



## **Kalecki e a Relação Salário - Emprego no Brasil desde Lula a Bolsonaro: uma nota**

*Kalecki and the Wage-Employment relationship in Brazil from Lula to Bolsonaro: a note*

**DOI:** <https://doi.org/10.23925/1806-9029.v35i2e60740>

**Autoras:** **Maria de Fátima Garcia** é professora associada do Departamento de Economia da UEM. E-mail: [mfgarcia@uem.br](mailto:mfgarcia@uem.br). **Ana Cristina Lima Couto** é professora associada do Departamento de Economia do PCE-UEM. E-mail: [aclcouto@uem.br](mailto:aclcouto@uem.br)

### **Resumo**

O artigo apresenta uma análise da relação salário-emprego no Brasil, desde Lula até Bolsonaro, tendo como base o capítulo 08 do livro de Kalecki, onde se tem uma análise crítica da relação salário-emprego tal como preconizada pelos clássicos, elaborando assim a sua própria concepção sobre esta relação de causalidade. Em seguida, apresenta-se uma análise do mercado de trabalho brasileiro para os anos 2000, buscando responder se e até que ponto as políticas econômicas adotadas influenciam nesta dinâmica e na relação salário-emprego. Dentre as considerações finais destacam-se que nos períodos de prevalência das políticas ortodoxas a relação embute uma contradição, dadas as direções opostas assumidas pelos índices de evolução da variável emprego/taxa de desemprego vis-à-vis a variável rendimento real médio. Nos períodos de prevalência de políticas econômicas heterodoxas essa contradição não se verifica, pois as variações dos índices dão-se na mesma direção, indicando a confirmação da relação salário-emprego, conforme sugerida por Kalecki. Também pode-se dizer que essa alternância no caráter da política econômica em que se revezam heterodoxia e ortodoxia revela a disputa em torno da composição final do PIB, em que capitalistas buscam aumentar sua participação nesta composição final vis-à-vis a participação do Estado.

**Palavras-chave:** Relação Salário-Emprego. Keynes. Kalecki. Brasil. Anos 2000.

### **Abstract**

The article presents an analysis of the salary-employment relationship in Brazil, from Lula to Bolsonaro, based on chapter 08 of Kalecki's book, where a critical analysis of the salary-employment relationship as recommended by the classics is based, thus elaborating his own conception of this causal relationship. Next, an analysis of the Brazilian labor market for the 2000s is presented, seeking to answer if and to what extent the economic policies adopted have influence in this dynamic and in the wage-employment relationship. Among the final considerations, it is noteworthy that in the periods of prevalence of orthodox policies the relationship embeds a contradiction, given the opposite directions assumed by the rates of evolution of the variable employment/unemployment rate vis-à-vis the variable average real income. In the periods of prevalence of heterodox economic policies, this contradiction is not observed, because the variations in the indexes occur in the same direction, indicating the confirmation of the salary-employment relationship, as suggested by Kalecki. It can also be said that this alternation in the character of economic policy in which heterodoxy and orthodoxy take turns reveals the dispute around the final composition of GDP, in which capitalists seek to increase their participation in this final composition vis-à-vis the participation of the State.

**Keywords:** Salary-Employment relationship. Keynes. Kalecki. Brazil. The 2000s.

**JEL:** E12, E24, J20



## Introdução

No presente artigo, elabora-se uma análise do comportamento da relação salário-emprego no Brasil, desde os governos Lula até o governo Bolsonaro, buscando apreender até que ponto pode-se argumentar pela existência de uma relação de causalidade entre estas duas variáveis. O fio condutor da análise reside na afirmativa de Kalecki (1987) segundo a qual, se existe tal relação esta se dá no mesmo sentido, ou seja, aumentos (reduções) salariais fazem elevar (reduzir) o emprego. Em outras palavras, mudanças salariais repercutem positivamente sobre o nível de emprego e as variações salariais vão influenciar a distribuição de renda, apontando a inconsistência do pressuposto clássico da relação de causalidade entre salário e emprego.

Necessário faz-se dizer que não obstante a consistência teórica que embasa a afirmativa de Kalecki<sup>57</sup>, esta continua sendo ignorada pela chamada *rationale neoliberal*, nas palavras de Cardoso (2022). Este autor, com o intuito de justificar seu estudo em que analisa os efeitos do salário mínimo sobre a dinâmica do emprego formal e informal no Brasil assim se expressa referindo-se à retomada argumento clássico sobre a relação salário-emprego:

[...] a *rationale neoliberal* hoje hegemônica exumou esse argumento, e o governo federal descontinuou a política de valorização do SM iniciada no primeiro governo Lula, sob o argumento de que ele era “muito para quem paga”. Para não falar na volta da ruidosa catilinária sobre a necessidade de flexibilizar as legislações de proteção do trabalho que no Brasil ganhou a forma de reforma trabalhista de 2017. Logo, a inquirição é pertinente. (P.07)

Neste sentido, também é pertinente o objetivo do presente estudo, pois ao longo do período selecionado para a análise observam-se nitidamente dois subperíodos que podem ser classificados dicotomicamente, a partir da adoção de medidas de política econômica de visões político/ideológicas opostas, ou seja, o primeiro subperíodo 2003 a 2015, referente aos dois governos do Presidente Lula e aos seis anos de governo da Presidente Dilma<sup>58</sup>, quando vigoraram as políticas nitidamente amparadas nas concepções de Keynes e Kalecki, referidas neste artigo como política econômica heterodoxa. No segundo subperíodo, (2016-2022), compreendendo os governos Temer e Bolsonaro, inverteu-se essa orientação, com a referida *rationale neoliberal* comandando fortemente política econômica no Brasil, referenciadas neste artigo como política econômica ortodoxa.

<sup>57</sup> Também Keynes rechaçou o argumento dos clássicos, invertendo a relação admitida por estes, consubstanciada no primeiro postulado clássico do mercado de trabalho, segundo o qual a demanda ótima de trabalho depende do salário real sinalizado pelo mercado. Para Keynes, é o salário real que depende do nível de emprego efetivo e não o contrário.

<sup>58</sup> Os dois últimos anos do segundo mandato da Presidente Dilma foram usurpados pelo golpe de 2016, quando o seu vice, Michel Temer assumiu seu lugar, dando início a um período de recrudescimento da referida *rationale neoliberal*.



Ressalte-se que no primeiro subperíodo (2003-2015) ocorreu a chamada crise do *Subprime* (2008) que atingiu principalmente os países centrais suscitando a adoção de políticas econômicas amparadas fortemente nessa *rationale*, quando foram tomadas medidas de natureza ortodoxa, ancoradas nas reduções salariais generalizadas como mecanismo de incentivo ao emprego. Ou seja, resgatou-se a relação de causalidade entre salário e nível de emprego tal como preconizada pelos clássicos: uma queda (elevação) no salário causaria uma elevação (queda) no nível de emprego (GARCIA *et al.*, 2013).

No Brasil, foram adotadas medidas de natureza heterodoxa para o enfrentamento desta crise, dentre as quais se destacam aquelas destinadas a fortalecer o mercado de trabalho, estímulo ao crédito via bancos públicos, notadamente o BNDES, manutenção da política de valorização do salário mínimo e fortalecimento dos programas de transferência de renda.

Paul Krugman, referindo-se ao que denominou de *Falling Wage Syndrom*, é categórico quando afirma, em artigo publicado no *The New York Times*, em 04 de maio de 2009: os salários estão caindo em toda a América. Em 16 de dezembro do mesmo ano, este autor manifestou-se novamente no *The Times* para alertar sobre o que seria uma “falácia de composição”: a crença de que o corte de salários elevaria o emprego em geral. Neste artigo, o autor observa que, embora ainda haja aumentos salariais para alguns grupos de trabalhadores, conforme o *Bureau of Labor Statistics*, os cortes salariais proliferam de modo significativo. Como exemplo, o autor faz referência aos cortes salariais ocorridos para os trabalhadores da Chrysler e do próprio jornal *The Times*.

No seu entender, os trabalhadores, de um modo geral, estão aceitando os cortes salariais a fim de salvar seus empregos, de modo tal que os sindicatos não reagem, adotando a estratégia de cederem os anéis para assegurarem os dedos. Mas esta seria uma estratégia equivocada, pois os trabalhadores estariam apenas postergando a perda do emprego.

Referindo-se ao que qualificou um paradoxo, Krugman afirma que: *Soon we may be facing the paradox of wages: workers at any one company can help save their jobs by accepting lower wages, but when employers across the economy cut wages at the same time, the results is higher unemployment.* Este chama a atenção para o caso do Japão, onde os salários do setor privado caíram em média 1% a.a. no período 1997/2003, como uma lição cabal de como a deflação salarial pode contribuir para a estagnação econômica e conclui seu artigo alertando para o risco iminente de que a *America will turn into Japan – that we’ll face years of deflation and stagnation – seems, if anything, to be rising.*

Joseph Stiglitz, referindo a esta crise, em entrevista ao site Carta Maior no final de 2011, alertou que uma desvalorização interna baseada nas reduções salariais e na submissão dos devedores aos credores vai conduzir a Europa e o Euro rumo ao desastre, do mesmo modo como aconteceu com a Argentina dos anos 90 quando, seguindo a sugestão do FMI, aplicou medidas de austeridade, cujos resultados foram altamente desastrosos.



Sobre os países emergentes, notadamente, Brasil, Argentina e China, no contexto da crise de 2008, Stiglitz (2012) assevera que as políticas macroeconômicas adotadas são acertadas, na medida em que buscam alavancar a economia, diversificá-la e melhorar a situação do mercado de trabalho. Também faz menção às regulações bancárias nesses países como de superior qualidade que as dos Estados Unidos e da Europa.

Diante do exposto, o presente traz uma análise sobre o comportamento da relação salário-emprego em face das políticas econômicas adotadas no Brasil, desde os governos Lula e Dilma, e os governos, Temer e Bolsonaro, buscando refletir sobre os efeitos das políticas econômicas, adotadas ao longo do período de análise, sobre a relação salário-emprego, buscando apreender a (in) existência de um padrão de comportamento entre estas duas variáveis, e a natureza ortodoxo/heterodoxa da política econômica adotada.

Tendo em vista este objetivo, inicia-se com uma revisão do capítulo 08 do livro de Kalecki, *Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*, publicado originalmente entre os anos 1933 e 1971, sob o título “Esboço de uma Teoria dos Ciclos”, em que este autor analisa criticamente relação salário-emprego tal como preconizada pelos clássicos, elaborando assim a sua própria concepção sobre esta relação de causalidade.

Em seguida, apresenta-se uma análise descritiva da dinâmica do mercado de trabalho brasileiro para os anos 2000, buscando responder se e até que ponto a natureza das políticas econômicas adotadas influencia nesta dinâmica e, por conseguinte a relação salário emprego. Finalmente, apresenta-se uma guisa de conclusão.

## **I A Relação Salário-Emprego na Acepção de Kalecki**

Kalecki (1987) no capítulo 8 de seu livro, *Crescimento e Ciclos das Economias Capitalistas* busca mostrar que não existe uma correlação significativa entre nível de emprego e salário. As variações salariais vão influenciar a distribuição de renda. Com este intuito, os pressupostos da teoria clássica são agrupados em duas categorias. Na primeira incluem-se as hipóteses dos custos marginais crescentes e da livre concorrência. Na segunda, levam-se em conta as hipóteses de que tanto o nível geral de preços quanto a demanda global são constantes.

As duas primeiras hipóteses garantem que as variações nos salários reais afetam o emprego e as duas últimas garantem uma relação direta entre salários nominais e reais. Assim, se existe concorrência perfeita e se o custo marginal é crescente então qualquer variação no salário nominal leva a uma variação do nível de emprego na mesma direção; se o nível de preços e a demanda global são constantes, os salários reais e nominais variam na mesma direção.

As duas primeiras hipóteses garantem o equilíbrio da firma, para um nível de produção tal que maximiza o seu lucro, ou seja, quando seu custo marginal se iguala ao preço sinalizado pelo mercado:  $P = CMg$ . Neste caso, a produção desta firma aumentará enquanto  $CMg$  for menor que o preço<sup>59</sup>. Por outro lado, supondo dado o salário

---

59



nominal, a elevação de preços implica numa queda dos salários reais, consistente com o aumento da produção que pressiona os preços das matérias-primas para cima, deslocando a curva de custo marginal para cima, exigindo novos aumentos de preços de produtos acabados e, por conseguinte, novas quedas dos salários reais.

Considerando as referidas duas primeiras hipóteses, os salários reais guardam uma relação inversa com o nível de produção. Kalecki explicita duas situações: 1º) Para um dado nível de salário nominal, a produção aumenta com a elevação dos preços, pois isto implica uma queda dos salários reais<sup>60</sup>; 2º) Para um dado nível de preços dos produtos acabados, uma queda nos salários nominais aumenta o nível da produção<sup>61</sup>. Essa queda nos salários nominais ao mesmo tempo em que implica numa redução dos salários reais leva a um deslocamento do CMg para baixo qualquer que seja o preço. Em qualquer dos casos, tem-se uma redução dos salários reais, o que leva a um aumento da produção e do emprego<sup>62</sup>.

Kalecki conclui que a hipótese de custos marginais crescentes assegura a relação inversa entre salários reais e emprego. No entanto o autor observa que a queda nos salários reais que se verifica após queda dos salários nominais não decorre desta queda, em si mesma, mas da hipótese de que, tanto o nível geral de preços quanto a demanda global são mantidos constantes.

Por outro lado, o aumento da produção também não pode ser atribuído a referida queda dos salários nominais por si mesma, mas ao fato de que o valor da demanda global (valor nominal da produção) é constante, por hipótese. Levantada esta questão, o autor vai desprezar as referidas hipóteses de hipóteses de o nível geral de preços e a demanda

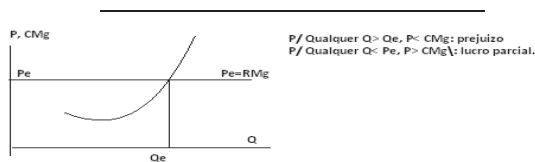


Figura 1: Equilíbrio da firma em concorrência perfeita

Fonte: Kalecki (1977).

60

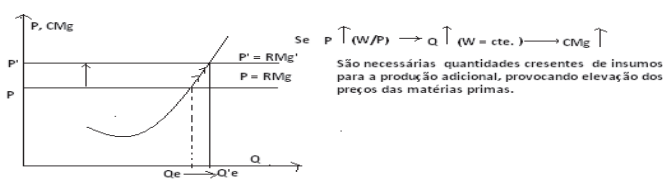


Figura 2: Efeitos de uma elevação em P, mantido W constante (Situação 1)

Fonte: Elaboração própria, com base em Kalecki (1977).

61

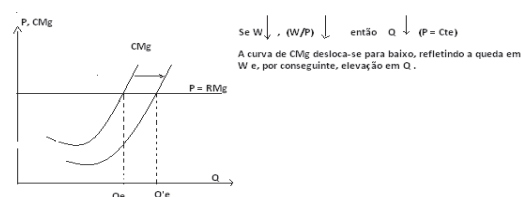


Figura 3: Efeitos da queda em W sobre a quantidade produzida, mantido P cte. (Situação 2)

Fonte: Elaboração própria, com base em Kalecki (1977).

<sup>62</sup> As setinhas apontando para cima representam elevação na magnitude da variável. As setinhas apontando para baixo representam as quedas nessas magnitudes.



global são constantes, e reformular o método mantendo somente as hipóteses da livre concorrência e dos custos marginais crescentes, além dos pressupostos que os trabalhadores não poupam e que existem apenas duas classes - capitalistas e trabalhadores.

Assim procedendo, Kalecki passa a analisar os efeitos das correções salariais na economia, definindo as duas parcelas que compõem a renda social da economia, Receita e Despesa, conforme segue: Receita = renda dos capitalistas (P) + salários(W) + ordenados (O); Despesa = Investimentos (I) + Consumo dos capitalistas (C<sub>c</sub>) + Consumo dos trabalhadores (C<sub>w</sub>).

Admitindo o pressuposto de que os trabalhadores não poupam, então o consumo dos trabalhadores, C<sub>w</sub>, esgota os salários(W) e os ordenados (O): C<sub>w</sub> = salários + ordenados. Deste modo, a renda dos capitalistas P esgota o consumo dos capitalistas e o investimento: P = C<sub>c</sub> + I

A partir desta equação Kalecki vai explicar as alterações no nível de produção. A produção depende dos gastos dos capitalistas em consumo C<sub>c</sub>, e em investimentos I. Isso porque, em primeiro lugar, o consumo de trabalhadores equivale exatamente aos seus salários e ordenados. Eles não podem gastar mais do que recebem. O consumo dos trabalhadores depende dos seus salários. No caso dos capitalistas, ao contrário, seus gastos não dependem dos seus lucros, mas são estes que dependem dos gastos<sup>63</sup>.

Assim, os gastos dos capitalistas, no período seguinte, podem exceder seus lucros atuais, uma vez que existem reservas financeiras e créditos bancários, por exemplo. Os capitalistas também podem decidir gastar menos. Portanto, a renda total do período seguinte será maior ou menor, conforme aumentarem ou diminuïrem os gastos<sup>64</sup>.

Para que a produção aumente, resultando em aumento do lucro, é necessário que haja aumento de despesa dos capitalistas em bens de consumo e de investimento. Deste modo, uma melhora nas expectativas dos capitalistas resulta em novos investimentos

<sup>63</sup> Segundo a máxima kaleckiana, “os trabalhadores gastam o que ganham e os capitalistas ganham o que gastam”.

<sup>64</sup> Seja o esquema de reprodução marxista, onde D<sub>1</sub> é o departamento de produção total de bens finais não destinados ao consumo; D<sub>2</sub> é o departamento produtor de bens de consumo dos capitalistas e D<sub>3</sub>, o departamento produtor de bens de consumo para os trabalhadores. São abstraídos da análise o setor externo e o governo. P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub> e P<sub>3</sub> são os lucros brutos (incluem a depreciação) dos respectivos departamentos, D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> e D<sub>3</sub>. W<sub>1</sub>, W<sub>2</sub> e W<sub>3</sub> são os respectivos montantes salariais. Deste modo, P representa os lucros brutos totais e W, os salários totais. A renda nacional bruta (antes de deduzida a depreciação) é representada por Y. C<sub>c</sub> e C<sub>w</sub> são, respectivamente, o consumo dos capitalistas e o consumo dos trabalhadores.

D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	Σ
P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>3</sub>	P
W <sub>1</sub>	W <sub>2</sub>	W <sub>3</sub>	W
I	C <sub>c</sub>	C <sub>w</sub>	Y

Y = I + C<sub>c</sub> + C<sub>w</sub>; C<sub>w</sub> = P<sub>3</sub> + W<sub>3</sub> = W (Os trabalhadores não poupam).  
C<sub>w</sub> = W<sub>1</sub> + W<sub>2</sub> + W<sub>3</sub> = P<sub>3</sub> + W<sub>3</sub>; P<sub>3</sub> = W<sub>1</sub> + W<sub>2</sub>; P = P<sub>1</sub> + P<sub>2</sub> + P<sub>3</sub>; P = P<sub>1</sub> + P<sub>2</sub> + W<sub>1</sub> + W<sub>2</sub>; P = C<sub>c</sub> + I



fazendo aumentar o emprego na produção de equipamentos na construção civil, por exemplo, do mesmo que a produção e o lucro.

A questão do financiamento dos investimentos adicionais é resolvida com a suposição de que “o investimento financia-se a si mesmo”. Quando um empresário retira depósitos bancários para comprar equipamentos está criando outros depósitos para aqueles capitalistas que vendem bens de investimento. Os créditos bancários continuam inalterados.

Kalecki observa que, o aumento da atividade econômica, eleva as necessidades de moeda para transações e assim poderia haver uma redução dos depósitos bancários, fazendo subir a taxa de juros, deprimindo os investimentos. Para resolver este problema a oferta monetária nominal aumenta (via emissão do banco central), impedindo a subida da taxa de juros, ou tornando esta subida mais lenta. Kalecki observa que as variações na taxa de juros de curto prazo pouca influência tem sobre os investimentos, principalmente em capital fixo, pois a taxa de juros que interessa é a de longo prazo.

Admitindo que os gastos dos capitalistas em consumo e investimentos determinam o lucro global da economia e, portanto, a produção e o emprego, este autor vai investigar os efeitos das variações dos salários nominais sobre estas grandezas, admitindo por suposto que, caso haja uma redução nos salários nominais pode-se imaginar a seguinte cadeia de acontecimentos, ilustrada pelas setinhas, representando variações para baixo (↓) e variações para cima (↑):

$$W \downarrow \rightarrow N \uparrow \rightarrow C_c \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow P \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

Kalecki considera *provável que no período imediatamente posterior à redução dos salários, o volume de investimento e de consumo dos capitalistas mantenha-se inalterado* (p.79). No seu entender, não se pode esperar que o gasto dos capitalistas em consumo e investimento responda imediatamente a uma queda de salários, elevando-se. Em geral os capitalistas esperam que suas rendas aumentem efetivamente. Além disso existe a limitação técnica da expansão física que exige certo tempo.

Se o investimento e o consumo dos capitalistas não se alteram imediatamente após a queda nos salários nominais, também não aumentarão em etapa posterior, uma vez que a queda nos salários nominais se reflete num deslocamento para baixo da curva de custo marginal, de modo que os preços tenderão a acompanhar essa queda<sup>65</sup>. Assim, o salário real não será reduzido e o nível de emprego permanecerá o mesmo. A queda dos preços na mesma proporção dos salários nominais impede que os gastos dos capitalistas venham a se elevar em etapas posteriores.

65

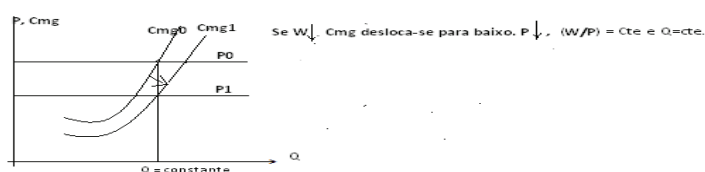


Figura 4 : Efeitos de uma queda no salário nominal sobre os gastos dos capitalistas.

Fonte: Elaboração própria com base em Kalecki (1977).

Os preços caem na proporção dos salários juntamente com o custo marginal, e o aumento na rentabilidade esperada não se efetiva e os gastos dos capitalistas não se alteram posteriormente. Quando se tem livre concorrência, as variações nos salários nominais não alteram o nível de emprego, apenas fazem variar o nível geral de preços na mesma direção e proporção.

Ocorre que a queda no nível de preços reduz a necessidade de dinheiro para transações fazendo cair a taxa de juros, incentivando os investimentos, mas para Kalecki a taxa de juros em curto prazo não é relevante para o investimento, enquanto, a queda de preços pouca influência tem sobre a taxa de juros de longo prazo e, por conseguinte, sobre o investimento.

Nas palavras deste autor,

[...] Já assinalamos, porém, que a alteração na taxa de juros de curto prazo tem uma influência relativamente insignificante sobre a taxa de juros de longo prazo, que é a que mais afeta o investimento. Desse modo, a diminuição dos salários, influenciando apenas superficialmente a taxa de juros de longo prazo, não pode acelerar acentuadamente a atividade de investimento (KALECKI, 1987, p.81).

Essa queda de preços pode, ao contrário, levar a um aumento das dívidas, pois com rendas mais baixas, fica mais difícil pagar as “dívidas”. Isto provoca certa desconfiança sobre os tomadores de empréstimos de longo prazo, de modo que os emprestadores passam a desejar taxas de juros de longo prazo maiores, em função do maior risco. Ao fim e ao cabo, a queda de preços, mesmo provocando uma queda na taxa de juros de curto prazo, pode levar a uma alta da taxa de juros de longo prazo, deprimindo os investimentos.

Kalecki conclui que a queda dos salários irá provocar queda de preços somente, sem alterar o nível de produção e de emprego quando se admite a suposição da livre concorrência e custos marginais crescentes. Resta então, abstrair da análise estas hipóteses, conforme segue, esclarecendo de início que a hipótese de custos marginais crescentes somente pode ser aceita na agricultura, pois para o crescimento da produção de uma determinada área são exigidos aumentos mais que proporcionais nos insumos e na mão de obra.

No caso da indústria, o aumento de mais um turno exige mais ou menos a mesma quantidade de insumos e mão de obra que o primeiro, e somente com a criação de um terceiro turno começam a surgir complicações. Desta forma, a curva de custo marginal deve apresentar um seguimento Horizontal bastante longo<sup>66</sup>, começando a crescer

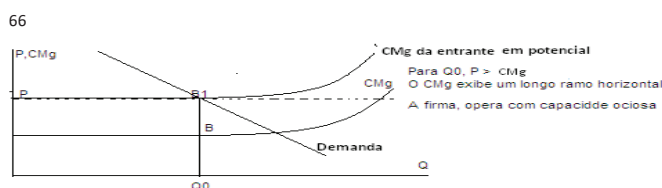


Figura 5: Quantidade a ser vendida pela firma monopolista ou concorrente imperfeita

Fonte: Elaboração própria, com base em Kalecki (1977).





somente quando está próxima a exaustão da capacidade<sup>67</sup>. Este ponto de equilíbrio difere do anterior quando a firma não elevava seu nível de produção até igualar seu custo marginal ao preço. No caso em apreço, foi abandonada a hipótese da livre concorrência e assim o preço passa a ser determinado pela própria firma, com base na curva da demanda com que se depara no mercado e na sua estrutura de custos.

Kalecki introduz a noção de firma não monopolista, que se depara com um mercado permeado por preferências cumulativas e permanentes, na acepção de Sraffa (1926). Trata-se das firmas que atuam em mercados específicos, oferecendo produtos diferenciados, mas que são bons substitutos num mercado geral. Neste mercado específico, a firma tem certo grau de monopólio e dado que a firma se depara com uma curva de demanda descendente, a elevação das vendas pressupõe uma queda no preço do bem. Ocorre que, para esta firma, os aumentos das vendas nestas condições de redução de preço “não compensam”.

Deste modo, tanto para uma firma em condições de monopólio (como os cartéis) quanto para uma não monopolista (concorrência imperfeita), a quantidade vendida equivale a um nível de produção abaixo da capacidade produtiva, a despeito do nível de preços  $P$  estar acima do  $CMg$  para esta quantidade vendida<sup>68</sup>. Para vender mais, o produtor terá que baixar seu preço já que seu mercado se encontrava satisfeito. Quanto mais distanciado estiver o preço do custo marginal, mais a empresa está próximo do monopólio. Assim, a relação  $(p-cm_g)/p$  dá medida do grau de monopólio.

Por exemplo, o aumento no nível de emprego sem que a capacidade plena esteja ocupada, a saber, para o ramo horizontal da curva de  $CMg$ , se o grau de monopólio não se altera, permanece constante a razão entre preços de produto acabado e salários e preços de matérias-primas, e os salários reais não sofrem alterações.

Quando se elevam os preços das matérias primas em relação aos salários, os preços de produtos acabados crescerão e, enquanto o salário real cai. Por exemplo, na fase expansiva do ciclo, quando os custos das matérias primas crescem devido à redução dos estoques, causando elevação em seus preços, tem-se o aumento dos preços do produto final e, por conseguinte, uma redução no salário real.

No entanto, a queda dos salários reais é menor do que no caso anterior, onde os custos marginais são crescentes para todos os ramos de produção. Se os preços dos produtos acabados são elevados somente devido ao aumento dos preços das matérias primas, então esse aumento é menor do que o anterior quando outros aumentos estavam também influenciando. O custo das matérias primas tem uma importância menor no

<sup>67</sup> A linha de demanda não consta da figura 2, apresentada em Kalecki (1990, p. 83). Também não consta a curva de  $CMg$  da firma entrante potencial.

<sup>68</sup> Para uma firma marshalliana, em condições de monopólio, a quantidade ótima ocorre quando  $RMg = CMg$ . Neste nível de vendas,  $P > CMg$ . Em Kalecki, adota-se a perspectiva sugerida por Sraffa (1926) a qual nega radicalmente a teoria marshalliana da firma. Na perspectiva adotada por Kalecki, a demanda do produto tem inclinação descendente, mas ele não se reporta a uma linha de receita marginal correspondente. Para este autor, a posição de demanda do produto no mercado, delimita a quantidade a ser vendida e isto acontece ao longo do ramo horizontal da curva de custo marginal.



custo geral em relação aos demais, de modo que os preços são pouco afetados, pouco reduzindo os salários reais.

Mas os salários reais também podem ser afetados pelo grau de monopólio, na medida em que este varia conforme a fase do ciclo econômico<sup>69</sup>. Em períodos de prosperidade, o grau de monopólio diminui e em períodos de depressão aumenta. Isto se deve, segundo Kalecki, à “rigidez” de certos preços, ou à sua resposta mais fraca às alterações cíclicas, vis-à-vis as respostas nos custos das matérias primas e da força-de-trabalho. Deste modo, os salários reais tendem a ter um comportamento inverso ao do grau de monopólio.

Em períodos de depressão, as firmas, em geral não se apressam em reduzir os preços. As monopolistas, por não se sentirem ameaçadas pela entrada de novas firmas no mercado; as não monopolistas, porque receiam desencadear uma competição por preço prejudicial a todas.

Em outras palavras, a queda nos preços dos produtos tende a ser mais lenta do que a queda nos custos das matérias primas, em virtude do receio dos empresários concorrentes imperfeitos, de provocarem uma concorrência desenfreada que possa reduzir os preços significativamente. Acresce que os monopolistas, não temendo a entrada de novos concorrentes, seguram o preço na alta, aumentando o grau de monopólio e reduzindo os salários reais.

Em períodos de expansão ocorre o inverso, pois o aumento da produção eleva a demanda de matérias primas, bem como seus preços, enquanto os salários tendem a subir devido à ação dos sindicatos. Dada a necessidade de uma maior contratação de força de trabalho, as reivindicações salariais são aceitas com mais facilidades. Quanto à elevação dos preços, esta é mais contida, pelas razões apontadas anteriormente: o receio da entrada de novos concorrentes no mercado. Portanto, enquanto os salários reais crescem, devido ao aumento mais que proporcional nos salários nominais em relação aos preços, o CMg sobe proporcionalmente mais do que os preços, reduzindo o grau de monopólio.

Segundo Kalecki, se o grau de monopólio não se mantém constante, as variações nos salários reais, quando a produção e o emprego variarem, dependem da intensidade das tendências opostas. Mas o mais provável é que os salários reais variem pouco com a variação da produção, por causa da “rigidez” dos preços em relação aos custos.

Vale ressaltar ainda o papel do progresso técnico, que em longo prazo, resulta numa crescente melhoria da técnica, possibilitando a redução do custo do trabalho para um determinado nível salarial, permitindo uma queda de preços em relação aos salários nominais, elevando os salários reais. Para Kalecki, mantido constante o progresso técnico, os salários reais tendem a se elevar no longo prazo, embora lentamente.

---

<sup>69</sup> Para Kalecki, o grau de monopólio não se mantém constante, mas varia conforme a fase do ciclo econômico. Aqui aparece uma diferença fundamental entre Keynes e Kalecki: para o primeiro, o salário real cresce na depressão e cai na prosperidade; para o segundo é o contrário. Ao que parece, Keynes desconsidera a influência da fase do ciclo sobre o grau de monopólio.



Existem, portanto, dois fatores de mudanças nos salários reais: fatores conjunturais e progresso técnico. O progresso técnico faz reduzir o custo do trabalho, para um dado nível salarial. Isto faz reduzir os preços em relação aos salários e o salário real aumenta. Em síntese, quando o grau de monopólio aumenta, reduz-se o salário real e vice-versa.

O que foi visto até agora diz respeito à relação do salário real em virtude de mudanças no nível de emprego e produção, quando são abandonadas as hipóteses de custos marginais crescentes e livre concorrência<sup>70</sup>. Resta analisar como reage o salário real quando se aplicam mudanças nos salários nominais em situações de concorrência imperfeita.

Kalecki retoma sua equação de lucro  $P = C_c + I$ . No seu entender, o investimento e o consumo dos capitalistas determinam a produção e o emprego. Produção e emprego situam-se sempre em um nível em que se igualam à renda dos capitalistas.

Na acepção marshalliana referenciada anteriormente, em que se supunha livre concorrência e custo marginal crescente, uma queda o salário nominal não resulta em aumento no emprego, mas numa redução nos preços proporcionalmente à queda do custo marginal, não havendo incentivo à expansão da produção.

Admitindo que concorrência imperfeita e custos marginais crescentes só se aplicam na agricultura e em condições de pleno emprego, uma redução no salário real terá um efeito negativo sobre o nível de emprego. Isto porque a queda no salário nominal reduz o poder de compra dos trabalhadores, proporcionalmente à queda dos salários, pois como se viu anteriormente, os capitalistas não aumentam suas despesas em bens de consumo e investimento imediatamente em resposta à queda no salário nominal. E se não o fazem imediatamente, tampouco o farão depois.

E admitindo o distanciamento entre preço e custo marginal, devido à rigidez de alguns preços, este distanciamento tende a aumentar, com a redução dos salários nominais. Os salários reais tendem a cair e a renda dos bens-salários diminuir, resultando na queda no nível de emprego deste setor. Também nos períodos seguintes, os gastos dos capitalistas não se alteram, pois como o grau de monopólio aumenta, não há razão para que eles gastem mais.

Acresce que, com a queda dos preços, a renda dos capitalistas cai na mesma proporção e assim a razão entre renda e preços de bens de investimento não se altera. Além disto, dado que a renda real dos capitalistas não se altera, pois a renda nominal cai na mesma proporção que os preços, não há razão para que o consumo dos capitalistas aumente. A queda nos salários nominais não leva a uma mudança nos gastos dos capitalistas imediatamente e tampouco posteriormente.

---

<sup>70</sup> Assim como em Keynes, também em Kalecki, o salário real é determinado pelo mecanismo de demanda efetiva. Ou seja, determina-se o nível de emprego, com base no princípio de demanda efetiva e este nível de emprego é compatível com um dado salário real. No entanto, como se viu na nota de rodapé n. 3, para Keynes, o salário real sobe na depressão e cai na prosperidade, enquanto para Kalecki é o contrário. Ocorre que para este o grau de monopólio não se mantém constante.



Kalecki admite que em se tratando de concorrência imperfeita, devido à “rigidez” de certos preços, a queda no salário nominal provoca uma queda no nível de emprego no setor produtor de bens-salário, onde se reduziu o poder de compra, uma vez que os capitalistas não têm incentivos para aumentar seus gastos. Portanto, embora a renda real do capitalista não cresça, a renda real do trabalhador cai.

Mas ainda falta considerar o setor externo, para que se chegue a bom termo nas argumentações. Incorporando então o setor externo, se salário nominal  $W$  cai, levando a uma queda de preços, embora em proporção maior, isto torna o produto mais competitivo no exterior, fazendo aumentar o volume de exportação. Por outro lado, esse efeito é contrabalançado pelo efeito adverso sobre o emprego, citado anteriormente. O resultado de uma queda de salários sobre o emprego e a produção é incerto.

Enquanto os preços ( $M$ ) das matérias primas importadas não são afetados pela queda no salário, a relação  $M/W$  tende a aumentar, e os preços dos produtos acabados tendem a subir, fazendo cair o salário real.

Os dois efeitos tendem a esvaziar o poder de compra dos trabalhadores, e o setor produtor de bens-salários entra em recessão, despedindo trabalhadores, mas o efeito final da queda de preços e salários depende do impacto sobre o volume de exportação. Se este for sensivelmente elevado, o aumento no nível de emprego do setor de exportação pode compensar a queda do salário real, pelo aumento do número de pessoas que passam a receber esse salário real reduzido (a massa salarial cresce) e, portanto, o poder de compra dos trabalhadores (salário real) não se altera. O emprego no setor produtor de bens-salários permanece o mesmo.

Se o volume de exportação superar o efeito da queda de salário real, o emprego no setor produtor de bens-salários aumentará fazendo melhorar o poder de compra dos trabalhadores como um todo. Cada trabalhador individualmente perde poder de compra, mas o conjunto dos trabalhadores ganha.

Assim a elasticidade das exportações maior ou menor, faz aumentar ou diminuir o nível de emprego, respectivamente. Quanto mais elásticas forem as exportações, mais benefícios para o emprego será uma queda no salário nominal, desde que o efeito “rigidez” de preços seja compensado. Se as exportações têm baixa elasticidade, uma queda nos preços e salários pode levar a uma redução no volume destas, pois as receitas tenderão a cair. O nível de emprego cairá proporcionalmente mais do que no caso anterior.

Kalecki conclui que as mudanças nos salários reais não interferem no nível de produção e de emprego, seja qual for o sistema considerado, pois “numa economia fechada não há razão para se associar queda de produção com aumento de salários reais nem aumento de produção com queda de salários reais”. Considerando a economia aberta, não necessariamente a queda no salário leva ao aumento da produção e do emprego. No seu entender, considerando as políticas protecionistas, o mais provável é que a queda nos salários e preços leve a uma queda no emprego e produção.



## 2 A Dinâmica da Relação Salário-Emprego e a Política Econômica no Brasil no período 2001-2021

A estruturação do mercado de trabalho brasileiro remonta ao período 1940-1980, concomitante ao processo de industrialização, considerado tardio do mesmo modo como ocorreu nas demais economias latino-americanas. Não obstante, o país registrou altas taxas de crescimento econômico nesse período, lideradas pelo Estado<sup>71</sup>, o que substanciou formação do mercado de trabalho brasileiro.

Ao longo de toda a década de 1980, a taxa de desemprego esteve em queda, atingindo ao final o nível de 3,35%, o que se pode considerar como o nível da taxa natural de desemprego, ou pleno emprego tendencial, na acepção de Keynes (1989). Mas a crise da dívida externa e a aceleração da inflação que se explicitaram mais fortemente na segunda metade da referida década de 1980, impactaram profundamente sobre os indicadores do mercado de trabalho ao longo da década seguinte, 1990-2000, revertendo-se o referido processo de estruturação (BALTAR, 2003).

Os reflexos dessa desestruturação podem ser observados na reversão da tendência de queda da taxa de desemprego, afastando-se dos referidos 3,35% de 1989, para o percentual de 7,64% ao final desta década, não obstante um recuo momentâneo durante os três primeiros anos do Plano Real, para retomar, em seguida, sua trajetória de crescimento contínuo até o final da década. (GARCIA *et al.*, 2013).

Dentre os fatores que contribuíram para a desestruturação do mercado de trabalho brasileiro, além dos já citados, aceleração inflacionária e crise da dívida, destacam-se as medidas desregulamentação dos marcos regulatórios do mercado de trabalho, o avanço tecnológico, a terceirização e a desverticalização das empresas, na busca de maior eficiência e racionalização dos processos produtivos, e o crescimento dos empregos informais, especialmente durante a década de 1990. (POCHMANN, 2001).

É plausível afirmar que o crescimento contínuo no grau de informalidade do mercado de trabalho brasileiro nesta década de 1990 é um reflexo da política econômica engendrada pelo Plano Real, marcada por forte austeridade fiscal que, associada às constantes reformulações da legislação trabalhista, resultam em precarização das condições de trabalho, ao contrário do que aconteceu na década anterior (1980-1990). Nestes anos 1990, ampliou-se a participação dos ocupados sem carteira, dos trabalhadores autônomos, além dos trabalhadores em tempo parcial, desprovidos do direito a aposentadoria, ao FGTS e ao seguro-desemprego.

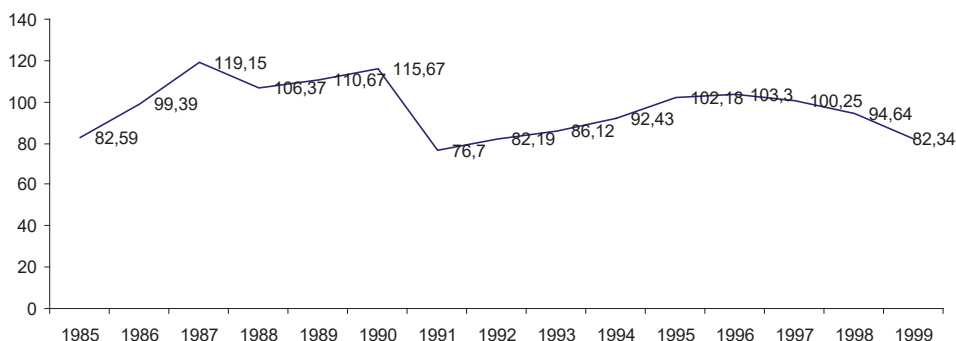
Com relação à massa salarial, seu comportamento destoa em relação ao do emprego informal, ou seja, enquanto este estava em queda nos anos de 1980, a massa salarial apresentava uma tendência crescente. Na década seguinte (1990-1999) tem-se a reversão destas tendências de crescimento resultante de uma queda do índice que cai de 115,67% em 1990 para 82,34% em 1999 (Gráfico 1). Neste contexto, também os

---

<sup>71</sup> Confira Serra (1983).

sindicatos perderam força, sendo obrigados a redirecionar suas reivindicações abrindo mão da demanda por melhores salários em troca da permanência no emprego.

**Gráfico I: Massa Salarial no Brasil - 1985-1999. Em %**



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do IBGE.

Ao que se constata, os efeitos deletérios sobre o mercado de trabalho revelaram-se ao mesmo tempo inéditos e altamente contraditórios do ponto de vista da teoria clássica, pois a elevação da taxa de desemprego para níveis inéditos veio acompanhada de uma queda sem precedentes no valor real do salário mínimo, que em 1999 desceu ao seu menor nível desde sua instituição em 1940<sup>72</sup>.

As estatísticas também dão conta de uma queda no salário real médio da população durante esses anos de austeridade fiscal. (GARCIA *et al.*, 2013) Adentrando o período selecionado para a análise 2001-2021, os indicadores em apreço novamente sofreram mudanças, inicialmente apresentando uma reversão na tendência quando comparados com a década anterior (1990), notadamente ao longo dos governos Lula e Dilma, que como se mencionou anteriormente compõe o primeiro subperíodo da análise.

Neste novo contexto, observa-se uma reestruturação ocupacional brasileira com o avanço da inserção de trabalhadores formais, inclusive do serviço público, com um crescimento de 22% entre 2002 e 2015, e um recuo dos trabalhadores informais com um recuo de 26% no seu índice neste subperíodo. (CARDOSO, 2022: p. 18)

A Tabela 01, onde se apresentam os dados dos índices de evolução da taxa de desemprego, da estrutura ocupacional brasileira e do rendimento médio para todo o período de análise (2001-2021), permite visualizar mais claramente esses movimentos dos indicadores, bem como observar o um padrão de comportamento desses índices que parecem responder à natureza da política econômica vigente em cada subperíodo especificado.

<sup>72</sup> Segundo Pochmann (2001) a política de salário mínimo que vigorou nos anos de 1990 revelou-se uma política de mínimo salário mínimo,



**Tabela 01: Taxa de desemprego, estrutura ocupacional e rendimento médio no Brasil, 2001-2021 (%) - (Índices de Evolução – 2003 = 100)**

Ano	Taxa de desemprego	Empregados com carteira	Empregados Formais <sup>1</sup>	Empregados sem carteira	Ocupado por conta própria	Rendimento Médio
2001	62	118	110	103	94	103
2002	86	119	109	111	100	168
2003	100	100	100	100	100	100
2004	83	121	113	103	92	109
2005	88	124	114	100	91	112
2006	79	126	117	100	89	116
2007	76	132	122	97	89	122
2008	66	137	127	96	84	128
2009	77	139	128	95	86	130
2010*	70	147	134	91	86	137
2011	62	154	140	86	88	144
2012	44	161	148	85	95	146
2013	68	163	150	82	95	150
2014	65	164	151	79	96	154
2015	83	162	149	105	100	153
2016	109	162	150	82	105	152
2017	119	156	145	86	108	154
2018	114	149	140	87	105	156
2019	110	153	142	88	109	156
2020	129	157	148	79	109	163
2021	137	151	143	82	116	155

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da PNAD (2001-2011) e da PNAD Contínua (2012-2021).

Nota: 1 – Empregados com carteira mais militares e estatutários.

\*Para o ano de 2010, foi calculada a média aritmética simples entre 2009 e 2011.

Ao que parece, as mudanças recorrentes nesses indicadores respondem à alternância da política econômica, invertendo suas trajetórias conforme muda o caráter (ortodoxo/heterodoxo) da política econômica adotada. Por exemplo, o caráter heterodoxo da política econômica adotada no referido primeiro subperíodo, em que o Estado assume um protagonismo importante na efetivação da política econômica, a partir de 2003, as trajetórias dos indicadores macroeconômicos, notadamente os referentes ao mundo do trabalho, sofreram nova reversão.

De acordo com a Tabela 01, a taxa de desemprego em alta na década de 1990 apresenta queda entre 2003 e 2011, permanecendo estável até 2014. Desde então se observa queda na taxa de desemprego, acompanhada da elevação do valor real do salário mínimo e do salário real médio da economia e melhora na distribuição funcional da renda. Há que se ressaltarem os problemas de ordem política e de gestão enfrentados no segundo governo Dilma, o que certamente contribuiu para essa nova invertida dos referidos índices.



No segundo subperíodo da série (2016-2021), englobando os governos Temer e Bolsonaro, verifica-se nova reversão no comportamento dos índices em apreço os quais apresentam uma deterioração, tal qual a que ocorreu nos anos 1990. Concomitante a isto a política econômica adotada assume um caráter extremamente ortodoxo.

Resta indagar se tal comportamento embute uma relação de causalidade entre as referidas variáveis, sua direção e magnitude, levando em conta o período de análise, durante o qual foram adotadas medidas de política econômica de orientações teórico/ideológicas díspares. É o que se busca na seção 3 a seguir.

### 3 A Relação Salário-Emprego no Embate Ortodoxia versus Heterodoxia: Explicitando o Óbvio

No Quadro 01, apresenta-se uma síntese das direções assumidas pelas variáveis da relação salário-emprego, representadas pelas setinhas para cima e para baixo, em face da natureza da política econômica, não apenas no período selecionado para a análise, mas desde 1980.

**Quadro 01: Movimentos da Relação Salário-Emprego por Período**

Período	Natureza da Política Econômica	Rendimento Médio (\$R)	Taxa de Desemprego	Nível de Emprego
1980-1989	Heterodoxa	↑	↓	↑
1990-1999	Ortodoxa	↓	↑	↓
2003-2015 <sup>73</sup>	Heterodoxa	↑	↓	↑
2016-2021 <sup>74</sup>	Ortodoxa	↓	↑	↓

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode observar da leitura do Quadro 01, durante os primeiro doze anos do período considerado, referente aos governos Lula e Dilma, quando prevaleceu uma política econômica de caráter notadamente heterodoxo, a relação salário-emprego apresentou um comportamento coerente, no sentido de que as variáveis desta relação variam no mesmo sentido, conforme atestam a direção das setinhas. Esse resultado também se verifica para a década de 1980, quando também prevaleceu uma política econômica de caráter heterodoxo.

No período referente aos governos Temer e Bolsonaro (2016/2022), quando se adotou uma política econômica de caráter essencialmente ortodoxo, a referida relação apresenta um comportamento contraditório, ou seja, salário e emprego variam em direções opostas, segundo a direção das referidas setinhas. Resultado semelhante também se verifica para a década de 1990, quando a política econômica esteve sob a égide do Consenso Neoliberal, portanto essencialmente ortodoxa.

Com o intuito de corroborar os dados qualitativos conforme apresentados no Quadro 01, realizou-se uma análise estatística considerando os dados para a indústria do Estado de São Paulo para os anos de 2001 a 2022, os quais foram coletados no Centro das

<sup>73</sup> Governos Lula/ Dilma.

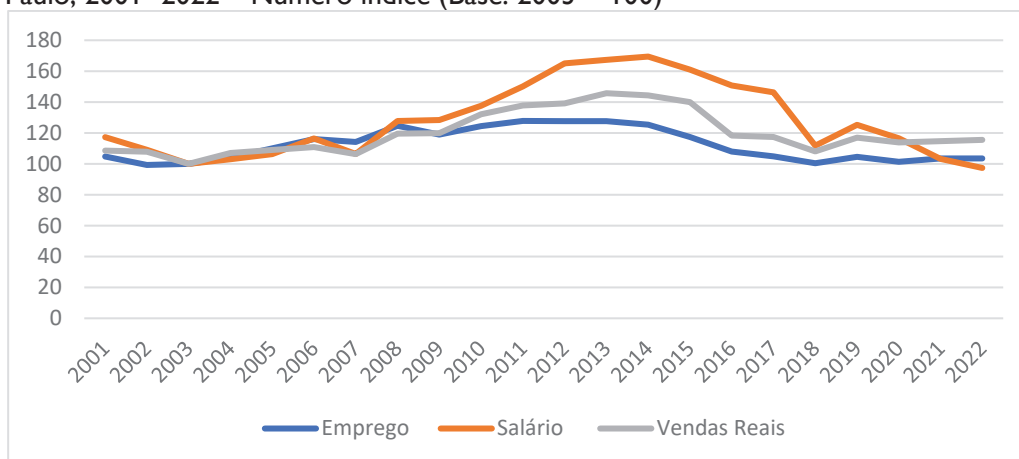
<sup>74</sup> Governos Temer / Bolsonaro.

Indústrias do Estado de São Paulo. As variáveis utilizadas foram as seguintes: a) emprego: pessoal ocupado no total da indústria em número índice (Base: 2003 = 100); b) salário: folha de pagamento do total da indústria (Base: 2003 = 100); c) vendas: vendas reais do total da indústria (Base: 2003 = 100).

O Gráfico 02 mostra o comportamento do índice de emprego, do salário e das vendas reais na indústria geral no estado de São Paulo para o período 2001-2022. Observou-se tendência de aumento dessas três variáveis, com algumas oscilações, até o ano de 2014. Neste período, de modo geral, o mercado de trabalho brasileiro caracterizou-se pelo aumento do rendimento médio, queda na taxa de desemprego e aumento do emprego, conforme já mencionado (Quadro 01), e os dados para a indústria paulista corroboram esse movimento. No entanto, apesar da tendência de elevação, entre 2010 e 2014, os indicadores ficaram estáveis, porém em níveis relativamente altos.

A partir de 2015 houve retração desses indicadores, os quais também estão de acordo com os movimentos no mercado de trabalho, com redução do rendimento médio e do emprego e, conseqüentemente, aumento do desemprego. Nesse período, o Brasil caracterizou-se por um forte retrocesso econômico, com taxas de crescimento muito baixas e até mesmo negativas nos anos de 2015, 2016 e 2020<sup>75</sup>. Essa fase foi marcada pela adoção de políticas neoliberais, tais como política fiscal restritiva, reforma trabalhista (2017), que visava reduzir os custos do trabalho para as empresas, em especial a renda dos trabalhadores, bem como os direitos garantidos pela legislação do trabalho, visando flexibilizar ainda mais o já flexível mercado de trabalho brasileiro. Em 2019, também foi aprovada a reforma previdenciária. Essas políticas tiveram efeito negativo sobre o emprego, ao contrário do esperado.

Gráfico 02: Evolução do emprego, do salário e do total das vendas reais no total da indústria, São Paulo, 2001- 2022 – Número índice (Base: 2003 = 100)



Fonte: Centro das Indústrias do Estado de São Paulo - CIESP (2022).

Nota! : Para o ano de 2022 os dados estão disponíveis até outubro.

Recorrendo à ideia central deste trabalho, o Gráfico 02 também permite fazer uma associação da relação entre salário e emprego que, em geral, não se deu de modo

<sup>75</sup> -3,5% (2015), -3,3% (2016) e -4,1% (2020) (IPEADATA, 2022).



inverso no período em análise. Percebe-se mais nitidamente a partir de 2010 que a elevação do índice de salários não veio acompanhada de redução no emprego, ao contrário. Além disso, a magnitude da variação do salário se manteve muito acima daquela verificada para o emprego. Por exemplo, tomando 2003 como base, em 2010, a variação da ocupação foi 24% maior enquanto o salário, 37%; em 2014, a ocupação aumentou 25% enquanto o salário, cerca de 60%. No entanto, a partir de 2018, essas variações se reduzem substancialmente. Entre 2020 e 2022, houve queda na massa salarial enquanto o emprego se manteve relativamente estável. Por exemplo, considerando ainda o ano de 2003 como base de comparação, em 2021 a variação da ocupação (3,53%) e do salário (3,22%) foram muito baixas e praticamente iguais.

Destaca-se ainda que apesar da redução mais recente do índice salarial (após 2019), verifica-se que nos anos de 2020 a 2022 o índice de ocupação ficou praticamente estável, aproximadamente igual ao verificado no ano base de 2003. Esse resultado pode estar relacionado com as medidas adotadas pelo Governo Federal para a preservação de empregos em 2020, para o enfrentamento da pandemia de Covid-19.

Foi criado o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda, que permitia a redução da jornada de trabalho mantendo-se o valor do salário hora. Além disso, muitas empresas do setor industrial adotaram o sistema de férias coletivas nos momentos mais críticos da pandemia e assim foi possível a preservação dos empregos em 2020 e nos anos seguintes esses índices se mantiveram. Quanto ao índice do total das vendas reais na indústria, seu comportamento esteve diretamente associado aos índices de emprego.

Com o intuito de aferir uma medida para o grau de associação e a direção da relação entre as duas variáveis, apresenta-se na Tabela 02 a matriz de correlação para os índices de emprego, salário e total das vendas reais.

**Tabela 02: Matriz de correlação – Índices de ocupação, salário e total das vendas reais do setor industrial no estado de São Paulo nos anos de 2001 a 2022**

	Emprego	Salário	Total das vendas
Ocupação	1.0		
Salário	0.72	1.0	
Total das vendas	0.81	0.9	1.0

Fonte: Elaboração própria.

Nota-se que todas as três variáveis estão diretamente relacionadas. Quanto mais próximo de 1, maior a força entre as variáveis. O grau de interdependência entre salário e ocupação (0.72), total das vendas reais e emprego (0.81) e total das vendas e salário (0.9) são altos, indicando forte associação entre estes pares de variáveis<sup>76</sup>. No entanto, é importante destacar que correlação não implica causalidade.

Em Garcia *et al.* (2013), em que se analisa o sentido da relação salário-emprego, aplicou-se o teste de causalidade de Granger, uma ferramenta estatística para verificar a

<sup>76</sup> Coeficiente de correlação entre 0.7 e 0.89 indica correlação forte e entre 0.9 e 1.0, correlação muito forte.



existência de precedência temporal entre as variáveis analisadas, ou seja, para verificar se eventos passados afetam eventos no presente. Os resultados ali obtidos analisando o comportamento desta relação na visão clássica vis-à-vis a visão de Keynes, dão conta da inconsistência da mencionada *rationale neoliberal*, concluindo pela negação da hipótese clássica de que os salários causam emprego no curto prazo e confirmando a visão de Keynes de que os salários reais mudam porque o emprego muda, o mesmo podendo ser dito com relação à visão de Kalecki.<sup>77</sup>

### Considerações Finais

O presente estudo autoriza o esboço de algumas considerações conforme segue. Em primeiro lugar, evidencia-se a alternância da natureza da política econômica engendrada no Brasil desde 1980 aos dias atuais, e isto parece suscitar um comportamento da relação salário-emprego, tal que nos períodos de prevalência das políticas ortodoxas a referida relação embute uma contradição, dadas as direções opostas assumidas pelos índices de evolução da variável emprego/taxa de desemprego vis-à-vis a variável rendimento real médio, conforme indicam os sentidos das setinhas. Além disto, nos períodos de prevalência de políticas econômicas de natureza heterodoxa essa contradição não se verifica, pois as variações dos referidos índices dão-se na mesma direção, o que parece indicar confirmação da relação salário-emprego, conforme sugerida por Kalecki.

Em segundo lugar, é plausível admitir que o caráter da política econômica seja capaz de interferir na dinâmica capitalista, alterando tendências de comportamentos das variáveis macroeconômicas, e assim parece também plausível que a política econômica heterodoxa se mostre a mais adequada quanto à correção dos desvios de rota da economia capitalista, vis-à-vis a política econômica de caráter ortodoxo.

Em terceiro lugar, como bem enfatizou Kalecki com base em Marx, a sociedade capitalista compõe-se de duas classes, capitalistas (classe dominante) e trabalhadores. Deste modo a política econômica de caráter heterodoxo, parece encerrar em si mesma contradição, pois não obstante distanciada da perspectiva do “Estado mínimo”, realiza-se sob a égide classe dominante (capitalistas), e está centrada nas políticas sociais direcionadas à classe trabalhadora. Mas essa contradição é apenas aparente porque afinal o foco da heterodoxia também é o estímulo ao investimento, não apenas público, mas privado.

Finalmente poderia ser dito que essa alternância no caráter da política econômica em que se revezam heterodoxia e ortodoxia revela a disputa em torno da composição final do PIB, em que capitalistas buscam aumentar sua participação nesta composição final vis-à-vis a participação do Estado.

---

<sup>77</sup> O teste foi realizado em segunda diferença para as variáveis, emprego e salário a fim de torná-las estacionárias. Já a série do total das vendas é estacionária em nível. Foram utilizadas 5 defasagens. O resultado do teste F calculado foi de 37,554 ao nível de significância exato de 5,3%..



## Referências

BALTAR, Paulo E. A. Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: PRONI, Marcelo W.; HENRIQUE, Wilnês. **Trabalho, Mercado e Sociedade: o Brasil nos anos 1990**. São Paulo: Editora UNESP, 2003, p. 107-152.

CACCIAMALI, Maria C.; CHAHAD, José P. Z. **Mercado de trabalho no Brasil: novas práticas trabalhistas, negociações coletivas e direitos fundamentais no trabalho**. São Paulo: LTr, 2003.

CARDOSO, Adalberto, Efeitos do salário mínimo na dinâmica do emprego formal e informal no Brasil: Construindo hipóteses de investigação. In. REVEST. Rev. Bras. Eco. Soc. Trab. /BJSLE Braz. J. Soc. Lab. Econ., Campinas, v4, e022004, 2022.

Centro das Indústrias do Estado de São Paulo. **Pesquisa Levantamento de Conjuntura: série histórica**. Disponível em: <https://www.ciesp.com.br/pesquisas/pesquisa-levantamento-de-conjuntura-2/>. Acesso em: 13 jan. 2023.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos. **Mercado de Trabalho no Brasil**. São Paulo: DIEESE, 2001. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/esp/mercadodetrabalho.pdf>. Acesso em 23/10/09.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos. Política de **Valorização do Salário Mínimo: Considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2010**. São Paulo: DIEESE, 2009. Disponível <http://www.dieese.org.br/esp/notatec86SALARIOMINIMO2010.pdf>. Acesso em 02/01/10.

GARCIA, Maria de Fátima.; ARAÚJO, Eliane.; ARAÚJO, Elisangela.; CASTILHO, Mara L. Emprego, salário e demanda agregada: análise teórica e evidências empíricas para o Brasil e a Europa (1990/2012). In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA ANPEC, 41, 2013, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu: ANPEC, 2013.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Mensal de Emprego**. Disponível em <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>. Acesso em 12/02/2010.

IBGE. **Pequisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC)**. Microdados 2012 e 2021. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9171-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-mensal.html?=&t=destaques>. Acesso em: 20 dez. de 2022.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA. **Evolução do mercado de trabalho nos Estados Unidos e Europa em decorrência da crise econômica**. Comunicados do Ipea, Brasília, 2012.





IEPA. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA E APLICADA. A crise internacional e possíveis repercussões: primeiras análises. **Comunicado da Presidência**, nº 16, janeiro de 2009.

IEADATA. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA E APLICADA (Banco de Dados). Disponível em: <[www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)>. Acesso em 21/12/09.

KALECKI, Michal. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1987. p. 71-101.

KEYNES, J.M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo, Nova Cultural, 1985.

KRUGMAN, Paul. **Falling wages syndrome**. The New York Times. May, 4, 2009.

KRUGMAN, Paul. **The Conscience of a Liberal**. The New York Times. December, 16, 2009

MATTOSO, Jorje Eduardo Levi. Transformações recentes e mudanças no mundo do trabalho. In: **Economia & Trabalho**. Textos Básicos. Marco Antonio Oliveira (org.). Campinas (SP): UNICAMP: I/E, 1998.

Organização Internacional do Trabalho (OIT). **Respostas políticas à crise económica: Por um Trabalho Digno na Europa e na Ásia Central**. Oitava Reunião Regional Europeia, Lisboa. Portugal Fevereiro, 2009. Disponível em [www.ilo.org/public/portuguese/region/eurpro/lisbon](http://www.ilo.org/public/portuguese/region/eurpro/lisbon). Acesso em janeiro de 2009.

POCHMANN, Márcio. **O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2001.

**Sair da crise económica em conjunto. Comissão Europeia, março de 2010**. Disponível em [http://ec.europa.eu/financial-crisis/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/financial-crisis/index_en.htm)

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: BELLUZZO, L. G. M.; COUTINHO, R. **Desenvolvimento capitalista no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1984.

STIGLITZ, Joseph. **A Europa e o Euro caminham para o suicídio**. Disponível: [HTTP://www.cartamaior.com.br/templates/materialImprimir.cfm?materia\\_id=19187](http://www.cartamaior.com.br/templates/materialImprimir.cfm?materia_id=19187) Em 10/12/2011