

A PRODUTIVIDADE, OS SALÁRIOS E A LEI

Luiz Carlos Bresser-Pereira

Folha de S. Paulo, 21.03.1980

O aumento de produtividade foi durante muito tempo a fórmula mágica que a burguesia utilizava para contornar a luta de classes; agora tudo indica que irá se transformar no próprio foco dessa mesma luta. Especialmente nos anos quarenta e cinquenta a produtividade era uma espécie de lema da burguesia. Aumentar a produtividade permitiria aumentar concomitantemente lucros e salários. E ainda que estes nem sempre acompanhassem o crescimento da produtividade, cresciam o suficiente para sustentar a ideologia burguesa montada a partir do aumento da produção por trabalhador. Nos anos sessenta e setenta, entretanto, embora os ganhos de produtividade aumentassem ainda mais rapidamente, os salários deixaram de acompanhá-los. A taxa de mais valia cresceu. Concentrando-se a renda. E a ideologia burguesa de que o aumento da produtividade, que afinal é o cerne do próprio desenvolvimento econômico, significava automaticamente benefício para os trabalhadores desmoralizou-se.

Agora, com a lei 6.708, que acabava de ser regulamentada pelo Governo, ao mesmo tempo em que se procura devolver à produtividade seu antigo prestígio, garantindo-se ao trabalhador aumentos reais de salários equivalentes aos acréscimos de produtividade, esta é transformada no pomo da discórdia, na medida em que os trabalhadores negociarão com as empresas a taxa de produtividade.

Com este dispositivo a lei procurou, obviamente, não apenas institucionalizar o conflito social, mas também reduzir a margem de reivindicações dos trabalhadores. Se os aumentos reais da taxa de salários devem corresponder ao aumento da produtividade, a discussão em princípio deverá se pautar pelos critérios sobre como se medir esta produtividade. E no Regulamento da Lei o Governo sugere, com evidente malícia, que o aumento da produtividade “diz respeito ao aumento da produção decorrente do melhor

desempenho do trabalhador”. Desta forma pretende-se limitar os aumentos salariais não aos ganhos de produtividade, como afirma a lei, mas aos ganhos de produtividade originários do maior esforço e habilidade do trabalhador, como sugere o regulamento.

Ora, limitar os aumentos salariais aos ganhos de produtividade significa congelar a relação lucros-salários. Esta política é portanto incompatível com a aspiração nacional por uma melhor distribuição de renda, já que a relação lucro-salários é a medida fundamental de repartição de renda em uma formação social capitalista. Por outro lado, limitar o aumento da taxa de salários à contribuição do trabalhador para esse aumento pressupõe que possa haver outras razões especialmente a acumulação de capital e a incorporação de progresso técnico para o aumento da produtividade, e significa concentrar ainda mais a renda nas mãos dos capitalistas. Não cabe aqui a discussão teórica sobre o assunto, inclusive porque ele é estritamente irrelevante para a determinação dos salários. É indiscutível que o aumento da produtividade se deve fundamentalmente à acumulação de meios de produção acompanhada por incorporação de progresso técnico. Mas quando se pretende que os trabalhadores recebam pelo menos aumentos salariais correspondentes ao aumento da produtividade está-se pensando na produtividade decorrente do aumento de esforço do trabalhador. Caso contrário concentrar-se-á a renda. Os ganhos de produtividade beneficiarão prioritariamente os capitalistas através do aumento desproporcional dos lucros. E nestes momentos talvez seja conveniente lembrar aos eternos esquecimentos que a acumulação de capital e o desenvolvimento tecnológico não são outra coisa senão trabalho direta ou indiretamente acumulado.

Nestes termos o aumento da produtividade não é o limite, mas o mínimo que os trabalhadores deverão e poderão reivindicar nos quadros da nova lei ou apesar da mesma lei. Através da organização sindical, e dada a forte concentração de renda existente no país, eles deverão reivindicar mais do que isto.

Este mínimo corresponde, basicamente, ao aumento da renda por habitante. Se produtividade é produção por trabalhador, e se a força de trabalho é uma proporção relativamente estável da população, é fácil concluir que a renda por habitante é uma boa medida da produtividade global da economia. Trata-se, naturalmente, de um conceito

agregado, influenciado pela variação dos termos internacionais de intercâmbio e pelas variações nos preços relativos. Mas quando é necessário agregar bens de todos os tipos não há outra alternativa.

Pretende-se, entretanto, que as negociações salariais sejam realizadas em termos dos aumentos efetivos de produtividade em cada setor da economia. A evolução do valor adicionado por trabalhador em cada setor seria nesse caso eventualmente uma boa medida de aumento da propriedade. Mas, se esta medida não é irrelevante, ela parte de um equívoco em que incidiram e estão incidindo os autores e interpretes da lei.

Não faz sentido nem econômico nem social aumentarem-se os salários dos trabalhadores de acordo com o aumento da produtividade setorial. Não é preciso ser economista para saber que a produtividade cresce desigualmente nos diversos setores, dependendo das ondas de inovação tecnológica. Para cada bem existe uma curva de desenvolvimento tecnológico que tende, a partir de um determinado ponto, a apresentar enormes ganhos de produtividade, para, em seguida, ir tendendo à estabilização. Este mesmo bem poderá, em outra etapa, passar por uma nova onda de inovação. Mas o certo é que os aumentos de produtividade são necessariamente muito díspares e irregulares. Nestes termos é evidente que não faz sentido econômico ou social aumentar tecnologicamente dinâmicos e deixar estagnados os salários dos trabalhadores dos setores tecnologicamente estabilizados. Do ponto de vista social é um contra-senso, uma flagrante injustiça. Do ponto de vista econômico, é simplesmente inviável, já que teria como consequência impedir que os preços relativos variassem.

A variação dos preços relativos é um fenômeno essencial em qualquer economia. Os preços das mercadorias guardam relações entre si que devem necessariamente variar através do tempo à medida em que a produtividade cresce mais na produção de um determinado bem do que em outro. Aumentando a produtividade, em uma economia competitiva, o valor trabalho da mercadoria cai e cai seu preço; ou, em outros termos, o custo de produção cai e o preço cai. Mesmo em estruturas oligopolísticas isto tende a ocorrer apesar do efeito perturbador causado pelo poder monopolista das grandes empresas. Na hipótese absurda que os salários crescessem rigorosamente em proporção aos aumentos setoriais de produtividade, os custos de produção deixariam de variar de

acordo com o aumento de produtividade, os preços relativos se fixariam, enquanto os salários setoriais tenderiam a apresentar evoluções estranhíssimas: em alguns setores cresceriam explosivamente enquanto em outros estagnariam. E teríamos, inclusive, situações esdrúxulas como, por exemplo, a de dois torneiros mecânicos, um trabalhando em um setor dinâmico: o primeiro não teria aumento de salários enquanto que o segundo veria seus salários aumentarem extraordinariamente.

Obviamente não é com uma simples norma jurídica que se elimina o mercado e a lei do valor, segundo a qual o preço dos bens deve corresponder basicamente à quantidade de trabalho neles incorporada. Os preços relativos não vão parar de variar porque um legislador economicamente incompetente imaginou que os aumentos salariais pudessem ser proporcionais aos aumentos de produtividade em seus respectivos setores.

Não vejo, portanto, para os trabalhadores e para os empresários, que negociarão a partir dessa lei, e para o Governo, que funcionarão ou tentará funcionar como mediador, outra alternativa senão interpretar esta lei salarial e o seu regulamento de forma muito flexível quando se tratar de discutir produtividade. No contexto desta lei de “produtividade” é fundamentalmente uma base para que os trabalhadores possa reivindicar aumentos salariais não apenas para recompor o seu poder aquisitivo corroído pela inflação e para lhes garantir o mínimo de aumento global de produtividade, correspondente ao aumento da renda por habitante, mas também para lhes permitir uma maior participação na renda. Aumentar os salários apenas de acordo com o aumento da produtividade média da economia significa manter a repartição da renda fixada. Se esta é uma alternativa socialmente inaceitável, ou politicamente inviável, dados os altos índices de concentração de renda existentes no país, é claro que os trabalhadores melhor organizados, independentemente do aumento de produtividade ocorrido em seu setor reivindicarão e tenderão a obter aumentos salariais mais elevados, os quais, depois, poderão repercutir favoravelmente para os setores menos organizados.(21/03)