E. Social mobility and the demand for redistribution: The Poup hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 116, no 2, pp.447-487, 2001.

BÉNABOU, R.; TIROLE, J. Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, vol 96, no 5, pp. 1652-1678, 2006.

BÉNABOU, R.; TIROLE, J. Identity, Dignity and Taboos: Beliefs as Assets. IZA Working Papers Series, no 2583, jan, 2007.

BENGTSSON, E.; WALDENSTROM, D. Capital Shares and Income inequality: Evidence from the long run. IZA, Discussion Paper no 9581, dez, 2015.

BERG, J. Labour market institutions the building blocks of just societies. In: BERG, J. (edit). *Labour Markets, Institutions and Inequality. Building just societies in the 21st century*. Cheltenham: Edward Elgar, 2015.

BERNHEIM, B. A theory of conformity. *Journal of Political Economy*, vol 102, no 5, pp. 841-877, 1994.

BERRY, C. Sociality and Socialisation. In: BROADIE, A. (edit.). *The Cambridge Companion to the Scottish Enlightenment*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

BÉRTOLA, L; OCAMPO, J. *Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad: Una historia económica de América Latina desde la Independencia*. Madrid: Secretaria General Iberoamericana, Madrid, 2010.

BÉRTOLA, L.; WILLIAMSON, J. (edit). Editor's note. Latin American Inequality in the Long Run. *Revista de Historia Económica*, vol 28, special issue 2, pp 219-226, set, 2010.

BÉRTOLA, L. et al. An exploration into the distribution of income in Brazil, 1839-1939. XIV International Economic History Congress. Helsinki-Finland, aug, 2006.

BÉRTOLA, L. et al. Income Distribution in the Latin American Southern Cone during the First Globalization Boom and Beyond. *International Journal of Comparative Sociology*, vol 50, no 5-6, pp 452-485, 2009.

BÉRTOLA, L. et al. Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the Southern Cone. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol 28, special issue 02, pp 307-341, set, 2010.

BÉRTOLA, L. et al. Income Distribution in Brazil, 1870-1920. XVII Jornadas Anuales de Economía. Banco Central del Uruguay, 2012.

BEVERIDGE, W. Social insurance and allied services. London: His Majesty's Stationery Office, 1942.

BEWLEY, T. A depressed labor market as explained by participants. *The American Economic Review*, vol 85, no 2, pp. 250-254, 1995.

BEWLEY, T. *Why Wages Don't Fall During a Recession*. Cambridge: Harvard University Press, 1999.

BIESEBROECK, J. How tight is the link between wages and productivity? A survey of the literature. *Conditions of Work and Employment Series no. 54*. International Labour Organization, 2015

BISHOP, J. The recognition and reward of employee performance. *Journal of Labor Economics*, vol 5, no 4, Part 2, pp. S36-S56, 1987.

BLANCHARD, O. Neoclassical Synthesis. In: EATWELL, J. et al. (edit). *The world of economics*. London: The Macmillan Press Limited, 1991.

BLAU, F.; KAHN, L. International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces. *Journal of Political Economy*, vol 104, no 4, pp. 791-837, agosto, 1996.

BLAU, F.; KAHN, L. Institutions and laws in the labor market. In: ASHENFELTER, O; CARD, D. (edit.). *Handbook of Labor Economics*, vol 3A. Amsterdam: Elsevier, 1999.

BLAU, F.; KAHN, L. Do cognitive test scores explain higher US wage inequality?. *Review of Economics and Statistics*, vol 87, no 1, pp. 184-193, 2005.

BLYTH, M. *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

BONELLI, R.; RAMOS, L. Distribuição de Renda no Brasil: Avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70. *Revista Brasileira de Economia*, vol 49, no 2, 1995.

BONELLI, R.; SEDLACEK, G. A evolução da distribuição de renda entre 1983 e 1988. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

BOUDON, R. *L'inégalité des chances*. Paris: Armand Colin, 1979.

BOUND, J.; JOHNSON, G. Changes in the structure of wages in the 1980's: An evaluation in means-tested entitlement programs. *American Economic Review*, vol 82, pp. 371-392, 1992.

BOURDIEU, P. What Makes a Social Class? On the theoretical and practical existence of groups. *Berkeley Journal of Sociology*, vol 32. pp.1-17, 1987.

BOURDIEU, P. *Distinction: A social critique of the judgement of taste*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.

BOURDIEU, P. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press, 2005.

BOURDIEU, P. Condição de classe e posição de classe. In: *A economia das trocas simbólicas*. São Paulo: Perspectiva, 2007.

BOURDIEU, P.; PASSERON, J. *Reproduction in Education, Society and Culture*. Londres: Sage Publications, 1990.

BOURDIEU, P.; PASSERON, J. *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2009.

BOURGUIGNON, F.; FERREIRA, F. Decomposing Changes in the Distribution of Household Incomes. Methodological Aspects. In: BOURGUIGNON et al. (edit). *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*. Washington: The World Bank, 2005.

BOURGUIGNON, F.; MORRISSON, C. Inequality among world citizens: 1820-1992. *American Economic Review*, vol 92, no 4, pp. 727-744, 2002.

BOURGUIGNON, F. et al. (edit). *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*. Washington: The World Bank, 2005a.

BOURGUIGNON, F. et al. Introduction. In: BOURGUIGNON et al. (edit). *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*. Washington: The World Bank, 2005b.

BOURGUIGNON, F. et al. Inequality of opportunity in Brazil. *Discussion Papers: Ibero America Institute for Economic Research*, no 133, 2005c.

BOWLES, S. Understanding unequal economic opportunity. *The American Economic Review*, vol 63, n. 2, pp. 346-356, 1973.

BOWLES S. *The New Economics of Inequality and Redistribution*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

BOWLES, S.; GINTIS, H. *Schooling in Capitalist America. America Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. Nova York: Basic Books [1976] 2001.

BOWLES, S. et al. The determinants of earnings: A behavioral approach. *Journal of Economic Literature*, vol 39, n. 4, p. 1137-1176, 2001.

BOYER, G.; SMITH, R. The development of the neoclassical tradition in labor economics. *ILR Review*, vol 54, n. 2, p. 199-223, 2001.

BRAGA, R. Precariado e sindicalismo no Sul global. *Revista Outubro*, no 22, 2º semestre de 2014.

BRASIL, Constituição da República Federativa do (1988), 2020. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: fevereiro, 2020.

BRASIL, História Contada do Banco Central do. Carlos Geraldo Langoni. Brasília: Banco Central do Brasil, 2019.

BRITES, J. Afeto, Desigualdade e Rebeldia: Bastidores do serviço doméstico. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul - Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, 2000.

BRITES, J. Serviço Doméstico: Elementos políticos de um campo desprovido de ilusões. *Campos: Revista de Antropologia Social*, Curitiba, no 3, pp.65-78, 2003.

BRITES, J. Serviço Doméstico: Um outro olhar sobre a subordinação. In: LISBOA, M.; MALUF, S. (edit). *Gênero, cultura e poder*. Ilha de SC: Editora Mulheres, 2004.

BRITES, J. Trabalho Doméstico: Questões, leituras e políticas. *Cadernos de Pesquisa*, vol 43, no 149, mai./ago., p.422-451, 2013.

BRITES, J.; PICANÇO, F. O Emprego Doméstico no Brasil em Números, Tensões e Contradições: Alguns achados de pesquisa. *Revista Latino-americana de Estudos do Trabalho*, ano 19, no 31, pp.131-158, 2014.

BRITO, A. et al. The contribution of minimum wage valorization policy to the decline in household income inequality in Brazil: A decomposition approach. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol 40, no 4, 2017.

BROECKE, S. et al. Explaining international differences in wage inequality: Skills matter. *Economics of Education Review*, vol 60, pp 112–124, 2017.

BROWN, H. *The Inequality of Pay*. Nova York: Cambridge University Press, 1979.

BRUSCHINI, C.; LOMBARDI, M. A bipolaridade do trabalho feminino no Brasil contemporâneo. *Cadernos de pesquisa*, n. 110, p. 67-104, 2000.

BUCCA, M. Merit and blame in unequal societies: Explaining Latin Americans' beliefs about wealth and poverty. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol 44, p. 98-112, 2016.

CAIN, G. The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey. *Journal of Economic Literature*, vol 14, no 4, pp.1215-1257, 1976.

CAMPBELL C.; KAMLANI, K. The reasons for wage rigidity: evidence from a survey of firms. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 112, n. 3, p. 759-789, 1997.

CARD, D. The causal effect of education on earnings. In: ASHENFELTER, O; CARD, D. (edit.). *Handbook of labor economics*, vol 3A. Amsterdam: Elsevier, 1999.

CARD, D. Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems. *Econometrica*, vol 69, no. 5. pp. 1127-1160, 2001.

CARD, D; DINARDO, J. Skill-biased technological change and rising wage inequality: Some problems and puzzles. *Journal of Labor Economics*, vol 20, n. 4, p. 733-783, 2002.

CARD, D; KRUEGER, A. Does school quality matter? Returns to education and the characteristics of public schools in the United States. *Journal of Political Economy*, vol 100, n. 1, p. 1-40, 1992.

CARD, D.; KRUEGER, A. Time-series minimum-wage studies: a meta-analysis. *The American Economic Review*, vol 85, n. 2, p. 238-243, 1995.

CARDOSO, A.; PRÉTECEILLE, E. Classes Médias no Brasil: Do que se trata? Qual seu tamanho? Como Vem Mudando? *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, vol 60, no 4, pp. 977-1023, 2017.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E., Dependencia y Desarrollo en America Latina. Ensayo de interpretación sociológica. Instituto de Estudios Peruanos, Serie Documentos Teóricos no 1, 1967.

CARNEIRO, F.; HENLEY, A. Wage determination in Brazil: The growth of union bargaining power and informal employment. *The Journal of Development Studies*, vol 34, n. 4, p. 117-138, 1998.

CARNOY, M. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico no Brasil: Um comentário. *RAE Revista Administração de Empresas*. Rio de Janeiro, vol 14, no 4, pp. 86-96, 1974.

CARVALHO, L. A tribo Perdedora: Falta a nós conhecimento sobre nossa posição relativa na pirâmide distributiva. *Folha de S. Paulo*. São Paulo. Opinião. 25 abril, 2019. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/laura-carvalho/2019/04/a-tribo-perdedora.shtml?fbclid=IwAR2pH-bxv2uAHarO2kuXuHK14q2XjTMGpZXfghptiNH69rJuMb22UxyQ0IU>. Acesso em: novembro, 2019.

CAVALCANTE, S. Reprodução social e revolta política da classe média no Brasil recente. 39º Encontro Anual da ANPOCS. Caxambu, 2015.

CECCHI, D. *The Economics of Education: Human Capital, Family Background and Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

CECCHI, D.; PEÑALOSA, C. Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD. IZA Discussion Paper Series, no 1681, 2005.

CERQUEIRA, H. Adam Smith e seu contexto: o Iluminismo escocês. *Economia e sociedade*, vol 15, n. 1, p. 1-28, 2006.

CERQUEIRA, H. Sobre a filosofia moral de Adam Smith. *Síntese: Revista de Filosofia*, vol 35, n. 111, p. 57-86, 2010.

CHAMPERNOWNE, D. A model of income distribution. *The Economic Journal*, vol 63, n. 250, p. 318-351, 1953.

CHOE, J. Income inequality and crime in the United States. *Economics Letters*, vol 101, n. 1, p. 31-33, 2008.

CHUSSEAU, N.; DUMONT, M. Growing Income Inequalities in Advanced Countries. In: HELLIER, J.; CHUSSEAU, N. *Growing Income Inequalities. Economic Analyses*. Nova York: Palgrave Macmillan, 2013.

CINGANO, F. Trends in income inequality and its impact on economic growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, no 163, OECD Publishing, 2014.

CLARK, D; MARTORELL, P. The signaling value of a high school diploma. *Journal of Political Economy*, vol 122, n. 2, p. 282-318, 2014.

CLAY, H. *The problem of industrial relations and other lectures*. Londres: Macmillan and Co., 1929.

COASE, R. The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n. H.1, p. 229-231, 1984.

COASE, R. *Essays on Economics and Economists*. Chicago: Chicago University Press, 1998.

COELHO, A.; CORSEUIL, C. Diferenciais salariais no Brasil: Um breve panorama. IPEA - Texto para discussão no 898, agosto, 2002.

COLISTETE, R. Productivity, wages, and labor politics in Brazil, 1945–1962. *The Journal of Economic History*, vol 67, n. 1, p. 93-127, 2007.

COLLINS, Dictionary. Definition of “artisan”. Disponível em: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/artisan>. Acesso em: novembro, 2019.

COMMONS, J. Institutional Economics. *The American Economic Review*, Vol. 21, No. 4, pp. 648-657, 1931.

CORAK, M. Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, vol 27, n. 3, p. 79-102, 2013.

CORAK, M. Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison. IZA Discussion Paper Series, no 9929, 2016.

CORNIA, G. Foreword. In: ATKINSON, A. Is rising income inequality inevitable?: A critique of the transatlantic consensus. UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER). Annual Lecture by the Royal Ministry of Foreign Affairs of Norway, 1999.

CORNIA, G. Inequality Trends and their Determinants Latin America over 1990-2010. UNU-WIDER, Working Paper no 9, 2012

CORRUPÇÃO é principal motivação de manifestantes em SP, diz Datafolha. *Folha de S. Paulo. Cotidiano*. 21 junho, 2013. Disponível em: <https://m.folha.uol.com.br/cotidiano/2013/06/1299344-corrupcao-e-principal-motivacao-de-manifestantes-em-sp-diz-datafolha.shtml?mobile>. Acesso em: julho, 2019.

COSTA, J. et al. Efeitos da ampliação dos direitos trabalhistas sobre a formalização, jornada de trabalho e salários das empregadas domésticas. IPEA, Texto para Discussão no 2241, Rio de Janeiro, out., 2016.

COSTA, S. Estrutura Social e Crise Política no Brasil. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, vo. 61, no 4, pp. 499 a 533, 2018.

COSTA RIBEIRO, C. Desigualdade de oportunidades e resultados educacionais no Brasil. *Dados*, vol 54, n. 1, p. 41-87, 2011.

CRAIG, C. On the frequency function of xy . *The Annals of Mathematical Statistics*, vol 7, n. 1, p. 1-15, 1936.

CRAWFORD, S; OSTROM, E. A grammar of institutions. *American Political Science Review*, vol 89, n. 3, p. 582-600, 1995.

CRESPO, A.; REIS, M. O efeito-diploma no Brasil. IPEA, Mercado de trabalho, no 31, out 2006.

CRESPO, A; REIS, M. Sheepskin effects and the relationship between earnings and education: analyzing their evolution over time in Brazil. *Revista Brasileira de Economia*, vol 63, n. 3, p. 209-231, 2009.

CROW, E.; SHIMIZU, K. Lognormal Distributions Theory and Applications. Nova York: Taylor and Francis, 1988.

CUNHA, M.; VASCONCELOS, M. Evolução da desigualdade na distribuição dos salários no Brasil. *Economia Aplicada*, vol 16, no 1, pp.105-136, 2012.

DA MATTA, R. Carnavais, malandros e heróis. Para uma sociologia do dilema brasileiro. Rio de Janeiro: Rocco, [1979] 1997.

DATAFOLHA, Instituto de Pesquisas. Valores dos serviços superam inflação. Preços. 7 dezembro, 2013. Disponível em: <https://datafolha.folha.uol.com.br/precos/2013/02/1242545-bvalores-dos-servicos-superam-inflacaob.shtml>. Acesso em: outubro, 2019.

DAUBIGNEY, J. Actualite du systeme "Parodi" dans les comportements salariaux des entreprises. *Revue Economique*, pp. 497-514, 1969.

DE FERRANTI, D. et al. *Inequality in Latin America: Breaking with history?* Washington: World Bank, 2004.

DE LONG, J.; LANG, K. Are all economic hypotheses false? *Journal of Political Economy*, vol 100, n. 6, p. 1257-1272, 1992.

DEININGER, K.; SQUIRE, L. New ways of looking at old issues: Inequality and growth. *Journal of Development Economics*, vol 57, no 2, pp. 259-287, 1998.

DELL, F. Top incomes in Germany and Switzerland over the twentieth century. *Journal of the european economic association*, vol 3, n. 2-3, p. 412-421, 2005.

DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol 30, no 2, pp. 279-302, 2007.

DEVROYE, D.; FREEMAN, R. Does inequality in skills explain inequality in earnings across advanced countries?. National Bureau of Economic Research, Working Paper, 8140, 2001.

DINARDO, J. et al. Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric. *Econometrica*, vol 64, no 5, pp.1001-1044, sep., 1996.

DIPRETE, T. What has Sociology to contribute to the study of inequality trends. A historical and comparative perspective. *American Behavioral Scientist*, vol 50, no 5, jan, 2007.

DOBB, M. The entrepreneur myth. *Economica*, n. 10, p. 66-81, 1924.

DOBB, M. *Wages*. Londres: Nisbet & Co., 1973.

DOCUMENTO aponta acordo entre sindicatos para retirada de cobradores em ônibus de São Luís. G1. São Luís. 3 junho, 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/ma/maranhao/noticia/2019/06/03/documento-aponta-acordo-entre-sindicatos-para-retirada-de-cobradores-em-onibus-de-sao-luis.ghtml>. Acesso em: dezembro, 2019.

DOERINGER, P.; PIORE, M. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Washington: Manpower Administration (DOL), 1970.

DOUCOULIAGOS, C.; STANLEY, T. Are all economic facts greatly exaggerated? Theory competition and selectivity. *Journal of Economic Surveys*, vol 27, n. 2, p. 316-339, 2013.

DRAIBE, S. The Brazilian Developmental Welfare State: Rise, Decline and Perspectives. In: RIESCO, M. (eds.). Latin America: A New Developmental Welfare State Model in the Making. Nova York: Palgrave Macmillan, 2007.

DRUCKER, P. The Age of Social Transformation. The Atlantic Monthly, november, 1994.

DUESENBERY, J. Income Saving And The Theory Of Consumer Behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949.

DUFWENBERG, M; KIRCHSTEIGER, G. Reciprocity and wage undercutting. European Economic Review, vol 44, n. 4-6, p. 1069-1078, 2000.

DUMONT, L. From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Economic Ideology. Chicago: The University of Chicago Press, 1977.

DUMONT, L. Essays on individualism. Modern ideology in anthropological perspective. Chicago: Chicago University Press, 1986.

DUNLOP, J. Wage determination under trade unions. Nova York: Augustus M Kelley, [1944] 1950.

DUNLOP, J. The task of contemporary wage theory. In: DUNLOP, J. (edit). The Theory of Wage Determination. Londres: The Macmillan Press, 1957.

DURKHEIM, E. The Rules of Sociological Method. Nova York: The Free Press, [1895] 1982.

DURU-BELLAT, M.; TENRET, E. Who's for meritocracy? Individual and contextual variations in the faith. Comparative Education Review, vol 56, n. 2, p. 223-247, 2012.

EARP, F.; PRADO, L. O "Milagre Brasileiro": Crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: FERREIRA, J.; DELGADO, L. O Brasil Republicano: O tempo da ditadura. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

ECONOMISTS understand little about the causes of growth. The Economist. Finance and Economics. 12 abril, 2018. Disponível em: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/04/12/economists-understand-little-about-the-causes-of-growth>. Acesso em: julho, 2019.

EDIN, P.; HOLMLUND, B. The Swedish wage structure. The rise and fall of solidarity wage policy. NBER Working Paper, no 4257, jan, 1993.

EDWARDS, R. et al. Labor Market Segmentation. Lexington: DC Heath and Company, 1975.

EDWARDS, R. Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century. Nova York: Basic Books, 1979.

EISENHARDT, K. Agency Theory: An assessment and review. Academy of management review, vol 14, n. 1, p. 57-74, 1989.

ELIAS, J. Número de domésticas bate recorde, mas é o menor com carteira desde 2012. UOL, Economia, São Paulo. 8 fevereiro, 2019. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2019/02/08/empregada-domestica-recorde-sem-carteira-assinada.htm>. Acesso em: agosto, 2019.

ELSTER, J. Social norms and economic theory. *Journal of economic perspectives*, vol 3, n. 4, p. 99-117, 1989.

ELY, R. *The Labor Movement in America*. Nova York: The Macmillan Company, 1905.

ELY, R. *Ground under our feet*. Nova York: The Macmillan Company, 1938.

ENGELMANN, D; STROBEL, M. Inequality aversion, efficiency, and maximin preferences in simple distribution experiments. *American Economic Review*, vol 94, n. 4, p. 857-869, 2004.

ENGERMAN, S.; SOKOLOF, K. Colonialism, Inequality and Long-Run Paths of Development. NBER Working Paper, no 11057, jan, 2005.

ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J. The CASMIN Project and the American Dream. *European Sociological Review*. Special Edition on Social Stratification and Social Mobility, vol 8, no 3, pp. 283-305, 1992.

ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J. Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. 3, pp. 31-44, 2002.

ERIXON, L. The Rehn-Meidner model in Sweden: its rise, challenges and survival. *Journal of Economic Issues*, vol 44, n. 3, p. 677-715, 2010.

ESCOSURA, L. Growth, inequality, and poverty in Latin America: Historical evidence, controlled conjectures. IFCS - Working Papers in Economic History. Universidad Carlos III de Madrid. Instituto Figuerola, 2005.

ESCOSURA, L. Inequality and Poverty in Latin America: A long-run exploration. In: HATTON, T. et al. *The New Comparative Economic History*. Cambridge: The MIT Press, 2007a.

ESCOSURA, L. When did Latin America fall behind?. In: EDWARDS, S. et al. (edit). *The decline of Latin American economies: Growth, institutions, and crises*. Chicago: University of Chicago Press, 2007b.

ESCOSURA, L. Inequality, poverty and the Kuznets curve in Spain, 1850–2000. *European Review of Economic History*, vol 12, n. 3, p. 287-324, 2008.

FALLON, P.; VERRY, D. *The Economics of Labour Markets*. Oxford: Philip Allan, 1988.

FANDIÑO, P.; KERSTENETZKY, C. O paradoxo constitucional brasileiro: direitos sociais sob tributação regressiva. *Revista de Economia Política*, vol 39, no 2 (155), pp. 306-327, abr-jun, 2019.

FAWCETT, M. *Political Economy for Beginners*. Londres: Macmillan and co., 1876.

FEHR, E; FALK, A. Wage rigidity in a competitive incomplete contract market. *Journal of Political Economy*, vol 107, n. 1, p. 106-134, 1999.

FEHR, E. et al. Reciprocity as a contract enforcement device: Experimental evidence. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol 65, no 4, p. 833-860, 1997.

FEHR, E. et al. When social norms overpower competition: Gift exchange in experimental labor markets. *Journal of Labor economics*, vol 16, n. 2, p. 324-351, 1998.

FERNANDES, F. A integração do negro na sociedade de classes. São Paulo: Globo, [1964] 2008.

FERNANDES, R. Desigualdade Salarial. Aspectos teóricos. In: CORSEUIL, et al. *Estrutura salarial: Aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

FERREIRA, S.; VELOSO, F. Intergenerational mobility of wages in Brazil. *Brazilian Review of Econometrics*, vol 26, n. 2, p. 181-211, 2006.

FIELDS, G. Education and income distribution in developing countries: A review of the literature. In: KING, T. (edit.). *Education and income: A background study for world development*. Washington: The World Bank, 1980.

FIELDS, G. *Poverty, Inequality, and Development: A Distributional Approach*. Cornell University, 1981. Disponível em: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/articles/1140>. Acesso em: janeiro, 2018.

FIELDS, G. Segmented labor market models in developing countries. In: KINCAID, H.; ROSS, D. (edit.). *The Oxford handbook of philosophy of economics*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

FINLAND, Statistics. *Structure of Earnings 2016, 2017*. Disponível em: https://www.stat.fi/til/pra/2016/pra_2016_2017-09-21_en.pdf. Acesso em: fevereiro, 2019.

FIRMO, M.; SOARES, R. Uma análise da transmissão intergeracional de capital humano no Brasil, 2010. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2010/inscricao/arquivos/604-8655034d68b4ca9dcf67060e84e5e405.pdf>. Acesso em: jun 2018.

FIRPO, S.; REIS, M. O Salário Mínimo e a Queda Recente da Desigualdade no Brasil. In: BARROS, R. et al. (edit.). *Desigualdade de Renda no Brasil: Uma análise da queda recente*, vol. 2. Brasília: IPEA, 2007.

FISHER, L. The harvest labor market in California. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 65, no 4, pp. 463-491, 1951.

FISHLOW, A. Brazilian Size Distribution of Income. *The American Economic Review*, vol 62, no 1/2, pp. 391-402, mar, 1972.

FISHLOW, A. A Distribuição de Renda no Brasil. In: TOLIPAN, R; TINELLI, A. (Org.) *A Controvérsia da Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.

FITZGERALD, V. Economic development and fluctuations in earnings inequality in the very long run: The evidence from Latin America 1900–2000, vol 20, no 1, pp.1028-1048, nov, 2008.

FIX, B. Evidence for a Power Theory of Personal Income Distribution. Working Papers on Capital as Power, no 03, 2017.

FIX, B. The Trouble With Human Capital Theory. Real-World Economics Review. World Economics Association, no 86, pp. 15-32, 2018.

FLEETWOOD, S. A trans-disciplinary (proto) model of labour markets. Centre for Employment Studies Research, Bristol Business School University of the West of England. Working Paper no 12, 2008.

FLEETWOOD, S. Do labour supply and demand curves exist? Cambridge Journal of Economics, vol 38, n. 5, p. 1087-1113, 2014.

FLEURY, S. Estado Sem Cidadãos: Seguridade social na América Latina. Rio de Janeiro: Editora Fiocruz, 1994.

FOGAÇA, A.; SALM, C. Educação, trabalho e mercado de trabalho no Brasil. Ciência e Cultura, vol 58, n. 4, p. 42-43, 2006.

FOGUEL, M.; AZEVEDO, J. Uma Decomposição da Desigualdade de Rendimentos do Trabalho no Brasil: 1995-2005. In: BARROS, R. et al. (edit.). Desigualdade de Renda no Brasil: Uma análise da queda recente, vol. 2. Brasília: IPEA, 2007.

FOSTER, J.; WAN, H. Involuntary unemployment as a principal-agent equilibrium. The American Economic Review, vol 74, n. 3, p. 476-484, 1984.

FRAGA, A. De Empregada a Diarista: As novas configurações do trabalho doméstico remunerado. Dissertação de Mestrado. Orientador: Marco Aurélio Santana. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia, 2010.

FRANK, A. Capitalism and Underdevelopment in Latin America. Historical Studies of Chile and Brazil. Nova York: Monthly Review Press, 1967.

FRANK, R. Are workers paid their marginal products?. The American Economic Review, vol 74, n. 4, p. 549-571, 1984.

FRANK, R.; COOK, P. The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. Nova York: Penguin Books, 1996.

FRANK, R. et al. Expenditure Cascades. Review of Behavioral Economics, vol 1, pp. 55–73, 2014.

FRANKEMA, E. Has Latin America Always Been Unequal? A comparative study of asset and income inequality in the long twentieth century. Boston: Brill, 2009.

FRANKEMA, E. Industrial wage inequality in Latin America in global perspective, 1900–2000. *Studies in Comparative International Development*, vol 47, n. 1, p. 47-74, 2012.

FREEMAN, R.; KATZ, L. (edit). *Differences and Changes in Wage Structures*, Chicago: Chicago University Press, 1995.

FRIEDMAN, M. Choice, chance, and the personal distribution of income. *Journal of Political Economy*, vol 61, n. 4, p. 277-290, 1953a.

FRIEDMAN, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press, 1953b.

FRIEDMAN, M. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.

FRIEDMAN, M.; KUZNETS, S. *Income from Independent Professional Practice*. Nova York: National Bureau of Economic Research, [1945] 1954.

FRITSCH, W. Apresentação. In: SMITH, A. *A Riqueza das Nações Investigação sobre sua Natureza e suas causas*. Os Economistas. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1984.

FRYDMAN, C.; SAKS, R. Historical trends in executive compensation, 1936-2003, 2005. Disponível em: https://web.stanford.edu/group/scspi/media/_media/pdf/Reference%20Media/Frydman%20and%20Saks_2005_Elites.pdf. Acesso em: abril, 2018.

FRYDMAN, C.; SAKS, R. Historical trends in executive compensation, 1936-2005. In: *Journal of Economic History*, vol 32, pp. 520-521, 2007.

FUJIWARA, T. et al. Tordesillas, slavery and the origins of Brazilian inequality. IV Workshop New Economic Historians of Latin America, fevereiro, 2019.

FUNDAÇÃO PERSEU ABRAMO. Percepções e valores políticos nas periferias de São Paulo. Pesquisas FPA, 2017. Disponível em: <https://fpabramo.org.br/wp-content/uploads/2017/03/Pesquisa-Periferia-FPA-040420172.pdf>. Acesso em: outubro, 2019.

FURNO, J. A longa abolição no Brasil: Transformações recentes no trabalho doméstico. *Revista Pesquisa & Debate*, vol. 27, no (50), dez, 2016.

FURTADO, C. *Economic Development of Latin America. Historical background and contemporary problems*. Cambridge: Cambridge University Press, 1977.

FURTADO, C. *Formação Econ mica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, [1959] 2005.

GANDRA, R. O debate sobre a desigualdade de renda no Brasil: Da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90. Instituto de Economia UFRJ, Série Textos para Discussão, TD. 001/2004, 2004.

GARBINTI, B. et al. Income inequality in France, 1900-2014. Evidence from Distributional National Accounts (DINA). *Journal of Public Economics*, vol 162, jun, pp.63-77, 2018.

GAREGNANI, P. The classical theory of wages and the role of demand schedules in the determination of relative prices. *The American Economic Review*, vol 73, n. 2, p. 309-313, 1983.

GAREGNANI, P.. Value and distribution in the classical economists and Marx. *Oxford Economic Papers*, vol 36, n. 2, p. 291-325, 1984.

GASPARINI, L.; LUSTIG, N. The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America. Tulane University, Department of Economics, Working Papers, n.1110, 2011.

GASPARINI, L. et al. Characterization of Inequality Changes through Microeconomic Decompositions: The Case of Greater Buenos Aires. In. BOURGUIGNON et al. (edit). *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*. Washington: The World Bank, 2005.

GAVIRIA, A. Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America. *Economia*, vol 8, no 1, pp. 55-96, 2007.

GIBBONS, R.; KATZ, L. Layoffs and lemons. *Journal of Labor Economics*, vol 9, n. 4, p. 351-380, 1991.

GITTLEMAN, M.; WOLFF, E. International comparisons of inter-industry wage differentials. *Review of Income and Wealth*, vol 39, n. 3, p. 295-312, 1993.

GLADE, W. Institutions and Inequality in Latin America: Text and subtext. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol 38, n. 2-3, p. 159-179, 1996.

GLAESER, E.; SCHEINKMAN, J. Non-Market Interaction. NBER Working Paper 8053, dec, 2000.

GÖÇMAN, D. The Adam Smith Problem Human Nature and Society in The Theory of Moral Sentiments and The Wealth of Nations . Londres: Tauris Academic Studies, 2007.

GOLDIN, C. Human Capital. In: DIEBOLT, C.; HAUPERT, M. (eds.). *Handbook of Cliometrics*. Nova York: Springer Heidelberg, 2015.

GOLDIN, C.; KATZ, L. The Returns to Skill in the United States across the Twentieth Century. NBER Working Paper no 7126, mai, 1999.

GOLDIN, C.; KATZ, L. *The Race between Education and Technology*. Cambridge: Harvard University Press, 2008.

GOLDIN, C.; MARGO, R. The Great Compression: The wage structure in the United States at mid-century. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 107, n. 1, p. 1-34, 1992.

GOLDTHORPE, J. *On Sociology. Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford university Press, 2000.

GOMES, F. Amizades muito hierárquicas: direitos e emoções nas relações entre domésticas e patroas. *Cadernos de Campo*, vol 24, n. 24, p. 290-314, 2015.

GOÑI, E. et al. Fiscal redistribution and income inequality in Latin America. *World Development*, vol. 39, no. 9, pp. 1558–1569, 2011.

GORDON, D. et al. *Trabajo segmentado, trabajadores divididos: La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Cambridge: Press Syndicate of the University of Cambridge, 1986.

GRABER, D. *Bullshit Jobs: A Theory*. Londres: Penguin Books, 2018.

GREEN, J.; STOKEY, N. A comparison of tournaments and contracts. *Journal of Political Economy*, vol 91, n. 3, p. 349-364, 1983.

GREENWALD, B.; STIGLITZ, J. Keynesian, new Keynesian, and new Classical Economics. *Oxford Economic Papers*, vol 39, pp. 119-132, 1987.

GROOT, W.; OOSTERBEEK, H. Earnings effects of different components of schooling; Human capital versus screening. *The Review of Economics and Statistics*, vol 76, no 2, pp. 317-321, 1994.

GRUSKY, D. Foundations of a neo-Durkheimian class analysis. In: WRIGHT, E (edit.). *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

GRUSKY, D.; KU, M. Gloom, Doom, and Inequality. In: GRUSKY et al. (edit.). *Social Stratification: Class, race, and gender in sociological perspective*. Boulder: Westview Press, 2008.

GUILERA, J. The evolution of wage inequality in Spain and Portugal over the twentieth century. Communication presented to the Primer Encuentro de la AEHE, Barcelona, 2009. Disponível em: https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2009/09/Guilera_The-evolution-of-wage-inequality-in-Spain-and-Portugal.pdf. Acesso em: junho, 2018.

HAMILTON, W. The institutional approach to economic theory. *The American Economic Review*, vol 9, n. 1, p. 309-318, 1919.

HARMON, C. et al. The Returns to Education: Microeconomics. *Journal of Economic Surveys*, vol 17, n. 2, p. 115-156, 2003.

HARRIS, D. “Você vai me servir”: Desigualdade, proximidade e agência nos dois lados do equador. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo - Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, 2007.

HEADEY, B. Distributive justice and occupational incomes: Perceptions of justice determine perceptions of fact. *British Journal of Sociology*, p. 581-596, 1991.

HECKMAN, J.; SATTINGER, M. Introduction to the distribution of earnings and of individual output. *The Economic Journal*, vol 125, n. 583, p. 378-402, 2015.

HECKMAN, J. et al. Human capital pricing equations with an application to estimating the effect of schooling quality on earnings. *The Review of Economics and Statistics*, vol 78, no 4 pp. 562-610, 1996.

HECKMAN, J. et al. Earnings functions, rates of return and treatment effects: The Mincer equation and beyond. In: HANUESHEK, E.; WELCH, F. (edits). *Handbook of the Economics of Education*, vol 1, pp. 307-458, Amsterdam: Elsevier, 2006.

HECKMAN, J. et al. Returns to Education: The Causal Effects of Education on Earnings, Health And Smoking. NBER Working Paper no 22291, mai, 2016.

HELLERSTEIN, J. et al. Wages, Productivity, and Worker Characteristics: Evidence from Plant-level Production Functions and Wage Equations. NBER Working Paper no 5626, jun, 1996.

HENRY, J. *The Making of Neoclassical Economics*. Abingdon: Routledge, 2012.

HIBBS D. Market forces, trade union ideology and trends in Swedish wage dispersion. *Acta Sociologica*, vol 34, n. 2, p. 89-102, 1991.

HIBBS D.; LOCKING, H. Wage compression, wage drift and wage inflation in Sweden. *Labour Economics*, vol 3, n. 2, p. 109-141, 1996.

HIBBS D.; LOCKING, H. Wage dispersion and productive efficiency: Evidence for Sweden. *Journal of Labor Economics*, vol 18, n. 4, p. 755-782, 2000.

HICKS, J. Marginal productivity and the principle of variation. *Economica*, n. 35, p. 79-88, 1932.

HICKS, J. *The Theory of Wages*. Nova York: Peter Smith, [1932] 1948.

HICKS, J. Economic foundations of wage policy. *The Economic Journal*, vol 65, n. 259, p. 389-404, 1955.

HICKS, J. *The Theory of Wages*. Londres: Palgrave Macmillan, [1932] 1963.

HIRSCHMAN, Al.; ROTHSCHILD, M. The changing tolerance for income inequality in the course of economic development. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 87, n. 4, p. 544-566, 1973.

HOBBS, T. *Leviathan*. Nova York: Oxford University Press, [1651] 1998.

HOBSBAWM, E. *Age of Extremes the Short Twentieth Century 1914-1991*. Londres: Abacus, 1995.

HOCHSCHILD, J. *What's Fair? America Beliefs about Distributive Justice*. Cambridge: Oxford University Press, 1986.

HODGSON, G. *How Economics Forgot History: The problem of historical specificity in social science*. Londres: Routledge, 2001.

HODGSON, G. The Evolution of Institutional Economics Agency, structure and Darwinism in American Institutionalism. Londres: Routledge, 2004.

HODGSON, G. Introduction to the Douglass C. North memorial issue. Journal of Institutional Economics, vol 13, n. 1, p. 1-23, 2017.

HOFFMANN, R. Relações entre pobreza absoluta, renda média e desigualdade da distribuição de renda. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol 25, n. 2, p. 337-358, 1995.

HOFFMANN, R.; DUARTE, J. A distribuição da renda no Brasil. Revista de Administração de Empresas, vol 12, n. 2, p. 46-66, 1972.

HOOVER, K.; PEREZ, S. Three attitudes towards data mining. Journal of Economic Methodology, vol 7, n. 2, p. 195-210, 2000.

HORST, U. et al. Changing Identity: The emergence of social groups, 2007. Working Paper. Disponível em: <https://www.sss.ias.edu/files/papers/econpaper78.pdf>. Acesso em: fevereiro, 2018.

HUBER, E. et al. Politics and Inequality in Latin America and the Caribbean. American Sociological Review, vol 71, no 6, pp. 943-963, dez, 2006.

HUBER, E. Politics and inequality in Latin America. Political Science & Politics, vol 42, n. 4, p. 651-655, 2009.

HUBER, E.; STEPHENS, J. Democracy and the Left: Social policy and inequality in Latin America. Chicago: The University of Chicago Press, 2012.

HUNGERFORD, T.; SOLON, G. Sheepskin effects in the returns to education. The Review of Economics and Statistics, p. 175-177, 1987.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Síntese de Indicadores Sociais 2000. Rio de Janeiro: IBGE, 2001.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. PNAD Contínua. Rendimento de todas as fontes 2017, 2018. Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101559_informativo.pdf. Acesso em: dezembro, 2018.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. PNAD Contínua 2018: 10% da população concentram 43,1% da massa de rendimentos do país. Agência IBGE Notícias. 16 outubro, 2019a. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/25700-pnad-continua-2018-10-da-populacao-concentram-43-1-da-massa-de-rendimentos-do-pais>. Acesso em: fevereiro, 2020.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Síntese de Indicadores Sociais: Uma análise das condições de vida da população brasileira. Rio de Janeiro: IBGE, 2019b.

IBOPE. 89% dos manifestantes não se sentem representados por partidos. 25 junho, 2013. Disponível em: <http://www.ibopeinteligencia.com/noticias-e-pesquisas/89-dos-manifestantes-nao-se-sentem-representados-por-partidos/>. Acesso em: novembro, 2019.

IBRE, Instituto Brasileiro de Economia. Levantamento do FGV IBRE aponta desigualdade recorde na renda do trabalho. 21 maio, 2019. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/levantamento-do-fgv-ibre-aponta-desigualdade-recorde-na-renda-do-trabalho>. Acesso em: janeiro, 2020.

ILO, International Labour Organization. Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth. Genebra: International Labour Office, 2013.

ILO, International Labour Organization. Global Wage Report 2016/17. Wage inequality in the workplace. Genebra: International Labour Office, 2016.

INEP, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais. Sinopse Estatística da Educação Superior 2000. Brasília: Inep/MEC, 2001.

INEP, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais. A educação no Brasil na década de 90: 1991-2000. Brasília: Inep/MEC, 2003.

INEP, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais. Censo da Educação Superior 2013: resumo técnico. Brasília: Inep/MEC, 2015.

INGRAM, J. A History of Political Economy. Londres: A & C Blac Ltd., [1888] 1919.

IOANNIDIS, J. et al. The power of bias in economics research. *The Economic Journal*, vol 127, p. F236–F265, oct, 2017.

IPEA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. IPEADData. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx> Acesso em: 20, dez, 2019.

IPEA; ONU. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada & ONU Mulheres - Entidade das Nações Unidas para a Igualdade de Gênero e Empoderamento das Mulheres. O Retrato das desigualdades de gênero e raça. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/retrato/indicadores_trabalho_domestico_remunerado.html. Acesso em: 12, mai, 2018.

JÆGER, M. The effect of macroeconomic and social conditions on the demand for redistribution: A pseudo panel approach. *Journal of European Social Policy*, vol 23, n. 2, p. 149-163, 2013.

JAEGER, D.; PAGE, M. Degrees Matter: New evidence on sheepskin effects in the returns to education. *The Review of Economics and Statistics*, vol 78, no 4, pp. 733-740, 1996.

JANMAAT, J. Subjective Inequality: a review of international comparative studies on people's views about inequality. *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie*, vol 54, n. 3, p. 357-389, 2013.

JANVRY, A.; SADOULET, E. Growth, poverty, and inequality in Latin America: A causal analysis, 1970–94. *Review of Income and Wealth*, vol 46, n. 3, p. 267-287, 2000.

JAUMOTTE, F.; BUITRON, C. Inequality: Traditional drivers and the role of union power. *Oxford Economic Papers*, vol 72, n. 1, p. 25-58, 2020.

JEVONS, W. *Theory of Political Economy*. Londres: Macmillan and Co, 1871.

JOVICIC, S. Wage inequality, skill inequality, and employment: Evidence and policy lessons from PIAAC. *IZA Journal of European Labor Studies*, vol 5, n. 1, p. 21, 2016.

JUHN, C. Wage inequality and demand for skill: Evidence from five decades. *ILR Review*, vol 52, n. 3, p. 424-443, 1999.

KANBUR, R. Conceptual challenges in poverty and inequality: One development economist's perspective. Working Paper 2002/2. Department of Applied Economics and Management Cornell University, 2002. Disponível em: https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/57908/Cornell_Dyson_wp0209.pdf?sequence=1. Acesso em: outubro, 2018.

KATZ L.; AUTOR, D. Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality. In: ASHENFELTER O.; CARD, D. *Handbook of Labor Economics*, vol 3A, pp.1463-1555, 1999.

KATZ, L.; REVENGA, A. Changes in the structure of wages: The United States vs Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*, vol 3, n. 4, p. 522-553, 1989.

KAUFMAN, R. On wage stickiness in Britain's competitive sector. *British Journal of Industrial Relations*, vol 22, n. 1, p. 101-112, 1984.

KEISTER, L. The one percent. *Annual Review of Sociology*, vol 40, p. 347-367, 2014.

KEITA, L. Neoclassical Economics and the Last Dogma of Positivism: Is the Normative-Positive Distinction Justified?. *Metaphilosophy*, vol 28, n. 1-2, p. 81-101, 1997.

KERR, C. Labor markets: their character and consequences. *The American Economic Review*, vol 40, n. 2, p. 278-291, 1950.

KERR, C. The Balkanization of Labor Markets, 1954. In: KERR, C. *Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of labor markets and other essays*. Berkeley: University of California Press, 1976.

KERSTENETZKY, C. Os Sentimentos Morais da Riqueza das Nações: Progresso e Pobreza na Economia Política Clássica. *Revista Economia da ANPEC*, vol 7, no 3, 2006.

KERSTENETZKY, C. *O Estado do Bem-estar Social na Idade da Razão*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2012.

KERSTENETZKY, C. Foi um pássaro, foi um avião? Redistribuição no Brasil no século XXI. *Novos Estudos CEBRAP*. São Paulo, vol 36, no 2, pp.15-34, julho, 2017.

KERSTENETZKY; C. MACHADO, D. Labor market development in Brazil: 2002-2014. Center for Studies on Inequality and Development (CEDE). Discussion Paper no 126, september, 2017.

KERSTENETZKY, C. et al. The Elusive New Middle Class in Brazil. *Brazilian Political Science Review*, vol 9, no 3, pp.21-41, 2015.

KEYNES, J. M. *The General Theory Of Employment, Interest and Money*. Cambridge: Cambridge University Press, [1936] 2013.

KEYNES, J. N. *The Scope and Method of Political Economy*. Kitchener: Batoche Books, [1917] 1999.

KLEIN, P. Foreword, 2007. In: MENGER, C. *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute [1871] 2007.

KNIGHT, F. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Boughton Mifflin Company, 1921

KOFES, M. *Diferença e Identidade nas Armadilhas da Igualdade e Desigualdade: interação e relação entre patroas e empregadas domésticas*. Tese de doutoramento. Departamento de Antropologia da Universidade de São Paulo. Orientadora: Eunice Durhan. São Paulo, 1990.

KRISTAL, T.; COHEN, Y, The causes of rising wage inequality: The race between institutions and technology. *Socio-Economic Review*, vol 15, n. 1, p. 187-212, 2017.

KRUEGER, A.; SUMMERS, L. Efficiency wages and the inter-industry wage structure. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol 56, no 2, pp. 259-293, 1988.

KRUEGER, A. et al. *Economic Report of the President*. Washington: United States Government Printing Office, 2012.

KRUGMAN, P. For richer. In: SHAPIRO, H.; PURPEL, D. *Critical Social Issues in American Education: Democracy and Meaning in a Globalizing World*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 2005.

KRUGMAN, P. *The Conscience of a Liberal*. Nova York: W. W. Norton & Company, 2007.

KUZNETS, S. *Shares of Upper Income Groups and Savings*. National Bureau of Economic Research. Occasional Paper 35, 1950.

KUZNETS, S. *Economic Growth and Income Inequality*. *American Economic Review*, vol 45, mar, 1955.

LALLEMENT, M. *New Patterns of Industrial Relations and Political Action since the 1980s*. In: CULPEPPER, P. et al. (eds.). *Changing France: The Politics that Markets Make*. Nova York: Palgrave Macmillan, 2008.

LAM, D.; LEVISON, D. Idade, experiência, escolaridade e diferenciais de renda: Estados Unidos e Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol 20, no 2, ago., pp.219-256, 1990a.

LAM, D.; LEVISON, D. O declínio na desigualdade da escolaridade no Brasil e seus efeitos na desigualdade de rendimento. *Revista de Econometria*, vol 10, no 2, nov, pp.243-278, 1990b.

LAM, D.; SCHOENI, R. Effects of family background on earnings and returns to schooling: Evidence from Brazil. *Journal of Political Economy*, vol 101, n. 4, p. 710-740, 1993.

LAMONT, M. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and American Upper-middle Class*. Chicago: The University of Chicago Press, 1992.

LAMONT, M. *The Dignity of Working Men: Morality and the boundaries of race, class, and immigration*. Nova York: Russell Sage Foundation, 2000.

LAMONT, M.; SMALL, M. *How Culture Matters: Enriching Our Understanding of Poverty*. In: LIN, A.; HARRIS, D. *The Colors of Poverty*. Nova York: Russell Sage Foundation, 2008.

LANG, K.; KROPP, D. Human capital versus sorting: The effects of compulsory attendance laws. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 101, n. 3, p. 609-624, 1986.

LANGONI, C. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, vol 2, n. 5, p. 5-88, 1972.

LANGONI, C. *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Expressão e Cultura, 1973a.

LANGONI, C. *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil: Uma afirmação*. *Ensaio Econômicos da Escola de Pós-Graduação em Economia EPGE* no 8, 1973b.

LAYARD, R; PSACHAROPOULOS, G. The screening hypothesis and the returns to education. *Journal of Political Economy*, vol 82, n. 5, p. 985-998, 1974.

LAZEAR, E.; ROSEN, S. Rank-order tournaments as optimum labor contracts. *Journal of Political Economy*, vol 89, n. 5, p. 841-864, 1981.

LEAL, C.; WERLANG, S. Retornos em Educação no Brasil 1976-1986. *Ensaio Econômicos da EPGE*, no 148, 1989.

LEAL, C.; WERLANG, S. Educação e distribuição de renda. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

LEAMER, E. Let's take the con out of econometrics. *The American Economic Review*, vol 73, n. 1, p. 31-43, 1983.

LEAMER, E.; LEONARD, H. Reporting the fragility of regression estimates. *The Review of Economics and Statistics*, vol 65, no 2, pp. 306-317, 1983.

LEE, D. Wage inequality in the United States during the 1980s: Rising dispersion or falling minimum wage? *The Quarterly Journal of Economics*, vol 114, n. 3, p. 977-1023, 1999.

LEE, S.; GERECKE, M. Economic development and inequality: revisiting the Kuznets curve. In: BERG, J. *Labour market institutions the building blocks of just societies*. In: BERG, J.

(edit). *Labour Markets, Institutions and Inequality. Building just societies in the 21st century.* Cheltenham: Edward Elgar, 2015.

LEIBENSTEIN, H. The theory of underemployment in backward economies. *Journal of Political Economy*, vol 65, n. 2, p. 91-103, 1957.

LEMIEUX, T. Increasing residual wage inequality: Composition effects, noisy data, or rising demand for skill? *American Economic Review*, vol 96, n. 3, p. 461-498, 2006a.

LEMIEUX, T. The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. In: GROSSBARD, S. (edit.). *Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics.* Nova York: Springer, 2006b.

LEMIEUX, T. The changing nature of wage inequality. *Journal of Population Economics*, vol 21, n. 1, p. 21-48, 2008.

LEONTARIDI, M. Segmented labour markets: theory and evidence. *Journal of Economic Surveys*, vol 12, n. 1, p. 103-109, 1998.

LESLIE, T. *Essays in Political Economy.* Dublin: Hodges, Figgis & Co., 1888.

LESTER, R. Diversity in North-South Wage Differentials and in Wage Rates within the South. *Southern Economic Journal*, vol 12, no 3, pp. 238-262, 1946a.

LESTER, R. Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems. *The American Economic Review*, vol 36, n. 1, p. 63-82, 1946b.

LESTER, R. Marginalism, minimum wages, and labor markets. *The American Economic Review*, vol 37, n. 1, p. 135-148, 1947.

LESTER, R. A range theory of wage differentials. *ILR Review*, vol 5, n. 4, p. 483-500, 1952.

LEUVEN, E. et al. Explaining international differences in male skill wage differentials by differences in demand and supply of skill. *The Economic Journal*, 114, abri., pp.466–486, 2004.

LEVY, F.; TEMIN, P. *Inequality and Institutions in 20th Century America.* NBER Working Paper no 13106, 2007.

LEWIS, C.; LLOYD-SHERLOCK, P. Social policy and economic development in South America: an historical approach to social insurance. *Economy and Society*, vol 38, no 1, pp. 109-131, 2009.

LINDBECK, A.; SNOWER, D. Involuntary unemployment as an insider-outsider dilemma. Seminar paper, Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, No. 282, 1984. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10419/429>. Acesso em: março, 2018.

LINDBECK, A.; SNOWER, D. Wage setting, unemployment, and insider-outsider relations. *The American Economic Review*, vol 76, n. 2, p. 235-239, 1986.

LINDBECK, A.; SNOWER, D. Insiders versus outsiders. *Journal of Economic Perspectives*, vol 15, n. 1, p. 165-188, 2001.

LINDERT, P. Three Centuries of Inequality in Britain and America. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution*, Volume 1. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.

LINDERT, P. Making the most of Capital in the 21st Century. NBER Working Paper, no 20232. 2014.

LINDERT, P. Making the most of Capital in the 21st Century. *Annales. Histoire, Sciences Sociales: English Edition*, vol 70, n. 1, p. 21-32, 2015a.

LINDERT, P. Where has modern equality come from? Lucky and smart paths in economic history. In: Documento de la conferencia Unequal chances and unequal outcomes in economic history, All-UC Economic History Group/Caltech Conference, 2015b.

LOCKE, J. *Second Treatise on Government*. Indianópolis: Hackett Publishing Company, Inc., [1689] 1980.

LÖFGREN, K. et al. Markets with asymmetric information: The contributions of George Akerlof, Michael Spence and Joseph Stiglitz. *The Scandinavian Journal of Economics*, vol 104, n. 2, p. 195-211, 2002.

LONDOÑO, E. Rio de Janeiro Elevator Attendants ‘Adore’ Their Dying, Chatty Trade. *The New York Times*. 25 novembro, 2018. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2018/11/25/world/americas/brazil-rio-de-janeiro-elevator-attendants.html?smid=fb-nytimes&smtyp=cur>. Acesso em: novembro, 2019.

LONDOÑO, J.; SZÉKELY, M. Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970–1995. Office of the Chief Economist. Inter-American Development Bank, Working Paper 357, out, 1997.

LOPES, E. *Desigualdade e polarização da distribuição de renda no Brasil e no Estado de São Paulo, 1992-2007*. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia da UNICAMP. Orientador: Rodolfo Hoffmann. Campinas, 2009.

LOWNDES, G. *The Silent Social Revolution*. London: Oxford University Press, 1937.

LUCAS, R. The industrial revolution: Past and future. *Estudios Públicos*, vol 64, primavera, 1996.

LUCAS, R.; SARGENT, T. After Keynesian Macroeconomics. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol 3, n. 2, p. 295-319, 1979.

LUSTIG, N. et al. Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico. The World Bank, Policy Research Working Paper, no 6248, 2012.

LUSTIG, L. et al. Deconstructing the Decline in Inequality in Latin America. The World Bank, Policy Research Working Paper, no 6552, 2013.

LYDALL, H. *The Structure of Earnings*. Oxford: Clarendon Press, 1968.

LYDALL, H. *Theories of the Distribution of Earnings*. ATKINSON, A (edit.). *The Personal distribution of incomes*. Crows Nest: Allen & Unwin, 1976.

MACCHIA, L. et al. Buying happiness in an unequal world: Rank of income more strongly predicts well-being in more unequal countries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2019a.

MACCHIA, L. et al. Why Do People Tolerate Income Inequality? *Harvard Business Review. Economics & Society*. 20 novembro, 2019. Disponível em: <https://hbr.org/2019/11/why-do-people-tolerate-income-inequality>. Acesso em: dezembro, 2019b.

MACHIN, S. Wage Inequality in the UK. *Oxford Review of Economic Policy*, vol 12, n. 1, p. 47-64, 1996.

MACHIN, S. et al. Skills, education and wage inequality. Paper presented at the 21 st annual SOLE meeting, 6-7, Seattle, mai, 2016.

MAIA, A.; SAKAMOTO, A. Does wage reflect labor productivity? A comparison between Brazil and the United States. *Brazilian Journal of Political Economy*, vol 38, n. 4, p. 629-649, 2018.

MALAN, P. Ainda sobre a distribuição da renda. *Revista de Administração de Empresas*, vol 14, n. 2, p. 116-123, 1974.

MALAN, P.; WELLS, J. Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol, 3, no 4, 1973.

MALONEY, C.; SCHUMER, C. Income inequality and the Great Recession. Report, US Congress Joint Economic Committee, Washington, 2010.

MALTA, M. A Controvérsia da Distribuição de Renda no Pensamento Econômico Brasileiro: A ampliação do debate teórico sob a conjuntura política dos anos 1970. XXXVIII Encontro Nacional da ANPEC. Salvador, 2010.

MALTHUS, T. *An Essay on the Principle of Population: as it affects the future improvement of society*. Londres: Electronic Scholarly Publishing Project, [1798] 1998.

MANSKI, C. Economic analysis of social interactions. *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, n. 3, p. 115-136, 2000.

MARGO, R. *The History of Wage Inequality in America, 1920 to 1970*. Jerome Levy Econ. Institute Working Paper, n. 286, 1999.

MARKOVITS, D. *The Meritocracy Trap: How America's foundational myth feeds inequality, dismantles the middle class, and devours the elite*. Nova York: Penguin Books, 2019.

MARSHALL, A. *Principles of Economics*. Nova York: Macmillan & Co, 1890.

MARSHALL, A. Principles of Economics. (Eighth Edition). Londres: Palgrave Macmillan, [1920] 2013.

MARSHALL, T. H. The right to welfare and other essays. Nova York: The Free Press, 1981.

MARX, K. Capital: A Critique of Political Economy. Harmondsworth: Penguin Books, [1867] 1982.

MARX, K. A Contribution to the Critique of Political Economy. Chicago: Charles H Kerr & Company, [1859] 1904.

MCADAM, P.; WILLMAN, A. Unraveling the skill premium. European Central Bank. Working Paper Series, no 1800, jun, 2015.

MCCLOSKEY, D. The rhetoric of economics. Journal of Economic Literature, vol 21, n. 2, p. 481-517, 1983.

MCCOMBIE, J.; SPREAFICO, M. On Income Inequality: The 2008 Great Recession and Long-Term Growth. In: MAGATTI, M. (edit.), The Crisis Conundrum: How To Reconcile Economy And Society. Cham: Palgrave Macmillan, 2017.

MCCOY, S.; MAJOR, B. Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. Journal of Experimental Social Psychology, vol 43, n. 3, p. 341-351, 2007.

MEDEIROS, M.; CASTRO, F. A composição da renda no topo da distribuição: Evolução no Brasil entre 2006 e 2012, a partir de informações do imposto de renda. Agosto, 2016. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2804612>. Acesso em 20, dez, 2017.

MEDEIROS, M.; SOUZA, P. A estabilidade da desigualdade no Brasil entre 2006 e 2012: Resultados adicionais. Pesquisa & Planejamento Econômico – PPE, vol 46, no 3, dez., 2016.

MEDEIROS, M. et al. A Estabilidade da Desigualdade de Renda no Brasil, 2006 a 2012: Estimativa com dados do imposto de renda e pesquisas domiciliares. Ciência & Saúde Coletiva, vol 20, no 4, pp. 971-986, 2015a.

MEDEIROS, M. et al. A Composição da Desigualdade no Brasil: Conciliando o Censo 2010 e os dados do imposto de renda. IPEA, Texto para Discussão no 2147, out, 2015b.

MEDEIROS, M. et al. O Topo da Distribuição de Renda no Brasil: Primeiras estimativas com dados tributários e comparação com pesquisas domiciliares, 2006-2012. DADOS – Revista de ciências sociais, vol 58, n. 1, 2015c.

MEDOFF, J.; ABRAHAM, K. The Journal of Human Resources, vol. 16, no 2, pp. 186-216, 1981.

MELIKHOVA, O. ČÍŽEK, J. Kuznets Inverted U-Curve Hypothesis Examined on Up-To Date Observations for 145 Countries. Prague economic papers, vol 23, no 3, 2014.

MELO, H. O serviço doméstico remunerado no Brasil: De criadas a trabalhadoras. IPEA, Texto para Discussão, no. 565. Rio de Janeiro, jun., 1998.

MELO, H. et al. Da Cozinha para o Mercado: A evolução dos rendimentos dos trabalhadores domésticos nos anos 90. In: GALEAZZI, I. Mulher e trabalho. Porto Alegre: FEE, FGTAS/SINE, DIEESE, SEADE/SP, FAT, 2002.

MELO, M. Vingança da Empregadinha? Um ano-chave para a doméstica na Telenovela Brasileira. Comunicologia-Revista de Comunicação da Universidade Católica de Brasília, vol 8, n. 1, p. 90-111, 2015.

MELTZER, A.; RICHARD, S. A rational theory of the size of government. Journal of Political Economy, vol 89, n. 5, p. 914-927, 1981.

MÉNDEZ, Y.; WALTENBERG, F. Aversão à desigualdade e preferências por redistribuição: A percepção de mobilidade econômica afeta no Brasil? Estudos Econômicos, vol 46, no 1, pp.91-125, jan.-mar., 2016.

MÉNDEZ, Y.; WALTENBERG, F. Desigualdade de Renda e Demanda por Redistribuição Caminham Juntas na América Latina no Período 1997-2015. Dados, vol 61, n. 4, p. 341-384, 2018.

MENEZES-FILHO, N. et al. A evolução da distribuição de salários no Brasil: Fatos estilizados para as décadas de 80 e 90. In: HENRIQUES, R. (org.). Desigualdade e Pobreza no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

MENGER, C. Principles of Economics. Auburn: Ludwig von Mises Institute [1871] 2007.

MICHEL, J. et al. Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books. Science, vol 331, no 176, 2011.

MIJS, J. The paradox of inequality: Income inequality and belief in meritocracy go hand in hand. Oxford University Press and the Society for the Advancement of Socio-Economics. Socio-Economic Review, p. 39, 2019.

MILANOVIC, B. The Inequality Possibility Frontier Extensions and New Applications. The World Bank, The Policy Research Working Paper, no 6449, 2013.

MILANOVIC, B. Global Inequality. A new approach for the age of globalization. Londres: Belknap Press, 2016.

MILANOVIC, B. et al. Measuring Ancient Inequality. NBER Working Paper Series, no 13550, 2007.

MILANOVIC, B. et al. Pre-industrial Inequality. The Economic Journal, vol 121, n. 551, p. 255-272, 2011.

MILL, J. S. On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It, 1836. In: MILL, J. S. Collected Works of John Stuart Mill. Toronto: University of Toronto Press, 1967.

- MILL, J. S. *Principles of Political Economy* (Fifth edition). Londres: Parker, Son, and Bourn, 1862.
- MINCER, J. Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, vol 66, n. 4, p. 281-302, 1958.
- MINCER, J. The Distribution of Labor Incomes: A survey with special reference to the human capital approach. *Journal of Economic Literature*, vol 8, no 1, pp.1-26, 1970.
- MINCER, J. Progress in Human Capital Analysis of the distribution of earnings. National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, no 53, 1974a.
- MINCER, J. *Schooling, Experience, and Earnings*. Nova York: Columbia University Press, 1974b.
- MINCER, J. *Human Capital and Earnings, 1979*. In: MINCER, J. *Studies in Human Capital: Collected Essays of Jacob Mincer, Volume 1*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1993.
- MITCHELL, M. Specialization and the Skill Premium in the 20th Century. Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report, no 290, jul, 2001.
- MITCHELL, W. The rationality of economic activity. *Journal of Political Economy*, vol 18, n. 3, p. 197-216, 1910.
- MITCHELL, W. Human behavior and economics: a survey of recent literature. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 29, n. 1, p. 1-47, 1914.
- MITNICK, B. Fiduciary Rationality and Public Policy: The Theory of Agency and some Consequences. Annual Meeting of the American Political Science Association, New Orleans, 1973.
- MITNICK, B. The Theory of Agency: The Policing "Paradox" and Regulatory Behavior. *Public Choice*, vol 24, pp. 27-42, 1975.
- MOATSOS, M. et al. Income inequality since 1820. In: VAN ZANDEN, J. et al. (edits.). *How Was Life?: Global Well-being since 1820*, OECD Publishing, 2014.
- MONÇORES, E. *Emprego Doméstico no Brasil: Um estudo sobre as desigualdades e contradições dos cuidados*. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal Fluminense - Programa de Pós-Graduação em Economia, 2014.
- MORGAN, M. Extreme and Persistent Inequality: New evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015. WID Working Paper Series no 2017/12, 2017.
- MORGAN, M. *Essays on Income Distribution Methodological, Historical and Institutional Perspectives with Applications to the Case of Brazil (1926–2016)*. Tese de doutoramento. Paris School of Economics. Orientador: Thomas Piketty. Paris, dezembro, 2018.

MORLEY, S. La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe. Santiago: Fondo de Cultura Económica, 2000.

MORRIS, M.; WESTERN, B. Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century. *Annual Review of Sociology*, vol 25, n. 1, pp. 623-657, 1999.

MORRISSON, C.; SNYDER, W. The income inequality of France in historical perspective. *European Review of Economic History*, vol 4, pp. 59-83, 2000.

MPT propõe suspender demissões de cobradores de ônibus de João Pessoa. G1. 15 dezembro, 2016. Disponível em: <http://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2016/12/mpt-orienta-que-empresas-parem-demissoes-de-cobradores-de-onibus.html>. Acesso em: outubro, 2019.

MUELLER, P. Adam Smith's Impartial Spectator. *Econ Journal Watch*, vol 13, n. 2, p. 312-318, 2016.

MURPHY, J. Making sense of postmodern sociology. *British Journal of Sociology*, p. 600-614, 1988.

MYLES, J. Where have all the sociologists gone? Explaining economic inequality. *The Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie*, vol 28, n. 4, p. 551-559, 2003.

NABLI, M.; NUGENT, J. The new institutional economics and its applicability to development. *World Development*, vol 17, n. 9, p. 1333-1347, 1989.

NALEBUFF, B.; STIGLITZ, J. Prizes and Incentives: Towards a general theory of compensation and competition. *The Bell Journal of Economics*, vol 14, no 1, pp. 21-43, 1983.

NEAL, D.; ROSEN, S. Theories of the Distribution of Earnings. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution, Volume 1*. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.

NEDERMAN, C. Individualism. In: HOROWITZ, M. *New Dictionary of the History of Ideas, 6 Volume Set*. Detroit: Thomson Gale, 2005.

NEE, V.; SWEDBERG, R. Economic Sociology and New Institutional Economics. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. (edits.). *Handbook of New Institutional Economics*. Nova York: Springer, 2008.

NERI, M. A Nova Classe Média. Fundação Getulio Vargas — CPS Centro de Políticas Sociais, ago., 2008. Disponível em: http://www.cps.fgv.br/cps/classe_media/. Acesso em: 03, mar, 2018.

NERI, M. A Nova Classe Média: O lado brilhante dos pobres. Fundação Getulio Vargas — CPS Centro de Políticas Sociais, 2010. Disponível em: <http://www.cps.fgv.br/cps/ncm/>. Acesso em: 03, mar, 2018.

NERI, M. A escalada da desigualdade: Qual foi o impacto da crise sobre a distribuição de renda e pobreza. *FGV Social*, agosto, 2019. Disponível em: <https://www.cps.fgv.br/cps/bd/docs/A-Escalada-da-Desigualdade-Marcelo-Neri-FGV-Social.pdf>. Acesso em: janeiro, 2020.

NICKELL, S.; LAYARD, R. Labor market institutions and economic performance. In: ASHENFELTER, O.; CARD, D. Handbook of Labor Economics, vol 3, pp. 3029-3084, 1999.

NORTH, D. Institutions and economic growth: A historical introduction. World Development, vol 17, no 9, pp. 1319-1332, 1989.

NORTH, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. Institutions. The Journal of Economic Perspectives, vol 5, no 1, pp. 97-112, 1991.

NORTH, D. Institutions and Economic Theory. The American Economist, vol 36, n. 1, p. 3-6, 1992.

NORTH, D. et al. Order, Disorder, and Economic Change Latin America versus North America. In: BUENO DE MESQUITA, B.; ROOT, H. (edits.). Governing for Prosperity. New Haven: Yale University Press, 2000.

O'DOUGHERTY, M. Auto-retratos da classe média: hierarquias de "cultura" e consumo em São Paulo. Dados, vol 41, n. 2, p. 411-444, 1998.

OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising. OECD Publishing, 2011.

OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. Inequality in labour income. What are its drivers and how can it be reduced?. OECD Economics Department Policy Notes, no 8, jan, 2012.

OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. Inequality in labour income. In It Together: Why Less Inequality Benefits All. Paris: OECD Publishing, 2015.

OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. Education at a Glance 2017: OECD Indicators. Paris: OECD Publishing, 2017.

OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. Under Pressure: The Squeezed Middle Class: Overview and Main Findings. Paris: OECD Publishing, Paris, 2019.

OLIVEIRA, F. O Sistema Tributário Brasileiro: Evolução, Distorções e os Caminhos sa Reforma (1891-2017). Plataforma Política Social, Texto para Discussão 02, 2017.

OPINIÃO. "Milagre brasileiro", o grande debate. 27 de novembro, 1972. Disponível em: <http://memoria.bn.br/DocReader/123307/90>. Acesso em: outubro, 2019.

ORTELLADO, P. et al. Um desacordo entre manifestantes e os convocantes dos protestos? El País. 18 agosto, 2015. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2015/08/18/opinion/1439933844_328207.html. Acesso em: maio, 2019.

OSTROM, E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OSTROM, E. Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, n. 3, p. 137-158, 2000.

OSTRY, J. et al. *Redistribution, Inequality, and Growth*. IMF Staff Discussion Note, fev, 2014.

OWENSBY, B. *Intimate Ironies: Modernity and the Making of Middle-class Lives in Brazil*. Palo Alto: Stanford University Press, 1999.

OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA. *Nós e as Desigualdades: Percepções sobre desigualdades no Brasil, 2017*. Disponível em: https://www.oxfam.org.br/sites/default/files/arquivos/pesquisa_Oxfam_Datafolha_Nos_desigualdades.pdf. Acesso em: 20, mar, 2018.

OXFAM-BRASIL; DATAFOLHA. *Nós e as Desigualdades: Percepções sobre desigualdades no Brasil, 2019*. Disponível em: <https://oxfam.org.br/publicacao/nos-e-as-desigualdades-2019/>. Acesso em: janeiro, 2020.

OXOBY, R. Cognitive dissonance, status and growth of the underclass. *The Economic Journal*, vol 114, n. 498, p. 727-749, 2004.

OZ-SALZBERGER, F. The political theory of the Scottish Enlightenment. In: BROADIE, A. (edit.). *The Cambridge Companion to the Scottish Enlightenment*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

PACCAGNELLA, M. *Skills and Wage Inequality: Evidence from PIAAC*. OECD, New Approaches to Economic Challenges Seminar, outubro, 2014.

PAKULSKI, J. Foundations of a post-class analysis. In: WRIGHT, E (edit.). *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

PAKULSKI, J.; WATERS, M. The reshaping and dissolution of social class in advanced society. *Theory and Society*, vol 25, pp.667-691, 1996.

PAKULSKI, J.; WATERS, M. The Death of Class. In: GRUSKY et al. (edit.). *Social Stratification: Class, race, and gender in sociological perspective*. Boulder: Westview Press, 2008.

PAPOLA, S.; BHARADWAJ, V. Dynamics of industrial wage structure: An inter-country analysis. *The Economic Journal*, vol 80, n. 317, p. 72-90, 1970.

PARETO, V. *Cours D'économie Politique*. Paris: Pichon, 1896.

PARETO, V. *Manual of Political Economy*. Nova York: Oxford University Press, [1906] 2014.

PARK, J. Estimation of sheepskin effects using the old and the new measures of educational attainment in the Current Population Survey. *Economics Letters*, vol 62, n. 2, p. 237-240, 1999.

PAULA, A. A Relação entre o Estado e os Sindicatos na Era Vargas: Uma análise Geográfica. *Pegada - A Revista da Geografia do Trabalho*, vol 19, n. 1, 2018.

PEACH, T. Review of: *The Theory of Wages in Classical Economics: A Study of Adam Smith, David Ricardo and Their Contemporaries*, Translated by Joan Hall. by Antonella Stirati. *The Economic Journal*, vol 105, no 431, pp. 1046-1047, 1995.

PEARCE, D. (edit). *The Dictionary of Modern Economics*. Londres: Macmillan Press, 1993.

PEDERSEN, A. Inequality as relative deprivation: A sociological approach to inequality measurement. *Acta Sociologica*, vol 47, n. 1, p. 31-49, 2004.

PEET, E. et al.. Returns to education in developing countries: Evidence from the living standards and measurement study surveys. *Economics of Education Review*, vol 49, p. 69-90, 2015.

PENA, A. PIAAC Skills and Economic Inequality. *Journal of Research and Practice for Adult Literacy, Secondary, and Basic Education*, vol 5, no 2, 2016.

PERROUX, F. Structural Inflation and the Economic Function of Wages: The French Example. In: DUNLOP, J. (edit). *The Theory of Wage Determination*. Londres: The Macmillan Press, 1957.

PERSKY, J. The ethology of homo economicus. *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, n. 2, p. 221-231, 1995.

PIGOU, A. *The Economics of Welfare*. Londres: Macmillan & Co, 1920.

PIGOU, A. *The Theory of Unemployment*. Londres: Macmillan & Co, 1933.

PIGOU, A. *Lapses from Full Employment*. Londres: Macmillan & Co, 1949.

PIKETTY, T. Social mobility and redistributive politics. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 110, no 3, pp. 551-584, 1995.

PIKETTY, T. Theories of Persistent Inequality and Intergenerational Mobility. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution, Volume 1*. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.

PIKETTY, T. Les hauts revenus en France au XXe siècle: Inégalités et redistributions, 1901-1998. Paris: Bernard Grasset, 2001.

PIKETTY, T. Income Inequality in France, 1901–1998. *Journal of Political Economy*, vol 111, no 5, 2003.

PIKETTY, T. *O Capital no Século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PIKETTY, T. Toward a Reconciliation between Economics and the Social Sciences. In: BOUSHEY, H. et al (edit.). *After Piketty: The agenda for economics and inequality*. Cambridge: Harvard University Press, 2017.

PIKETTY, T. *Capital et idéologie*. Paris: Éditions du Seuil, 2019.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. Income Inequality in the United States 1913-1998. NBER Working Paper, no 8467, 2001.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. Income Inequality in the United States, 1913-2002. novembro, 2004. Disponível em: <https://eml.berkeley.edu/~saez/piketty-saezOUP04US.pdf>. Acesso em: junho, 2018.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. The Evolution of Top Incomes: A historical and international perspective. *American Economic Review*, vol 96, n. 2, p. 200-205, 2006.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. Inequality in the long run. *Science*, vol 344, no 838, 2014a.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. Supplementary materials for Inequality in the long run. *Science*, vol 344, no 838, 2014b.

PIKETTY, T. et al. Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A tale of three elasticities. *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 6, no 1, pp. 230–271, 2014.

PIORE, M. Public and Private Responsibilities in On-the-Job Training of Disadvantaged Workers. Library of the Massachusetts Institute of Technology, 1968. Disponível em: <https://archive.org/details/publicprivateres00pior/mode/2up>. Acesso em: jun, 2018

PIORE, M. The Dual Labor Market: Theory and Implications, 1970. In: GRUSKY et al. (edit.). *Social Stratification: Class, race, and gender in sociological perspective*. Boulder: Westview Press, 2008.

PIORE, M. Labor Market Segmentation: To what paradigm does it belong? *The American Economic Review*, vol 73, no 2, pp.249-253, 1983.

POCHMANN, M. *O mito da grande classe média: Capitalismo e estrutura social*. São Paulo, 2014.

POCHMANN, M. A revolta das elites brasileiras contra a redução das desigualdades. RBA - Rede Brasil Atual. 19 dezembro, 2016. Disponível em: <https://www.redebrasilatual.com.br/blogs/blog-na-rede/2016/12/a-revolta-das-elites-contra-a-reducao-das-desigualdades-9184/>. Acesso em: julho, 2019.

POLANYI, K. *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. Boston: Beacon Press, [1944] 2001.

PRADO, E. A ortodoxia neoclássica. *Estudos Avançados*, vol 15, no, 41, 2001.

PRADO JR., C. *A Formação do Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Editora Brasiliense, [1942] 1961.

PSACHAROPOULOS, G. Returns to investment in education: A global update. *World Development*, vol 22, n. 9, p. 1325-1343, 1994.

PSACHAROPOULOS, G.; NG, Y.. Earnings and Education in Latin America. The World Bank. Working Paper Series, no 1056, 1992.

PSACHAROPOULOS, G.; PATRINOS, H. Returns to Investment in Education: A further update. *Education Economics*, vol 12, n. 2, p. 111-134, 2004.

PSACHAROPOULOS, G.; PATRINOS, H. Returns to Investment in Education: A decennial review of the global literature. *Education Economics*, vol 26, no 5, pp. 445-458, 2018.

RAJAN, R. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2010.

RAMOS, L. *Educação, Desigualdade de Renda e Ciclo Econômico no Brasil*. IPEA Texto para Discussão no 2019, jul., 1991.

RAMOS, J. Poverty and Inequality in Latin America: A neostructural perspective. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol 38, n. 2-3, p. 141-157, 1996.

RAMOS, L; VIEIRA, M. Desigualdade de Rendimentos no Brasil nas Décadas de 80 e 90: Evolução e principais determinantes. IPEA Texto para Discussão no 803, jun., 2001.

RAPHAEL, D.; MACFIE, A. Introduction, 1984. In: SMITH, A. *Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, [1790] 1984.

RAVALLION, M. The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*, vol 38, no 4, pp.445-454, 2010.

REDER, M. Wage Structure. In: SILLS, D. (edit.). *International Encyclopedia of the Social Sciences (Volume 16)*. Nova York: The Macmillan Company & The Free Press, 1968.

REHN, G. Unionism and the Wage Structure in Sweden. In: In: DUNLOP, J. (edit). *The Theory of Wage Determination*. Londres: The Macmillan Press, 1957.

REICH, M. et al. A Theory of Labor Market Segmentation. *The American Economic Review*, vol 63, no 2, pp.359-365, 1973.

REIS, J.; BARROS, R. Desigualdade Salarial e Distribuição de Educação: A evolução das diferenças regionais no Brasil. *Pesquisa Planejamento Econômico*, vol 20, no 3, pp. 415-478, 1990.

REIS, J.; BARROS, R. Desigualdade Salarial: Resultados de pesquisas recentes. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

RICARDO, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Third edition). Londres: John Murray, 1821.

RICARDO, D. *The Works and Correspondence of David Ricardo* (edit. Piero Sraffa with the Collaboration of M.H. Dobb), Indianapolis: Liberty Fund, 2005.

RILEY, J. Testing the educational screening hypothesis. *Journal of Political Economy*, vol 87, n. 5, Part 2, p. S227-S252, 1979.

RILEY, J. Silver Signals: Twenty-five years of screening and signaling. *Journal of Economic literature*, vol 39, n. 2, p. 432-478, 2001.

ROBBINS, L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan & Co, 1937.

ROBINSON, J. El equilibrio de América Latina. *Perspective*, vol 29, pp. 133-140, 1994.

ROBINSON, S. A note on the U hypothesis relating income inequality and economic development. *The American Economic Review*, vol 66, n. 3, p. 437-440, 1976.

RODGERS, G. Institutional Economics, Development Economics and Labour Economics. *The Pakistan Development Review*, vol 31, no 4, part1, 1992.

ROINE, J.; WALDENSTRÖM, D. Top Incomes in Sweden over the Twentieth Century. In: ATKINSON, A.; PIKETTY, T. (edit.). *Top Incomes: A global perspective*. Nova York: Oxford University Press, 2010.

ROINE, J.; WALDENSTRÖM, D. Long-Run Trends in the Distribution of Income and Wealth. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution, Volumes 2A 2B*. Amsterdã: Elsevier, 2015.

RONCADOR, S. Criadas no more: Notas sobre testemunhos de empregadas domésticas. *Estudos de Literatura Brasileira Contemporânea*, no 21, pp. 55-71, jun, 2003.

ROSANVALLON, P. *The New Social Question: Rethinking the Welfare State*. Princeton: Princeton University Press, 2000.

ROSEN, S. The economics of superstars. *The American Economic Review*, vol 71, n. 5, p. 845-858, 1981.

ROSS, S. The economic theory of agency: The principal's problem. *The American Economic Review*, vol 63, n. 2, p. 134-139, 1973.

ROSS, S. On The Economic Theory of Agency and the Principle of Similarity. In: BALCH, M. et al. (edits.). *Essays on Economic Behavior under Uncertainty*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1974.

ROTHSCHILD, K. *The Theory of Wages*. Oxford: Basil Blackwell, 1954.

ROTTIER, G. The Evolution of Wage Differentials: A Study of British Data. In: DUNLOP, J. (edit). *The Theory of Wage Determination*. Londres: The Macmillan Press, 1957.

ROUTH, G. *Occupation and Pay in Great Britain 1906-60*. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

ROWE, J. *Wages in Practice and Theory*. Londres: George Routledge & Sons, 1928.

ROY, A. The distribution of earnings and of individual output. *The Economic Journal*, vol 60, n. 239, p. 489-505, 1950.

ROY, A. Some thoughts on the distribution of earnings. *Oxford Economic Papers*, vol 3, n. 2, p. 135-146, 1951.

RUBINSTEIN, A. *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge: The MIT Press, 1998.

RUIZ-VILLAVERDE, A. Editor's Introduction: The Growing Failure of the Neoclassical Paradigm in Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, vol 78, n. 1, p. 13-34, 2019.

RUNCIMAN, W. *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*. Londres: Routledge, 1966.

RUTHERFORD, R. *Econometrica*, vol 23, no 3, pp. 277-294, 1955.

SABOIA, J. Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

SABOIA, J. et al. Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda no Crescimento e na Crise: Análise do período 2001/2016. Instituto de Economia UFRJ. Texto para Discussão 016, 2017.

SABOIA, J. et al. Heterogeneidade Estrutural e Mercado de Trabalho no Brasil – 2004/2014. IE-UFRJ Texto para Discussão 005, 2018.

SAES, D. *A Formação do Estado Burguês no Brasil 1888-1891*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

SAFFIOTI, H. *Emprego doméstico e Capitalismo*. Rio de Janeiro: Avenir Editora, 1979.

SAKAMOTO, A.; KIM, C. Bringing productivity back in: Rising inequality and economic rents in the US manufacturing sector, 1971 to 2001. *The Sociological Quarterly*, vol 55, n. 2, p. 282-314, 2014.

SALATA, A. Quem é Classe Média no Brasil? Um estudo sobre identidades de classe. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, vol 58, no 1, pp.111-149, 2015.

SALATA, A. *A Classe Média Brasileira: Posição social e identidade de classe*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2016.

SAMUELSON, P. *Economics: Introductory Analysis*. Nova York: Mcgraw-Hill Book Company, 1948.

SAMUELSON, P. *Introdução à Análise Econômica*. Rio de Janeiro: Agir, 1966.

SANTOS, W. G. *Cidadania e Justiça*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.

SCHEIDEL, W. *The Great Leveler: Violence and the history of inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Nova Jersey: Princeton University Press, 2017.

SCHMIDT-CATRAN, A. Economic inequality and public demand for redistribution: Combining cross-sectional and longitudinal evidence. *Socio-Economic Review*, vol 14, n. 1, p. 119-140, 2016.

SEN, A. Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, vol 6, no 4, pp. 317-344, 1977.

SEN, A. Maximization and the Act of Choice. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol 65, no 4, pp. 745-779, 1997.

SCHRÖDER, M. Is income inequality related to tolerance for inequality?. *Social Justice Research*, vol 30, 2016..

SCHULTZ, T. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, vol 51, n. 1, p. 1-17, 1961.

SCORZAFAVE, L; CASTRO, S. Ricos? Pobres? Uma análise da polarização da renda para o Brasil – 1981-2003. *Pesquisa e planejamento econômico*, vol 37, no 2, ago, 2007.

SHAPIRO, C.; STIGLITZ, J. Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *The American Economic Review*, vol 74, n. 3, p. 433-444, 1984.

SILLES, M. Sheepskin effects in the returns to education. *Applied Economics Letters*, vol 15, n. 3, p. 217-219, 2008.

SILVA, C; FIGUEIREDO, E. Movilidad social y demanda de redistribución del ingreso en América Latina. *Revista CEPAL*, 110, 2013.

SILVA, P.; QUEIROZ, S. O Emprego Doméstico no Brasil: Um olhar para o “trabalho da mulher” na perspectiva histórica e contemporânea. *Política & Trabalho*, n. 49, p. 204, 2018.

SILVA, V. et al. Capital humano e desigualdade salarial no Brasil: Uma análise de decomposição para o período 1995-2014. *Estudos Econômicos*, São Paulo, vol 46, no 3, pp. 579-608, jul-set, 2016.

SINGER, A. Brasil, junho de 2013, classes e ideologias cruzadas. *Novos estudos CEBRAP*, n. 97, p. 23-40, 2013.

SMITH, A. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, [1790] 1984.

SOARES, S. Análise de bem-estar e decomposição por fatores da queda na desigualdade entre 1995 e 2004. *Econômica*, vol 8, n. 1, p. 83-115, 2006.

SOARES, S. O ritmo de queda na desigualdade no Brasil é adequado? Evidências do contexto histórico e internacional. IPEA, Texto para discussão no 1339, 2008.

SOBRINHO, G. “Classe C” e sua alardeada ascensão: Nova? Classe? Média?. *Indicadores Econômicos FEE*, vol 38, no 4, pp. 67-80, 2011.

SOKOLOFF, K.; ENGERMAN, S. Institutions, factor endowments, and paths of development in the new world. *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, n. 3, p. 217-232, 2000.

SOLOMON, G. Intergenerational income mobility. In: DURLAUF, S.; BLUME, L. (edits.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Londres: Palgrave Macmillan, 2008.

SOLOW, R. Another possible source of wage stickiness. *Journal of Macroeconomics*, vol 1, n. 1, p. 79-82, 1979a.

SOLOW, R. Alternative approaches to macroeconomic theory: A partial view. *Canadian Journal of Economics*, p. 339-354, 1979b.

SOLOW, R. On Theories of Unemployment. *The American Economic Review*, vol. 70, no 1, pp. 1-11, 1980.

SOLOW, R. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge: Basil Blackwell, 1990.

SØRENSEN, A. The structural basis of social inequality. *American Journal of Sociology*, vol 101, n. 5, p. 1333-1365, 1996.

SØRENSEN, A.; GRUSKY, D. The Structure of Career Mobility in Microscopic Perspective. In: BARON, J. et al (edit). *Social Differentiation and Inequality. Essays In Honor Of John Pock*. Boulder: Westview Press, 1996.

SOUZA, J. (edit.). *A Ralé Brasileira. Quem é e como vive*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2009.

SOUZA, J. (edit). *Os Batalhadores Brasileiros: Nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Belo Horizonte: Editora UFMG, 2012.

SOUZA, P. A desigualdade vista do topo: A concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1926-2013. Universidade de Brasília. Tese de Doutorado. Setembro, 2016.

SOUZA, P.; MEDEIROS, M. Top Income Shares and Inequality in Brazil, 1928-2012 *Sociologies in Dialogue*. Porto Alegre, vol 1, no 1, pp. 119-132, jul.-dez., 2015.

SPENCE, M. Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, vol 84, pp.355-374, 1973.

STEIN, S.; STEIN, B. *The Colonial Heritage of Latin America: Essays on economic dependence in perspective*. Nova York: Oxford University Press, 1970.

STEINBAUM, M. Inequality and the Rise of Social Democracy: An Ideological History. In: BOUSHEY, H. et al (edit.). *After Piketty: The agenda for economics and inequality*. Cambridge: Harvard University Press, 2017.

STIGLER, G. *Production and Distribution Theory: The formative period*. Nova York: The Macmillan Company, 1941.

STIGLITZ, J. Alternative theories of wage determination and unemployment in LDC's: The labor turnover model. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 88, n. 2, p. 194-227, 1974.

STIGLITZ, J. The Theory of "Screening," Education, and the Distribution of Income. *The American Economic Review*, vol 65, no 3, pp. 283-300, 1975.

STIGLITZ, J. The efficiency wage hypothesis, surplus labour, and the distribution of income in LDCs. *Oxford Economic Papers*, vol 28, n. 2, p. 185-207, 1976.

STIGLITZ, J. *Theory of Wage Rigidity*. NBER Working Paper, no 1442, set, 1984.

STIGLITZ, J. *The Price of Inequality: How today's divided society endangers our future*. Nova York: W. W. Norton & Company, 2013.

STIRATI, A. Unemployment, institutions and the living standard in the classical theory of wages. *Contributions to Political Economy*, vol 11, n. 1, p. 41-66, 1992.

STIRATI, A. *Interpretations of the Classics: The theory of wages*. University Roma Tre, Economics Department, Working Paper no 116, 2010.

STRAUSS, J.; THOMAS, D. *Wages, Schooling and Background: Investments in Men and Women in Urban Brazil*. Yale University, Economic Grow Center Discussion Paper, no 649, 1991.

TANNEN, M. *New Estimates of the Returns to Schooling in Brazil*. *Economics of Education Review*, vol 10, no 2, pp.123-135, 1991.

TANZI, V. Os Determinantes Fundamentais da Desigualdade e o Papel do Governo. In: THEÓFILO, E. et al. (org.). *Distribuição de Riqueza e Crescimento Econômico*. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2000.

TAUBMAN, P.; WACHTER, M. *Segmented Labor Markets*. In: ASHENFELTER, O.; LAYARD, R. *Handbook of Labor Economics*, Volume 2. Amsterdam: Elsevier, 1986.

TAUBMAN, P.; WALES, T. Higher education, mental ability, and screening. *Journal of Political Economy*, vol 81, n. 1, p. 28-55, 1973.

TAVARES, P.; MENEZES-FILHO, N. O papel do capital humano na desigualdade de salários no Brasil entre 1981 e 2006. XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP. Caxambú, set, 2008.

TEIXEIRA, W. Equações de Rendimentos e a Utilização de Instrumentos para o Problema de Endogeneidade da Educação. Tese de doutoramento. Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Orientador: Naércio Menezes Filho. São Paulo, 2006.

TEIXEIRA, W.; MENEZES-FILHO, N. Estimando o retorno à educação do Brasil considerando a legislação educacional brasileira como um instrumento. *Brazilian Journal of Political Economy*, vol 32, n. 3, p. 479-496, 2012.

THATCHER, A. The New Earnings Survey and the Distribution of Earnings. In: ATKINSON, A (edit.). *The Personal distribution of incomes*. Crows Nest: Allen & Unwin, 1976.

THEODORO, M.; SCORZAFAVE, L. Impacto da redução dos encargos trabalhistas sobre a formalização das empregadas domésticas. *Revista Brasileira de Economia*, vol 65, n. 1, p. 93-109, 2011.

THORP, R. *Progreso, Pobreza y Exclusión: Una historia económica de America Latina en el siglo XX*. Nova York: Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.

THUROW, L. *Generating Inequality*. Londres: The Macmillan Press, 1975.

THUROW, L. *Dangerous Currents: The state of economics*. Nova York: Random House, 1983.

THUROW, L.; LUCAS, R. *The American Distribution of Income: A Structural Problem*. Washington: U.S. Government Printing Office, 1972.

TINBERGEN, J. *Income Differences: Recent research*. Amsterdam: North-Holland Publishing, 1975.

TITMUSS, R. *Essays on The Welfare State*. Boston: Beacon Press, [1958] 1969.

TORCHE, F. Intergenerational Mobility and Inequality. The Latin American Case. *Annual Review of Sociology*, vol 40, 2014.

TREVITHICK, J. Money wage inflexibility and the Keynesian labour supply function. *The Economic Journal*, vol 86, n. 342, p. 327-332, 1976.

UCHÔA, C.; KERSTENETZKY, C. É a “nova classe média” classe média? O que diz a Pesquisa de Orçamentos Familiares (2008-2009). CEDE - Centro de Estudos sobre Desigualdade e Desenvolvimento. Texto para Discussão no 66, out., 2012.

ULYSSEA, G. Segmentação no Mercado de Trabalho e Desigualdade de Rendimentos no Brasil: Uma análise empírica. In: BARROS, R. et al. (edit.). *Desigualdade de Renda no Brasil: Uma análise da queda recente*, vol. 2. Brasília: IPEA, 2007.

UNU-WIDER, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, World Income Inequality Database. Disponível em: <https://www.wider.unu.edu/project/wiid-world-income-inequality-database>. Acesso em novembro, 2019.

URBINA, D.; RUIZ-VILLAVARDE, A. A critical review of homo economicus from five approaches. *American Journal of Economics and Sociology*, vol 78, n. 1, p. 63-93, 2019.

VAN TREECK, T. Did inequality cause the US financial crisis?. *Journal of Economic Surveys*, vol 0, no 0, pp. 1-28, 2013.

VAN ZANDEN, J. *The Long Road to the Industrial Revolution: The European Economy in a Global Perspective, 1000–1800*. Leiden: Brill, 2009.

VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science? *The Quarterly Journal of Economics*, vol 12, n. 4, p. 373-397, 1898.

VEBLEN, T. The preconceptions of economic science. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 14, n. 2, p. 240-269, 1900.

VEBLEN, T. *The Theory of the Leisure Class*. Oxford: Oxford University Press, [1899] 2008.

VEJA pesquisa completa do Ibope sobre os manifestantes. G1. São Paulo. 24 junho, 2013. Disponível em: <http://g1.globo.com/brasil/noticia/2013/06/veja-integra-da-pesquisa-do-ibope-sobre-os-manifestantes.html>. Acesso em: dezembro, 2019.

VELHO, G. O patrão e as empregadas domésticas. *Sociologia, Problemas e Práticas*, n. 69, p. 13-30, 2012.

WALRAS, L. *Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale*. Paris: Guillaumin & Cie, 1874.

WEBER, M. *General Economic History*. Glencoe: The Free Press, [1923] 1950.

WEBER, M. *Economy and Society: An outline of interpretive sociology*. Los Angeles: University of California Press, [1922] 1978.

WEIL, D. Income Inequality, Wage Determination, and the Fissured Workplace. In: BOUSHEY, H. et al (edit.). *After Piketty: The agenda for economics and inequality*. Cambridge: Harvard University Press, 2017.

WEISSTANNER, D.; ARMINGEON, K. How Redistributive Policies Reduce Market Inequality: Education premiums in 22 OECD countries. *Socio-Economic Review*, vol 0, no 0, pp. 1–18, 2018.

WELLS, J. Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura de demanda no Brasil na década de 60. *Revista de Administração de Empresas*, vol 14, n. 2, p. 21-44, 1974.

WESTERN, B.; ROSENFELD, J. Unions, Norms, and the Rise in U.S. Wage Inequality. *American Sociological Review*, vol 76, no 4, pp 513–537, 2011.

WID, World Wealth and Income Database. Disponível em: <http://wid.world/>. Acesso em: 20, dez, 2018.

WILKINSON, R.; PICKETT, R. *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Nova York: Bloomsbury Press, 2010.

WILLIAMSON, J. Real wages, inequality and globalization in Latin America before 1940. *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol 17, n. S1, p. 101-142, 1999.

WILLIAMSON, J. Five centuries of Latin American income inequality. *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol 28, no 2, pp. 227-252, 2010.

WILLIAMSON, J. Latin American Inequality: Colonial Origins, Commodity Booms or a Missed Twentieth-Century Leveling? *Journal of Human Development and Capabilities*, vol 16, n. 3, p. 324-341, 2015.

WILLIAMSON, J.; LINDERT, P. *Unequal Gains: American growth and inequality since 1700*. Princeton: Princeton University Press, 2016.

WILLIAMSON, O. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, vol 38, n. 3, p. 595-613, 2000.

WILLIS, R. Wage Determinants: A survey and reinterpretation of human capital earnings functions. In: ASHENFELTER, O.; LAYARD, R. *Handbook of Labor Economics, Volume I*. Amsterdam: Elsevier, 1986.

WOOLDRIDGE, J. *Introductory Econometrics: A modern approach*. Boston: Cengage Learning, 2003.

WRIGHT, E. *Classes*. Londres: Verso Editions, 1998.

WRIGHT, E. *Class Counts. Student Edition*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

WRIGHT, E. Foundations of a neo-Marxist class analysis. In: WRIGHT, E (edit.). *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

YOUNG, H. Self-knowledge and self-deception. University of Oxford, Discussion Paper Series, no 383, 2008.

ZAREMBA, J. Quarto de empregada torna-se raro em projetos, mas banheiro resiste. Folha de S. Paulo, 9 junho, 2018. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/sobretudo/morar/2018/06/1971353-quarto-de-empregada-e-raro-mas-banheiro-de-servico-resiste-na-planta-atual.shtml>. Acesso em: setembro, 2019.

ZWEIG, M. Complicating the Labor Market as a Social Institution. *Review of Radical Political Economics*, vol 47, no 4, pp. 572–578, 2015.