

As diferentes facetas da rigidez e flexibilidade dos salários na análise keynesiana ·

The different aspects of wage rigidity and flexibility in Keynesian analysis ·

EDWARD J. AMADEO*

RESUMO: O artigo analisa diferentes aspectos do papel dos salários na economia keynesiana. Argumenta que uma redução dos salários nominais – uma receita de política para combater o desemprego normalmente encontrada na análise ortodoxa – pode ter um efeito negativo sobre o nível de atividade. Além disso, argumenta que a visão convencional da macroeconomia keynesiana (baseada na rigidez dos salários) interpreta mal as próprias visões de Keynes na Teoria Geral. No livro, Keynes aponta que grandes flutuações de os salários não são desejáveis, pois dariam instabilidade ao sistema econômico. As diferentes facetas da segurança e flexibilidade dos riscos na análise keynesiana.

PALAVRAS-CHAVE: Rigidez salarial; salários; história do pensamento econômico; Keynesianismo.

ABSTRACT: The paper analyses different aspects of the role of wages in Keynesian Economics. It argues that a reduction in money wages – a policy prescription to fight unemployment usually found in orthodox analysis – may have a negative effect on the level of activity. Also, it argues that the conventional view of Keynesian macroeconomics (based on the rigidity of wages) misinterprets Keynes's own views in the General Theory. In the book Keynes points out that wide fluctuations of wages are not desirable since they would lend instability to the economic system.

KEYWORDS: Wage rigidity; wages; history of economic thought; Keynesianism.

JEL Classification: B22; J30; E12.

1

O pensamento ortodoxo anterior à publicação da *Teoria Geral* de Keynes, bem como o pensamento dominante contemporâneo atribuem a existência de desemprego ao fato de os salários estarem excessivamente elevados. Assim, Keynes, ao descrever o que ele supunha ser o efeito de uma política fiscal expansionista, isto

* Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro – PUC/RJ.

é, um incremento da demanda efetiva, faz o seguinte comentário quanto ao pensamento hegemónico dos anos 30: “O Prof. Pigou ... e tantos outros economistas explicaram o resultado observado (isto é, o crescimento no nível de atividades) como sendo o resultado da redução dos salários reais advinda da elevação dos preços que acompanhou o crescimento da demanda efetiva.”¹

O argumento usado para este tipo de diagnóstico baseia-se na noção de que as firmas, ao maximizarem seus lucros e, portanto, igualarem seu custo marginal à receita marginal, produzirão mais diante de uma redução da taxa de salário nominal. A redução do salário leva a uma redução do preço do produto o que, por sua vez, elevará a quantidade demandada. Se, por hipótese, a firma não segue a regra de maximização de lucro e mantém o preço fixo diante da redução do salário, sua margem de lucro - se elevará, o que, por conseguinte, motivará o empresário a produzir mais.²

Esta análise, independente da hipótese de comportamento da firma, está moldada segundo o método do equilíbrio parcial onde os efeitos macroeconômicos da variação dos salários não são levados em conta. Os salários aqui são vistos apenas como componentes do custo da empresa; o papel desempenhado pelos salários na demanda agregada não é considerado.

No longo prazo, isto é, quando levamos em conta a decisão de investir das empresas e variações no estoque de capital, o argumento ortodoxo se mantém. Vale dizer, a redução da taxa de salários aumenta a lucratividade das empresas levando os capitalistas a investir mais. Portanto não apenas o nível de atividades no curto prazo como também a taxa de acumulação no prazo mais longo é afetada positivamente pela redução dos salários.

No contexto de uma economia aberta, a redução dos salários reais (resultantes por exemplo de uma desvalorização cambial) é também expansionista: a redução dos custos de produção nos setores que produzem mercadorias exportáveis torna mais competitivos os produtores domésticos vis-à-vis seus concorrentes no mercado internacional. Mais uma vez o argumento está centrado sobre os efeitos microeconômicos supondo como dadas as condições de demanda.

2

De acordo com as interpretações convencionais, a *Teoria Geral* constitui-se em um caso especial do modelo neoclássico. O que supostamente empresta ao modelo de Keynes seu carácter particular é a hipótese de que os salários nominais são rígidos. Assim, a contribuição keynesiana à literatura das expectativas racionais – hoje hegemônica na academia norte-americana – resume-se em demonstrar a possibilidade de

¹ Keynes, J. M. 1939, “Relative movements of real wages and output”, *Economic Journal*, p. 40.

² Este foi o argumento utilizado por Robertson ao comentar a Teoria Geral em seu artigo “Some notes on Mr. Keynes General Theory of Employment”, *Quarterly Journal of Economics*, 1936.

que a economia se desvie da “taxa natural de desemprego” (que, grosso modo, corresponde ao pleno emprego) se os salários são rígidos e as autoridades monetárias alteram inesperadamente a regra de política monetária. Se cresce o nível de preços devido ao aumento na quantidade de moeda, e os salários estão dados em decorrência da existência de contratos salariais em que estes são fixados em termos nominais, os salários reais cairão – ao menos temporariamente. A redução dos salários reais redundará em crescimento do nível de emprego acima do nível natural.³ Obviamente, se os salários fossem totalmente flexíveis, se os agentes operassem segundo a hipótese forte das expectativas racionais,⁴ e não houvesse mudanças inesperadas na política monetária, a economia jamais se desviaria da taxa natural de desemprego.

A resposta “keynesiana” à contrarrevolução novo-clássica foi a rigidez dos salários e preços. A proposição novo-clássica de que ao governo não é facultada a possibilidade de afetar o nível de emprego, os keynesianos responderam que *sim*, era possível, desde que os salários fossem rígidos. Admitem os keynesianos, porém que tal resultado é temporário. Uma nova rodada da negociação salarial encontrará os trabalhadores reivindicando a recuperação de seus salários reais. Isto é, os trabalhadores resistirão a redução do salário real.

3

Neste espírito, movimentos do nível de emprego em torno da taxa natural estão associados à noção de que os trabalhadores estão sujeitos à “ilusão monetária”. Os trabalhadores não percebem em tempo ou, se percebem, não têm como reagir imediatamente à queda do salário real.

A noção de ilusão monetária é absolutamente estranha à Teoria Geral. Keynes admite que “não é prática usual (dos trabalhadores) reduzirem (a oferta de) emprego quando há uma elevação do preço dos bens-salário” (*Teoria Geral*, p. 9). Afinal, implícitas no livro estão as ideias de que os trabalhadores preferem trabalhar a não trabalhar e de que a oferta de trabalho como função do salário real não é tão flexível quanto supõem os modelos mais abstratos. A noção de oferta de emprego está cercada de fatores institucionais que tornam o mercado de trabalho diferente de mercado de peixes de Marshall onde a demanda e oferta *spot* determinam o preço de equilíbrio. O contrato de trabalho é especificado em termos de uma jornada de trabalho e um salário por unidade de tempo trabalhada. Assim decide-

³ Ver Fisher, S. 1977, “Long-term contracts, rational expectations and money supply rule”, *Journal of Political Economy*. Para uma crítica da contribuição keynesiana à literatura das expectativas racionais ver Amadeo, E. J. 1986, “Sobre Salários Nominais: as críticas keynesiana e monetarista à abordagem de Keynes sobre o mercado de trabalho”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 16 (2), pp. 309-320; e Amadeo, E. J. 1982, *Salários, Desemprego e Preços: um estudo comparativo de Keynes e a macroeconomia da década de 1970*, Rio de Janeiro, BNDES.

⁴ A hipótese forte de expectativas racionais supõe que todos os agentes na economia conheçam o modelo que descreve seu comportamento.

-se o número de horas, dias e meses trabalhadas e não a partir de uma regra simplista que supõe que cada trabalhador individual decidira trabalhar em função do salário real oferecido dia a dia.

Parece óbvio, e Keynes admite esta hipótese na Teoria Geral, que em situações de inflação crônica os sindicatos reivindicarão a reposição de seus salários reais. Se suas reivindicações não são atendidas, a oferta de trabalho pode reduzir-se abruptamente através de uma greve. Uma vez acordado o novo contrato de trabalho, os trabalhadores retornam ao trabalho e não interromperão suas atividades a cada variação marginal do índice de preços. Tal descontinuidade na oferta de trabalho não pode porém ser comparada ou confundida com a noção de oferta de emprego neoclássica ou, pior ainda, com a curva de oferta de Lucas.

4

Para os keynesianos modernos, entretanto, a mensagem da Teoria Geral esta associada à alguma forma de ilusão monetária e rigidez dos salários e, portanto, em pouco se diferencia do pensamento ortodoxo delineado na seção 1 acima.

5

Em minha opinião a *débâcle* keynesiana frente à contrarrevolução monetarista nos anos 70 deve-se em grande parte à ênfase dada à rigidez dos salários e preços. É verdade que a maior parte da *Teoria Geral* supõe salários *dados*. Parece razoável que, em face das instituições criadas ao longo de dois séculos de capitalismo industrial, os salários nominais sejam efetivamente *rígidos*. Daí a localizar na rigidez salarial o fator determinante do desemprego na *Teoria Geral* vai um longo passo – e do meu ponto de vista, um passo totalmente equivocado.

Keynes deslocou o *locus* da discussão sobre a teoria do emprego do mercado de trabalho para o mercado de mercadorias e monetário. (Como é bem sabido, a literatura pós-curva de Phillips recuperou o papel de destaque do mercado de trabalho.) Keynes deslocou também a discussão do equilíbrio parcial para o equilíbrio geral. Neste sentido – e aqui acredito estar uma das principais contribuições da *Teoria Geral* – introduziu o papel do salário como componente da demanda agregada e não apenas de custo ou de oferta. O papel bidimensional do salário qualifica – não nega, necessariamente – os efeitos de variações nos salários sobre o nível de atividades segundo o argumento ortodoxo.

6

Supondo que a propensão a consumir a partir dos salários seja maior que aquela associada aos lucros e ganhos de capital e propriedade, Keynes argumenta que uma

redução do salário nominal pode provocar uma redução no nível de atividades. Na verdade, tudo dependerá do efeito redistributivo da queda nos salários. Nas palavras de Keynes, “se os trabalhadores respondessem a uma redução gradual do emprego oferecendo seus serviços a salários nominais cada vez menores, isto não levaria, via de regra, à redução dos salários reais (associados segundo a lógica da *Teoria Geral* a um incremento no nível de atividades), podendo inclusive ter o efeito de aumentá-los” (*Teoria Geral*, p. 269). Obviamente ambos, o efeito ortodoxo da redução dos salários (via aumento da lucratividade) e o efeito keynesiano (via redução na propensão média a consumir) influenciarão o nível de atividades em sentidos opostos. No contexto de uma economia aberta, uma desvalorização real da moeda doméstica, se acompanhada da redução da taxa de salário real, terá também um efeito ambíguo sobre o nível de atividades. Uma desvalorização cambial como observaram Diaz-Alejandro e Taylor pode provocar a contração da demanda.⁵

Keynes observou também que os efeitos expansionistas advindos do eventual crescimento da liquidez e da riqueza financeira poderiam não acontecer. Fosse porque a oferta nominal de crédito é endógena (mantendo a oferta real constante) ou porque a sensibilidade das decisões de investir com respeito a reduções na taxa de juro em períodos em que a capacidade produtiva está subutilizada é baixa.

No que diz respeito aos efeitos de longo prazo de uma redução no salário real, pode-se supor que a decisão de investir não dependa apenas da lucratividade corrente (dada pela margem de lucro) como também das condições de demanda (dadas pelo grau de utilização da capacidade que, em última instância, dependerá da propensão a consumir). Assim sendo, também a taxa de acumulação dependerá dos dois efeitos da redução dos salários.

7

A *Teoria Geral* de Keynes não deve ser vista como um caso especial em que os salários são rígidos. Esta visão torna a teoria keynesiana uma teoria de segunda classe. Como, aliás, ela é classificada pelos economistas novo-clássicos. A ambiguidade dos efeitos de variações nos salários não a empobrece; ao contrário, torna-a mais *geral*. Diferentes regimes – especificados a partir do momento histórico ao qual se aplica a análise – determinarão o caráter expansionista ou estagnacionista de uma redução nos salários. Aos economistas nem sempre é possível prever o resultado de determinadas mudanças; nestes casos cabe-lhes ter a humildade e dignidade de reconhecer sua ignorância.

⁵ Ver Diaz-Alejandro, C. 1963, “A note on the impact of devaluation and distributive effect”, *Journal of Political Economy*, e Taylor, L 1983, *Structuralist Macroeconomics*, Basic Books.

A pergunta que se coloca a esta altura é se, em geral, os salários (nominais e reais) em uma economia capitalista industrializada são rígidos à baixa ou flexíveis. Parece razoável responder à pergunta com a seguinte proposição: em sociedades em que sindicatos têm liberdade para atuar e a depender de seus poderes de barganha haverá resistência à redução dos salários nominais e reais.

Rigidez, entretanto, não significa que os salários reais jamais caiam. E o fato deles caírem em determinadas circunstâncias não significa que eles sejam flexíveis. A noção de rigidez implica apenas que os trabalhadores, através de seu poder de barganha, procurarão resistir à redução dos salários. E que em condições “normais” serão capazes de resistir à queda dos salários. Há ocasiões, entretanto, geralmente associadas a situações de crise endogenamente criadas ou deliberadamente precipitadas – caracterizadas, portanto, por descontinuidades ou anormalidades – em que os salários reais poderão cair. Exemplos destas situações seriam mudanças abruptas em regimes políticos ou períodos prolongados de desemprego que reduzem significativamente o poder de barganha dos sindicatos.

Quanto a descontinuidades no regime político, os exemplos sul-americanos em que, após um golpe de Estado, os salários caem em até 30% em um ou dois anos, abundam. Situações de crise em que o FMI entra em cena geralmente estão associadas a uma política explícita de redução dos salários. Nem por isto se pode dizer que os trabalhadores não resistam à queda. No que diz respeito ao efeito de períodos prolongados de desemprego sobre os salários, Keynes, ele mesmo, se refere ao exemplo inglês após a Primeira Guerra Mundial. A decisão de fazer a libra esterlina retornar à paridade do padrão ouro anterior à guerra requeria a deflação dos salários e preços domésticos. Este efeito, segundo Keynes, seria possível apenas através de uma intensificação deliberada do desemprego.⁶

Finalmente cabe perguntar: será racional a resistência à redução dos salários? De forma mais geral, do ponto de vista macroeconômico, qual o efeito da rigidez dos salários e preços? Esta pergunta deve ser respondida levando-se em conta que a resposta ortodoxa (vale dizer, “a rigidez causa desemprego”) já foi descartada em vista de suas limitações teóricas. Ela deverá considerar a ambigüidade que cerca qualquer variação dos salários.

Do ponto de vista de grupos individuais na sociedade, trabalhadores ou outros quaisquer, a racionalidade da resistência à redução do poder de compra de seus rendimentos é óbvia. Keynes argumenta que trabalhadores de uma indústria resis-

⁶ Ver Keynes, J. M. 1925, “The economic consequences of Mr. Churchill”, in Keynes, J. M. 1963, *Essays in Persuasion*, W. W. Norton.

tirão à reduções em seus salários pelo simples fato de que se salários e preços em outras indústrias permanecerem os mesmos, seus salários reais cairão. A excessiva flexibilidade de salários e preços não interessa às famílias e nem tampouco as firmas. Dado que tanto uns quanto outros tem contratos de longo prazo fixados em termos nominais, a variabilidade de preços e salários impediria que tais contratos fossem feitos. Em outras palavras a flexibilidade inibe (ou é incompatível com) contratos de débito e crédito.

Do ponto de vista macroeconômico, a rigidez, longe de ser a causa de desequilíbrios e desperdícios, é uma criação racional dos diferentes agentes na economia. As sociedades capitalistas criam instituições que reduzem a flexibilidade. E se há um choque que altere significativamente os preços relativos, isto é, force a flexibilização (tais como uma desvalorização cambial ou a fixação de preços relativos “desalinhados”) o sistema reagirá, seja gerando pressões inflacionárias ou pressões desabastecedoras.

A rigidez é desejável do ponto de vista macroeconômico. Devido à ambiguidade dos efeitos de variações de salários e preços sobre o nível de atividades da economia, um grau excessivo de flexibilidade levará o sistema a divagar indefinidamente entre situações que combinem inflação ou deflação com superaquecimento e recessão. A flexibilidade gera instabilidade e incerteza. E Keynes foi um pioneiro ao apontar para os efeitos deletérios para a economia da incerteza.

10

Se a inércia dos preços com relação ao embate das “forças de mercado” é desejável frente ao elevado grau de instabilidade que a flexibilidade ensejaria, não há dúvida de que em algumas circunstâncias uma mudança dos preços relativos pode ser recomendável. Esta mudança, entretanto, não pode desafiar os condicionantes institucionais e políticos que caracterizam cada sociedade. Isso significa apenas que tal mudança deve ser, se possível, negociada entre os diferentes grupos sociais envolvidos. Caso tal negociação não seja possível, a tentativa redundará em processos recessivos e/ou inflacionários indesejáveis. Por isso a noção de aquiescência ou solidariedade social é tão importante.

Em sociedades em que o grau de solidariedade é reduzido, políticas que procurem alterar os preços relativos serão, via de regra, mal-sucedidas. Já em sociedades em que há solidariedade e nas quais os objetivos da política sejam claros e contem com um mínimo de consenso quanto à sua propriedade, a possibilidade de sucesso será maior. Um claro exemplo do primeiro caso são as tentativas de desvalorização cambial em países da América do Sul cujo resultado, em geral, dada a ausência de solidariedade e aquiescência social quanto aos benefícios da política, é a aceleração da inflação. Um exemplo do segundo caso é a experiência sueca frente ao segundo choque do petróleo. Naquele país, capitalistas, sindicatos e o Estado puseram-se de acordo quanto a conveniência de reduzir-se a renda disponível dos trabalhadores que se mantiveram empregados a fim de que a receita tributária

adicional do Estado fosse utilizada para empregar os desempregados e aprimorar os serviços públicos.

11

A moral desta estória que busca desvendar as diferentes facetas da rigidez e flexibilidade dos salários segundo uma perspectiva keynesiana é relativamente simples. A taxa de salário nominal é a unidade de conta ou padrão contábil fundamental de uma economia capitalista. Mudanças neste padrão tendem a afetar ambas as condições de custo e demanda na economia. Um ou outro efeito predominará em diferentes circunstâncias. Em face desta ambiguidade, um elevado grau de flexibilidade dos salários implicaria elevado grau de instabilidade tanto a nível dos agentes individuais quanto ao nível macroeconômico. Daí advém a racionalidade dos agentes (firmas, trabalhadores e o Estado) criarem instituições que reduzam a sensibilidade dos salários (e preços) com relação a mudanças de cenário e, em particular, com relação aos movimentos da demanda e oferta. Mudanças na relação entre a taxa de salário e outros preços (tais como os preços agrícolas, os preços industriais ou a taxa de câmbio) são evidentemente operações delicadas pois envolvem alterações na distribuição e volume do produto. Um grau mínimo de solidariedade social é requisito básico para o sucesso desta mudança, seja qual for seu objetivo. A ausência de solidariedade pode gerar conflitos cujos resultados são geralmente indesejados.

