



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
FACULDADE DE DIREITO DO RECIFE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO



ISABELE BANDEIRA DE MORAES D'ANGELO

**A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO-DOGMÁTICA DAS TEORIAS
JURÍDICAS DO SALÁRIO: para além da subordinação e da compra e venda
da força de trabalho**

Tese de Doutorado

Recife

2016

ISABELE BANDEIRA DE MORAES D'ANGELO

**A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO-DOGMÁTICA DAS TEORIAS
JURÍDICAS DO SALÁRIO:** para além da subordinação e da compra e venda
da força de trabalho

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito do Centro de Ciências Jurídicas/Faculdade de Direito do Recife da Universidade Federal de Pernambuco como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor em Direito.

Área de Concentração: Direito Privado

Linha de Pesquisa: Transformações nas Relações Jurídicas Privadas e Sociais

Grupo de Pesquisa: Relações Contratuais Privadas Supranacionais

Orientador: Prof. Dr. Everaldo Gaspar Lopes de Andrade

Recife

2016

Catálogo na fonte

Bibliotecária Eliane Ferreira Ribas CRB/4-832

D182r D'Angelo, Isabele Bandeira de Moraes

A reconfiguração teórico-dogmática das teorias jurídicas do salário: para além da subordinação e da compra e venda da força de trabalho. – Recife: O Autor, 2016.

221 f. : tab., graf.

Orientador: Everaldo Gaspar Lopes de Andrade.

Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCJ. Programa de Pós-Graduação em Direito, 2016.

Inclui bibliografia e anexos.

1. Salários. 2. Força do trabalho. 3. Direito do trabalho. 4. Economia social. 5. Igreja e problemas sociais. 6. Economia marxista. 7. Mais-valia. 8. Valor (Economia). 9. Classe média. 10. Equilíbrio econômico. 11. Proletariado. 12. População. 13. Capitalismo. 14. Organização Internacional do Trabalho. 15. MERCOSUL (Organização). 16. União Europeia. 17. Direito comparado. 18. Sociologia jurídica. 19. Liberdade. 20. Renda - Distribuição. 21. Relações trabalhistas. 22. Mercado de trabalho. 23. Riqueza. I. Andrade, Everaldo Gaspar Lopes de (Orientador). II. Título.

340.2 CDD (22. ed. UFPE (BSCCJ2016-025)

Isabele Bandeira de Moraes D'Angelo

“A Reconfiguração Teórico-Dogmática das Teorias Jurídicas do Salário: Para Além da Subordinação e da Compra e Venda da Força de Trabalho”

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Direito do Recife / Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Pernambuco como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutora.

Área de concentração: Teoria e Dogmática do Direito.

Orientador: Profº. Drº. Everaldo Gaspar Lopes de Andrade

A banca examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, submeteu a candidata à defesa, em nível de Doutorado, e a julgou nos seguintes termos:

MENÇÃO GERAL: Aprovada

Professora Dr^a. **Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro Barza** (Presidente/UFPE)

Julgamento: Aprovada

Professor Drº. **José Arlindo Aguiar Filho** (1º Examinador externo/UEPB)

Julgamento: Aprovada

Professor Drº. **Hugo Cavalcanti Melo Filho** (2º Examinador externo/UFPE)

Julgamento: Aprovada

Professora Dr^a. **Juliana Teixeira Esteves** (3º Examinadora interna/UFPE)

Julgamento: Aprovada

Professor Drº. **Sérgio Torres Teixeira** (4º Examinador interno/UFPE)

Julgamento: Aprovada

Recife, 30 de junho de 2016.

Coordenador Profº. Dr. **Edilson Nobre Júnior.**

À Bubu e Bia, pedaços de mim.

AGRADECIMENTOS

Para o dicionário da língua portuguesa, agradecer significa render graças, demonstrar gratidão. Pois bem, eu tenho a enorme alegria de ter tantas pessoas a agradecer que tenho receio de deixar passar alguma delas. Concluir este trabalho foi possível graças ao auxílio de tantos que bondosamente de alguma forma me ajudaram.

A Deus pelo dom da vida.

Aos meus queridos e amados pais, Emmanuel e Antonieta, por todo amor, carinho e atenção que sempre me dedicaram. Pela educação e estímulo que me deram e por tantas vezes e com tanto carinho terem cuidado das minhas pequenas para que eu estudasse.

Ao meu amado e inacreditável marido, Walter – fonte inesgotável de paciência - por tanta entrega, apoio incondicional, amor, renúncia, parceria, muitas vezes pai e mãe de nossas filhas em minhas ausências. Companheiro na caminhada da vida, meu incentivador, ouvindo e leitor mais assíduo.

As minhas pequenas, Brunna e Beatriz, por quem me obrigo a lutar por um mundo melhor, são elas que me dão forças para voar. Amor sem fim!

À minha irmã/companheira, Emmanuele – o gato, melhor amiga de todas as horas, sem palavras.

A meu cunhado querido Mário, a gentileza e paciência em pessoa, por ter diversas vezes me auxiliado com a formatação do meu trabalho.

À Tia Luiza, pelas muitas vezes que com tanto amor cuidou das minhas filhas para que eu estudasse.

À minha querida Tia Jane, segunda mãe, que sempre me estimulou a leitura e os estudos.

À Carminha e Gilka, queridas funcionárias do PPGD-UFPE, pela competência e atenção de sempre.

Ao Professor Juan Ramirez Martinez, que me recebeu com todo carinho, atenção e auxiliou em minha pesquisa na tradicional Universidade de Valência, na qual passei um dos mais memoráveis momentos de minha vida acadêmica.

A Juca e dona Socorro, pelo carinho e cuidado, dois amigos queridos que fiz nesta caminhada.

E, é claro aquele sem o qual nada disso seria possível, o meu sempre orientador Everaldo Gaspar Andrade por ter me trazido à luz no mundo acadêmico. Gaspar é, sem dúvida o ser mais inteligente, generoso e bondoso que já conheci. Acolhe a todos indistintamente, possui um coração gigante, merece todas as homenagens. Provoca uma

verdadeira revolução a todos de quem se aproxima, desde que o conheci, nada foi como antes. Agradeço de coração por tanto cuidado, atenção, responsabilidade, broncas, mas acima de tudo por tanta abnegação de sua própria vida, para nos guiar em nossos estudos. Registro aqui o meu desejo de que sigamos juntos.

A todos vocês, o meu amor maior, muito obrigada!

“Nenhum poder na terra é capaz de deter um povo oprimido, determinado a conquistar sua liberdade.”

(Nelson Mandela)

“Quem come do fruto do conhecimento é sempre expulso de algum paraíso.”

(Melanie Klein)

RESUMO

RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO-DOGMÁTICA DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO: para além da subordinação e da compra e venda da força de trabalho

A tese elabora novos fundamentos para a teoria jurídica do salário, a partir da problematização e refutação das diversas concepções analíticas que reduzem o salário àquela dúplici perspectiva traçada pela doutrina clássica: a subordinação da força do trabalho ao capital e a compra e venda da força de trabalho. Na primeira parte, traça as visões da economia política clássica, da teoria marxista e da doutrina da igreja sobre o salário. Na segunda, narra as concepções sedimentadas pela teoria jurídico-trabalhista tradicional acerca do tema, além daquelas acolhidas pela OIT, a União Européia, o MERCOSUL, as normas internacionais e a posição da autora sobre o trabalho subordinado como objeto do direito o trabalho. Uma vez percorridas essas diretrizes, o estudo, na terceira parte, demonstra como a teoria jurídico-trabalhista crítica e as teorias sócias vêm salário, em meio a uma sociedade do trabalho em crise. Em seguida, enquadra as metamorfoses do trabalho em termos de dualização do assalariado, das evidências empíricas e do corte analítico que cuidam de redimensionar a crise o trabalho e do salário. Com base na Economia Solidária, na Renda Universal Garantida, na Teoria do Decrescimento e lançando mão de três princípios formulados pelo professor Everaldo Gaspar Andrade, a autora da tese expõe a sua proposta para reconfiguração da teoria jurídica do salário, com base na inversão da perspectiva salário *patamar mínimo de sobrevivência* para *salário Condições Civilizatórias de Existência*. Por fim, apresenta os nos seguintes pressupostos do salário: fontes, denominações, conceito, classificação, natureza jurídica e princípios.

Palavras-chave: Subordinação. Força de trabalho. Teoria jurídica do salário. Evidências empíricas e analíticas. Pressupostos do salário.

ABSTRACT

THE RECONFIGURATION THEORETICAL-DOGMATIC LEGAL THEORIES OF WAGE: beyond subordination and the purchase and sale of labor power.

This thesis draws up new grounds for the legal theory of wage composition, having its starting point at the questioning and refutation of various analytical concepts that reduce the salary to a dual perspective outlined by the classical doctrine: the subordination of the labor force to capital and the purchase and sale of labor power. The first part outlines the views of classical political economy, Marxist theory and the church doctrine of wages. The second narrates the views sedimented by traditional legal-labor theory on the subject, in addition to those accepted by the ILO, the European Union, Mercosur, international standards and the position of the author on the subordinate work as the object of labour law. Once covered these guidelines, the third part of the study shows how the legal-labor theory and critical members theories have earnings, amid a labor society in crisis. Then, fits the metamorphoses of the work in terms of dualization of wage, of the empirical evidence and of the analytical cut that resizes the crisis work and salary. Based on Solidarity Economy in Guaranteed Universal Income in ingrowth theory and making use of three principles formulated by Professor Everaldo Gaspar Andrade, the author of the thesis presents its proposal for reconfiguration of the legal theory of salary, based on the inversion of perspective wage minimum survival level for salary conditions civilizing Existence. Finally, it presents the following assumptions salary: sources, denominations, concept, classification, legal principles and nature.

Keywords: Subordination. Workforce. Legal wage theory. Empirical and analytical evidence.
Salary assumptions.

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Tabela 2.1: Número de Desempregados (em milhões)	86/87
Tabela 2.2: Taxa de Desemprego (% população ativa) 87
Gráfico 1: Mapa do Desemprego no Mundo	88
Gráfico 2: Quanto os mais ricos concentram de renda (em %)	90

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	17
------------------------	-----------

PRIMEIRA PARTE

AS ORIGENS DAS TEORIAS DOS SALÁRIOS: DA ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA, DA CRÍTICA MARXIANA SOBRE SEUS FUNDAMENTOS À CONCEPÇÃO SOBRE O SALÁRIO NA DOCTRINA SOCIAL DA IGREJA

1	O SALÁRIO NA ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA.....	22
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	22
1.2	O SALÁRIO NA TEORIA DO VALOR DE ADAM SMITH OU NA RIQUEZA DAS NAÇÕES.....	25
1.3	O SALÁRIO NOS PRINCÍPIOS DA ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO DE DAVID RICARDO.....	28
1.4	O SALÁRIO NA LEI DOS MERCADOS – FUNDAMENTO DA TEORIA DO EQUILÍBRIO ECONÔMICO - DE JEAN-BAPTISTA SAY.....	29
1.5	O SALÁRIO NO ENSAIO SOBRE O PRINCÍPIO DA POPULAÇÃO DE THOMAS MALTHUS.....	32
1.6	OS SALÁRIOS NOS PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA DE STUART MILL.....	33
2	CRÍTICA À ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA. A VERSÃO MARXIANA SOBRE TRABALHO ASSALARIADO E CAPITAL.....	36
2.1	A PROPÓSITO DOS MANUSCRITOS ECONÔMICO-FILOSÓFICOS.....	36
2.2	A PROPÓSITO DO TRABALHO ASSALARIADO E CAPITAL.....	37
2.3	A VISÃO DE BOTTOMORE SOBRE A TEORIA DO SALÁRIO EM MARX.....	41
3	O SALÁRIO NO CONTEXTO DA DOCTRINA SOCIAL DA IGREJA.....	46

SEGUNDA PARTE

AS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO. DAS DOCTRINAS TRABALHISTAS CLASSICAS, DA OIT, DA UNIÃO EUROPEIA, DO MERCOSUL. SEUS VÍNCULOS COM O TRABALHO SUBORDINADO

4	O SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA. A Experiência Brasileira.....	54
4.1	CONCEITOS.....	54
4.2	NATUREZA JURÍDICA.....	57
4.3	PRINCÍPIOS.....	59
4.4	A VERSÃO ORIGINAL ESBOÇADA POR GENTIL MENDONÇA PARA A TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA.....	64
5	SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA. AS EXPERIÊNCIAS DAS DOCTRINAS FORJADAS NA AMERICA LATINA E NA EUROPA, DA OIT, NA COMUNIDADE EUROPÉIA E NO MERCOSUL.....	68
5.1	OS LATINOAMERICANOS.....	68
5.2	A EXPERIÊNCIA EUROPEIA.....	70
5.2.1	Portugal.....	70
5.2.2	Espanha.....	70
5.2.3	Itália.....	72
5.2.4	França.....	72
5.3	A FONTES INTERNACIONAIS, AS EXPERIÊNCIAS DA ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL O TRABALHO, DA UNIÃO EUROPEIA E DO MERCOSUL.....	73
5.3.1	As Fontes Internacionais do Salário – Normativa Internacional.....	73
5.3.2	Ainda sobre as Convenções da Organização Internacional do Trabalho.....	74
5.3.3	A experiência da União Europeia ou da Comunidade Europeia.....	76
5.3.4	A Experiência do Mercosul.....	77
5.4	A CONFIRMAÇÃO ANALÍTICA DO SALÁRIO COMO COMPRA E VENDA DA FORÇA DE TRABALHO.....	78

6	OS SENTIDOS DA SUBORDINAÇÃO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA E NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA. A VERSÃO DA AUTORA DESTES ESTUDO.....	81
6.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	81
6.2	O TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO ENTRE OS SENTIDOS DA LIBERDADE E A IDEOLOGIA DA EXPLORAÇÃO.....	82
6.3	UMA ANÁLISE EPISTEMOLÓGICA SOBRE O OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO.....	86
6.4	AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS PARA REFUTAÇÃO DO TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO.....	88
6.5	O SISTEMA TRIBUTÁRIO E A DESIGUALDADE DE RENDA NO PAÍS. O DESMONTE DAS RELAÇÕES DE TRABALHO. A ADMINISTRAÇÃO FLEXÍVEL E A REENGENHARIA.....	91
6.6	AS EVIDÊNCIAS ANALÍTICAS PARA A REFUTAÇÃO DO TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO.....	96
6.7	AS VERSÕES DA DOUTRINA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA.....	99
6.8	SALÁRIO/SUBORDINAÇÃO OU SUBORDINAÇÃO/SALÁRIO. PARA FECHAR O CÍRCULO DA DOUTRINA CLÁSSICA.....	105

TERCEIRA PARTE

A DUALIZAÇÃO DO SISTEMA JURÍDICO DO ASSALARIADO. AS VERSÕES ANALÍTICAS DA TEORIA SOCIOLÓGICA, DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA E AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA NA REDEFINIÇÃO DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO

7	AS CONCEPÇÕES SOBRE A NATUREZA DO SALÁRIO APRESENTADAS PELA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA. As relações de trabalho enquanto relações de poder.....	107
7.1	A MODERNA CONCEPÇÃO DA EMPRESA NA VERSÃO REGULAMENTARISTA EXPOSTA POR EVARISTO DE MORAES FILHO E CENTRADA NO LUCRO COMO SEU OBJETIVO.....	107

7.2	A PRODUÇÃO CAPITALISTA COMO MECANISMO DE PRODUÇÃO DE MERCADORIAS E DE PRODUÇÃO DE CAPITAL, A PARTIR DA PRODUÇÃO DE MAIS-VALIA. A VISÃO DE ROSA DE LUXEMBURGO E DE KARL MARX.....	108
7.3	AS CONCEPÇÕES SOBRE A NATUREZA DO SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA.....	111
7.3.1	A Visão de Carlos Jorge Martins Simões.....	111
7.3.2	A Visão de Jorge Luiz Souto Maior Borges.....	112
7.3.3	A visão de Wilson Ramos Filho. Direito Capitalista do Trabalho.....	112
7.3.4	A Visão de Fernanda Barreto Lira.....	114
7.3.5	A Visão de Everaldo Gaspar Lopes de Andrade.....	120
7.3.6	A Visão de Adalcy Coutinho.....	120
7.3.7	A visão de Reginaldo Melhados.....	121
8	A DUALIZAÇÃO DO ASSALARIADO OU DO MERCADO DE TRABALHO. AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E O CORTE ANALÍTICO.....	123
8.1	A VISÃO DE RICARDO ANTUNES.....	123
8.2	A VISÃO DE MARIA REGINA GOMES REDINHA.....	126
8.3	A DUALIZAÇÃO DO ASSALARIADO E O TERCEIRO ESPÍRITO DO CAPITALISMO. A VISÃO DE LUC BOLTANSKI E ÈVE CHIAPELLO. A PASSAGEM DO SISTEMA FORDISTA PARA O SISTEMA DE ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL. A VISÃO DE DAVID HARVEY.....	128
8.4	AS METAMORFOSES DA QUESTÃO SOCIAL. UMA CRÔNICA DO SALÁRIO. A VISÃO DE ROBERT CASTEL.....	131
9	A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO-DOGMÁTICA DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO: para além da subordinação e da compra e venda da força de trabalho.....	133
9.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	133
9.2	A RECONFIGURAÇÃO DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO, NO ÂMBITO DA COMPRA E VENDA DA FORÇA DE TRABALHO. PARA UMA ALTERNATIVA REMUNERATÓRIA QUE DECORRA DA PARTICIPAÇÃO DO TRABALHADOR NOS LUCROS DA EMPRESA.....	137

9.3	A RECONFIGURAÇÃO DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO NO CONTEXTO DA ECONOMIA COLABORATIVA.....	139
9.3.1	O Trabalho Cooperado e Autogestionário. Para a constituição de uma parcelaremuneratóriadistanciada da compra e venda da força de trabalho.....	142
9.3.1.1	A visão de Vilma Margarete Simão.....	142
9.3.1.2	A visão de Boaventura de Souza Santos e de outros cientistas sociais.....	143
9.4	A RENDA UNIVERSAL GARANTIDAE A TAXAÇÃO DAS GRANDES FORTUNAS. A CONSTITUIÇÃO DE UMA PARCELA REMUNERATÓRIA ASSEGURADORADO DIREITO À VIDA E À EXISTÊNCIA DESVINCULADAS DO TRABALHO SUBORDINADO.....	145
9.4.1	Contextualização do Tema.....	145
9.4.2	Os Fundamentos da Renda Universal Garantida. A visão de Juliana Teixeira Esteves.....	147
9.4.2.1	<i>Propostas da esquerda e da neossocial democracia</i>	148
9.5	A TAXAÇÃO DAS GRANDES FORTUNAS. A VISÃO DE THOMASPIKETTY.....	155
9.6	UMA NOVA CONCEPÇÃO POLÍTICA E ECONÔMICA O TRABALHO CENTRADO NA PRESERVAÇÃO DA VIDA E DO MEIO AMBIENTE. A TEORIA DO DECRESCIMENTO. PARA “UMA REDUÇÃO QUANTITATIVA E TRANSFORMAÇÃO QUALITATIVA DO TRABALHO”.....	157
10	A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO/DOGMÁTICA DO SALÁRIO	161
10.1	ASPECTOS ESTRUTURAIS E METODOLÓGICOS PARA CONSTRUÇÃO DOS FUNDAMENTOS DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO.....	161
10.1.1	A Crise do Estado do Bem-estar e da sociedade do assalariado. O Diálogo do Direito do Trabalho com outros campos das ciências sociais.....	161
10.1.2	A opção metodológica. A prevalência do método dedutivo/indutivo.....	162
10.1.3	O vínculo tradicional do salário ao modo de produção capitalista e à compra e venda da força de trabalho.....	166
10.2	AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA PARA A RECONFIGURAÇÃO DOS FUNDAMENTOS DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO.....	168

10.2.1	Os Pressupostos Teóricos para sua Reconfiguração. Os Princípios da Proteção Social, da Democratização da Economia e do Trabalho e do Direito do Trabalho na Categoria de Direito Humano Fundamental.....	168
10.2.2	A Reconfiguração das Fontes do Salário.....	174
10.2.3	A Reconfiguração das denominações: salário/trabalho/subordinado e salário/social.....	176
10.2.4	A Reconfiguração do Conceito de Salário.....	177
10.2.5	A Reconfiguração da Classificação.....	179
10.2.6	A Reconfiguração da Natureza jurídica.....	180
10.2.7	A Reconfiguração dos Princípios de Proteção ou Sistemas de Garantia do Salário.....	182
	CONCLUSÕES.....	186
	REFERENCIAS.....	192
	ANEXO 1.....	207
	ANEXO 2.....	299
	ANEXO 3.....	308

INTRODUÇÃO

O presente estudo doutoral tem como objeto a Teoria Jurídica do Salário. Objetiva, inicialmente, problematizar e refutar as concepções clássicas que sedimentaram a sua elaboração e compreensão para, em seguida, propor, epistemologicamente, uma nova concepção analítica sobre um tema tão emblemático, complexo e imprescindível para o Direito do Trabalho.

As linhas mestras que foram instituídas para refutação da teoria tradicional seguem dois eixos fundamentais:

a) a primeira aponta para uma crítica à teoria do salário que se estabelece no interior da sociedade do trabalho e a partir do reconhecimento das metamorfoses em curso.

Os altos padrões de produtividade, aliados ao enxugamento da máquina administrativa que resultam do avanço dos métodos de gestão e de administração; a dualização do assalariado que foi capaz de implodir a estrutura da fábrica moderna, para impor um método de complexificação sem precedentes e em que se sobressai uma versão triangular – terceirizada, flexibilizada, desregulamentada – de relações de trabalho; as fragilizações decorrentes da desarticulação dos movimentos coletivos constituem fatores que trazem, como consequência e paradoxalmente, um aumento sem precedentes da jornada de trabalho e, por seu turno, uma diminuição nas condições salariais.

As estatísticas que serão reproduzidas no corpo deste estudo e nos seus anexos confirmarão estas evidências empíricas. E mais, confirmarão também o surgimento do trabalho precário, de tempo parcial, dos clandestinos e dos inempregáveis, transformados em indesejáveis ou refugos humanos.

Enquanto isso, a riqueza de uma parte ínfima da população não para de crescer. Se o liberalismo clássico forjado no século XIX foi questionado, em face das crises experimentadas nos primeiros quarenta anos do século passado e deu origem ao Estado do Bem-Estar-Social, outra maneira de sociabilidade, centrada na sociedade do trabalho, deve ser pensada, a partir da Queda do Muro de Berlim e do advento do Ultraliberalismo Global responsáveis por estas metamorfoses, desequilíbrios e patologias que decorrem da *heterogenização, complexificação, fragmentação, subproletarização* das relações de trabalho e, ainda, do *desemprego estrutural*.

É que, mesmo dentro da concepção tradicional deste campo do direito, ele não foi capaz de ampliar os cânones da proteção, para alcançar as condições remuneratórias dos que vendem a sua força de trabalho, mas não estão inseridos no contexto da natureza jurídica do contrato individual de trabalho. O Direito do Trabalho simplesmente vira as costas para os clandestinizados de todo o gênero.

b) A segunda questiona a própria natureza jurídica do salário. Problematiza a versão binária trabalho livre/subordinado, salário/compra/e/venda da força de trabalho e parte para produzir outra versão binária: *salário-trabalho-subordinado* e *salário social*.

Neste aspecto, ao contrário das diversas concepções que sedimentaram a literatura jurídica e os princípios de proteção ao salário, no âmbito daquela mesma doutrina clássica, a autora procura fundamentar esta problematização por meio de duas variáveis: a subordinação da força do trabalho ao capital; o salário enquanto compra e venda desta força de trabalho.

O pressuposto teórico-filosófico deste eixo repousa numa versão analítica que põe em relevo o trabalho como ontologia do ser social. Ao lado das diversas formas de trabalho subordinado, fruto da complexificação das relações de trabalho e outras formas não tradicionais de trabalho devem ser inseridos no sistema protetivo, como aquelas que decorrem da Economia Social e Solidária e todas as formas de trabalho propriamente livre que passam a ingressar naquela cobertura por meio de uma Renda Universal Garantida.

De uma maneira ou de outra, ou ainda por qualquer lado que se observe a crise da remuneração e do salário, eles precisam de uma nova versão analítica. Ela deve surgir de outra pauta hermenêutica e dos fundamentos teóricos que vem sendo forjados pela teoria jurídico-trabalhista crítica.

Encontra-se dividido em três partes. As duas primeiras, constituídas de três capítulos; a última, de quatro capítulos. Além desta introdução e da conclusão seguem-se as referências e 3 (três) anexos. O primeiro transcreve os estudos e estatísticas da OIT; o segundo, as definições encontradas nas Constituições, Códigos e Leis trabalhistas de vários países – América-Latina e Europa. O terceiro, das evidências empíricas presentes em várias estatísticas, para confirmar as transformações que vem ocorrendo no mundo do trabalho, além da presença do desemprego estrutural. Os três anexos, em seu conjunto, servem para demonstrar a perda de referência da centralidade trabalho subordinado como objeto do Direito

do Trabalho e justificar os fundamentos teóricos destinados a redefinir da teoria jurídica do salário.

A PRIMEIRA PARTE recebe o título: **AS ORIGENS DAS TEORIAS DOS SALÁRIOS: DA ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA, DA CRÍTICA MARXIANA SOBRE SEUS FUNDAMENTOS À CONCEPÇÃO SOBRE O SALÁRIO NA DOUTRINA SOCIAL DA IGREJA.**

Por meio dos seus três capítulos, a autora estabelece, primeiro, as diversas versões acerca do salário formuladas no âmbito da Economia Política Clássica, da Teoria Marxista e, finalmente, da Doutrina Social da Igreja.

O objetivo primeiro é mostrar que a universalização/legitimação do salário, enquanto compra e venda da força de trabalho, não é um fenômeno transhistórico, ele aparece no Estado Moderno, com o surgimento da centralidade burguesia/proletariado, ou melhor, por meio do trabalho enquanto objeto das teorizações no campo da sociologia clássica, na generalidade, e do Direito do Trabalho, em particular. Depois, para justificar que, embora aquelas três vertentes do pensamento filosófico, sociológico e cristão ponham em relevo o salário como categoria imprescindível para justificar a vida e a existência dignas, ele não transborda, ideologia à parte, o terreno da compra e venda do trabalho ou da força de trabalho.

Em todas estas perspectivas ou dimensões – economicistas, religiosas e jurídicas – o salário fica condicionado às premissas já assinaladas: subordinação da força do trabalho ao capital; compra e venda da força de trabalho.

A SEGUNDA PARTE recebe o título: **AS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO. DAS DOUTRINAS TRABALHISTAS CLÁSSICAS, DA OIT, DA UNIÃO EUROPEIA, DO MERCOSUL. SEUS VÍNCULOS COM O TRABALHO SUBORDINADO.**

Aqui, a autora traça um quadro abrangente, propedêutico sobre as teorias jurídicas do salário, considerando-se uma tríplice dimensão, para catalogar a doutrina jurídico-trabalhista tradicional, nos âmbitos local, regional – Brasil, América, Europa universal, estabelecida a partir da Declaração Universal dos Direitos do Homem.

Fica evidenciado que o primeiro fio condutor – as teorias economicistas, de caracteres liberais, marxistas e cristãos – compatibiliza-se com as diversas concepções jurídicas que compõem aquilo que se passou a chamar de teoria jurídico-trabalhista clássica.

Embora se respeite e se reconheça o elevado grau de sofisticação e de propriedades, especialmente na elaboração dos conceitos, da natureza jurídica e da classificação que envolvem o vasto universo do salário, salta aos olhos a opção da doutrina clássica, em condicionar as suas proposições a duas premissas: a subordinação da força do trabalho ao capital; a compra e venda da força de trabalho.

Qualquer análise que fuja àquela perspectiva, àquelas premissas deve ser considerada como argumentos metajurídicos, de caráter meramente histórico, sociológico, economicista, e não deve integrar os estudos jurídico-dogmáticos que envolvem este campo específico do Direito.

É como se o direito, em geral, e o Direito do Trabalho, em particular não fossem considerados ramos da ciência social e, logo, não precisassem de uma visão interdisciplinar, não precisasse dialogar com os demais campos das chamadas ciências sociais ou culturais. Uma leitura atenta sobre pressupostos que sedimentaram a primeira parte deste estudo dizem o contrário.

A TERCEIRA PARTE recebe o título: **A DUALIZAÇÃO DO SISTEMA JURÍDICO DO ASSALARIADO. AS VERSÕES ANALÍTICAS DA TEORIA SOCIOLÓGICA, DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA E AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA NA REDEFINIÇÃO DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO.**

A terceira parte começa apontando aspectos relevantes da teoria sociológica e da teoria jurídico-trabalhista crítica, no sentido de provar que, para estas vertentes do pensamento, o salário ingressa no contexto de um modelo de relações de trabalho comprometido com a compra e a venda da força de trabalho.

Deixa transparecer, diante das metamorfoses em curso, responsáveis pelas formas diversas de trabalho não previstas no apogeu do Estado do Bem-estar e do Pleno Emprego – parcial, precário, subcontratado, clandestino, terceirizado que convivem com o desemprego estrutural -, que o Direito do Trabalho clássico, centrado no trabalho livre/subordinado como seu objeto, exclui mais da metade da população economicamente ativa. A dualização do assalariado, que implode a fábrica moderna e deixa aparecer inúmeras pequenas empresas habitando o interior de uma única organização produtiva, não só pulveriza e desagrega as relações de trabalho como permite achatá-las ainda mais a remuneração devida e paga diretamente por cada empregador.

Por outro lado, se as evidências empíricas demonstram a existência de precarizados e, como ficou evidenciado, de alternativas de trabalho e rendas até então desconhecidos, é preciso trazer para dentro da teoria jurídica do salário outros fatores que possam ir além da compra e venda da força de trabalho, que contemple outros elementos remuneratórios. Ou seja, ampliar os cânones da proteção salarial em dois sentidos: a) no âmbito das relações de trabalho clássicas, para reconhecer necessidade de democratizar a economia e o trabalho e permitir que o Direito do Trabalho ingresse na categoria de Direito Humano Fundamental.

Tem-se assim como objetivos: a) ampliar os cânones da proteção, para redefinir, reconhecer e proteger os ganhos daqueles que vendem a sua força de trabalho, pouco importando que a relação seja de emprego ou de trabalho. Nesse sentido, possibilita-se o ingresso dos clandestinizados de todo o gênero; b) incluir-se, no âmbito salarial e para protegê-los, os ganhos que decorrem da economia social e solidária e a renda universal garantida.

O estudo termina apresentando uma reconfiguração teórica sobre os fundamentos jurídicos do salário. A partir de uma visão binária - *salário-trabalho-subordinado* e *salário social*. Neste sentido, procura escapar dos detalhamentos formulados pela doutrina clássica e suas infundáveis denominações.

Embora reconheça a importância dessa versão indutiva - presente nos manuais, como elemento didático e classificatório na compreensão dos estudos dogmáticos - ele não serve, quando se trata de uma abordagem teórica, em que a concepção dedutiva é metodologicamente mais apropriada.

Uma vez demarcada esta concepção analítica sobre o salário, o estudo parte para apresentar as propostas da autora sobre as fontes, as denominações, o conceito, a natureza jurídica e os princípios de proteção ou de garantia do salário.

Espera haver cumprido os compromissos de forma e de conteúdo exigidos para um trabalho acadêmico desta dimensão. Trata-se de uma proposta aberta e submetida à crítica, mas que representa as convicções e os compromissos da autora com os estudos deste campo do direito envolvidos exatamente com a teoria jurídico-trabalhista crítica.

PRIMEIRA PARTE

AS ORIGENS DAS TEORIAS DOS SALÁRIOS: DA ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA, DA CRÍTICA MARXIANA SOBRE SEUS FUNDAMENTOS À CONCEPÇÃO SOBRE O SALÁRIO NA DOCTRINA SOCIAL DA IGREJA

1 O SALÁRIO NA ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

Quando Paulo Singer (1985) apresenta a obra *Princípios de Economias Política e Tributação* de David Ricardo, afirma que a Economia Política é uma ciência social. Apesar de os currículos das universidades não a conceberem como tal, originou-se e se desenvolveu, a partir de um objeto: “a sociedades de classe, em que se contrapõem não somente os interesses econômicos das diferentes classes, mas também e sobretudo o modo de cada uma encarar a própria realidade social e econômica” (SINGER, 1985, p. VII).

Tem razão o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (2014) quando procura demarcar historicamente o momento em que o trabalho humano subordinado se legitima, se universaliza e passa a ser considerado o *locus* privilegiado da Sociedade Moderna, *a priori* das teorizações, no âmbito da sociologia clássica. Ou seja: as relações pulverizadas de trabalho passaram a ter como pressuposto a subordinação da força do trabalho ao capital, ou melhor, as relações sociais, na modernidade capitalista, centrada na compra e venda da força de trabalho.

Tem razão também K. W. Rothschild, em sua *Teoria dos Salários* (1971), ao confirmar os fundamentos da doutrina jurídico trabalhista clássica, quando a mesma estabelece uma clara divisão entre as sociedades anteriores, centradas no trabalho escravo e servil, e a sociedade moderna, centrada no trabalho livre/subordinado. Daí o professor da Universidade de Glasgow admitir que os salários tem ocupado lugar de destaque na teoria econômica, desde os seus primórdios, por tratar-se de um aspecto importante da vida econômica moderna. Registra claramente que

O pagamento de salários, como um elemento essencial da organização do processo produtivo, é um fenômeno relativamente recente. Em quase todos os períodos históricos houve transações, que poderiam ser descritas como a “contratação de trabalho livre por um pagamento contratual”, isto é, como contratos salariais. Porém, tais transações eram típicas apenas de um pequeno segmento do processo econômico, enquanto que, no resto, a arregimentação e remuneração do fator trabalho eram conseguidas de maneiras diferentes, seja considerando uma vasta parcela da força de trabalho como propriedade inanimada – o sistema escravocrata – seja prendendo o trabalhador a uma particular porção de terra, na qual tinha que executar serviços determinados pelo costume – o sistema servil (ROTHSCHILD, 1971, p. 3).

Segundo ele, foi exatamente quando aconteceu a ruptura dirigida às restrições feudais e à substituição do trabalho em casa pelo trabalho fabril que surgiram as bases para aquilo que passou a chamar de *generalização de um sistema salarial* (Idem, p. 3). Deu-se exatamente porque, por meio destas novas condições, aquelas em que o trabalhador aparece como livre, mas sem propriedade, obriga-se a oferecer a única coisa que possui, ou seja, a sua força de trabalho, para manter a si e a sua família

[...] enquanto o empregador, dono dos instrumentos de trabalho, pode obter a força de trabalho de que necessita, bastando induzir pessoas a trabalhares para ele, ou seja, oferecendo-lhe um salário (Idem, p. 3).

Logo, o salário não é outra coisa senão “o preço pago por uma mercadoria peculiar, a força de trabalho” (Idem, p. 3).

Admite, no entanto, alguns pressupostos para a compreensão do salário que foram elaborados, primeiro, pela economia política clássica. Assim, como se trata de uma mercadoria peculiar, não pode seguir, para sua fixação, a teoria comum dos preços ditados pelas tabelas de oferta e de procura. Primeiro, porque a busca pela mão de obra - ao contrário dos outros bens de consumo final e procurados pela sua utilidade - repousa predominantemente “(com exceção dos serviços diretos, como os serviços domésticos, os de um médico, etc.), sobre sua produtividade, e não sobre sua eventual utilidade, o que implica um tratamento especial da procura” (Idem, p. 4). Em segundo lugar, por se encontrar vinculada à pessoa que a oferece, incorpora um elemento humano especial no mercado de trabalho e, por isso, aponta uma consideração também especial sobre a mesma. Em terceiro lugar, se quiser afastar-se de uma teoria puramente abstrata, deve-se levar em consideração fatores ao mesmo tempo institucionais e de comportamento – e aqui, se acrescenta: de lutas coletivas organizadas, que influenciam no regateio e na fixação dos salários.

Este estudo abre este capítulo com esta contextualização, antes de começar a análise sobre os grandes teóricos da economia política clássica, por que

Todas estas considerações fundamentam a conclusão de que se justifica e se torna necessária uma teoria dos salários à parte. Contudo, é conveniente lembrar que, sendo o salário um preço, a análise fundamental dos pagamentos de salários se processam nos mesmos moldes da análise de preços, isto é, resume-se a uma análise de oferta e de procura. E, de fato, as diferenças entre as várias teorias elaboradas nos últimos duzentos anos podem ser relacionadas em geral com as diferentes hipóteses assumidas com referência às condições básicas da oferta e da procura (Idem, p. 4).

Para ele, também não se pode estabelecer um estudo meramente cronológico sobre as teorias do salário, por ser inclusive desnecessária. A autora deste estudo deixa transparecer também que o que pretende é encontrar o pressuposto, em que se baseiam todas as teorias sobre o salário: ser ele produto de uma mercadoria; que se compra e se vende. Isso vem desde os fisiocratas ou desde Adam Smith, aos escritos posteriores fruto da Escola Clássica.

Esta narrativa torna-se fundamental para este estudo, uma vez que as teorias jurídicas sobre o salário contornam ideologicamente esta premissa e não dizem de onde vêm os seus próprios fundamentos.¹ Escondem que as mesmas vieram para legitimar a compra e a venda da força de trabalho e a constituição de um modelo de sociedade centrada na subordinação da força do trabalho ao capital.²

¹Tome-se aqui, como exemplo, a teoria do salário de subsistência, uma teoria desenvolvida por Adam Smith e outros escritos pertencentes àquela escola clássica. Segundo ainda Rothschild (1971), em essência, “diz que, a longo prazo, os salários tenderiam para uma soma necessária à manutenção de um trabalhador e sua família. A teoria baseava-se numa hipótese toda especial a cerca da oferta da força de trabalho a longo prazo. Admitia-se que todo o aumento de salário acima do nível mínimo de subsistência induziria imediatamente os trabalhadores a terem famílias maiores, e o conseqüente aumento na oferta da força de trabalho traria os salários de volta ao nível anterior. Por outro lado, um nível de salário inferior ao mínimo de subsistência significaria miséria, aumento da mortalidade infantil, postergação do casamento etc., o que resultaria numa redução da oferta da mão de obra, forçando assim a um aumento dos salários no período seguinte. Deste modo, tendo-se admitido que a oferta da força de trabalho a longo prazo tinha uma elasticidade perfeita, era totalmente desnecessário analisar e procurar. Como se pensava que, fosse qual fosse o comportamento da procura, a oferta se ajustaria até que os salários igualassem o nível de subsistência, era claro que as variações da procura não podiam ter nenhuma efeito permanente sobre o nível dos salários” (Idem, p. 6).

²Tome-se agora um exemplo contrário esboçado naquele mesmo período e narrado ainda por Rothschild, para demonstrar que uma análise sobre as teorias do salário não pode ser encarada de modo tão desconectado da teoria econômica, como o fazem quase sempre os juslaboralistas: “Marx completou a teoria do salário de subsistência afirmando que a pressão da população sobre a taxa de salários não era devida a um desejo inato de propagar-se tanto quanto possível, mas a um problema demográfico específico, característico de uma sociedade capitalista. No curso do seu desenvolvimento, um sistema capitalista livre cria seu próprio excedente de população. O Desemprego tecnológico é gerado continuamente por causa da acumulação de capital e os artesãos e camponeses são arrancados cada vez mais à sua existência independente, e tem que se juntar ao proletariado industrial. Cite-se o Capital: “A população trabalhadora, portanto, produz, paralelamente à acumulação de capital, os meios pelos quais ela mesma se torna relativamente supérflua e se transforma num excedente relativo da população. Esta é a lei da população, peculiar à forma capitalista de produção; qualquer forma histórica de produção tem suas próprias leis particulares de população, historicamente válidas dentro dos seus limites”. Assim, o capitalismo cria um “‘exército de reserva industrial’ que terá um efeito depressivo sobre os salários, não apenas a longo prazo mas também a curto prazo” (Idem, p. 9).

1.2 O SALÁRIO NA TEORIA DO VALOR DE ADAM SMITH OU NA RIQUEZA DAS NAÇÕES

Deve-se dizer inicialmente que, segundo Tom Bottomore (2011), “como o salário de um dia só é pago depois de realizado o trabalho de todo um dia, parece que o salário corresponde ao pagamento dessa jornada de trabalho” (BOTTOMORE, 2011, p. 331). Logo, para ele, o salário era assim concebido pelos economistas políticos clássicos. Mas tal concepção não era capaz de explicação de onde vinham os lucros provenientes da exploração do trabalho operário.

Ao analisar a teoria smithiniana, afirma Winston Fritsch (1985) que, embora o mesmo não mantivesse uma visão otimista sobre o processo de crescimento a longo prazo, posto que o mesmo estaria condicionado a fatores institucionais que poderiam afastar a propensão ao investimento e à extensão do mercado, “mas, ainda, que sob sistemas ideias de Governo, não deveria sustentar-se indefinitivamente” (FRITSCH, 1985, p. xii). Mas, deixa transparecer que a formulação da teoria do preço natural de Smith se completa quando o mesmo apresenta o estudo dos níveis naturais da remuneração dos fatores.

Guardadas as observações acima mencionadas, diz, Winston (1985) que a determinação dos salários, que o autor expõe na Riqueza das Nações – no capítulo VIII daquela obra escrita em 9 de março de 1776 – resulta da interação entre investimento e população. Mais ainda, que a única media invariante do valor que envolve um bem é exatamente a quantidade de trabalho despendida em sua produção “com base na hipótese psicológica da invariabilidade da ‘desutilidade’ ou custo real do trabalho para o trabalhador” (WINSTON, 1985, p. xv) Estava Smith se referindo, no entanto, a uma economia de produtores individuais centrada no processo de troca motivado apenas pela conveniência da divisão social de trabalho, donde se conclui “que uma dada quantidade de um bem só possa vir a ser trocada por quantidades de outros bens que seu vendedor suponha conter uma quantidade de trabalho equivalente à necessária produção” (Idem, p. vi).

Esta a razão pela qual, para Smith, “o valor de um bem é sempre igual à quantidade de trabalho que ele pode comprar, ou ser trocado ou ‘comandar’” (Idem, p. vi). Entende Winston (1985) que é equívoca a impressão de que Smith tenha, por meio daquela impressão, formulado as bases de sua teoria do valor. Não constituiriam sequer uma teoria dos preços, pois “não se refere ao que determina os preços, ou seja, nenhuma explicação é dada sobre por

que o valor de um bem deve ser tal que possa ser trocado por uma dada quantidade de trabalho” (Idem, p. xv).

Logo é preciso, como afirma Winston, considerar o momento histórico em que tais afirmações foram lançadas e a que modelo de sociedade estava ele se referindo. Ou seja:

Apesar das imprecisões verbais, o comentário equívoco de Smith sobre o custo real do trabalho como medida de valor de troca não deve ser tomado como evidência de seu do princípio quantitativo de determinação dos preços característicos da teoria do valor trabalho. Uma simples inspeção das páginas iniciais do Capítulo VI é suficiente para evidenciar que Smith restringe a finalidade da teoria do valor trabalho aos limites quase pré-históricos dos “estados rudes e primitivos da sociedade”, onde não teria ainda ocorrido significativa acumulação de capital ou apropriação privada da terra e de que sua verdadeira teoria do valor é baseada em custos de produção e fundamenta-se na noção de que “em sociedades civilizadas a remuneração do capital e da terra influencia a formação dos preços. A controversa afirmação do Capítulo V pode ser interpretada, como sugere Meek, apenas como uma proposição qualitativa e abstrata sobre o trabalho como fonte do valor no sentido de que o valor de troca de mercadorias surge em sociedades caracterizadas pelo intercâmbio dos produtos de indivíduos, somente em virtude do fato de serem eles resultantes do trabalho desses indivíduos (Idem, p. xv-xvi).

Smith (1985) deixa transparecer no Capítulo VIII – *Os Salários do Trabalho* – que, antes de tudo, a fixação dos salários depende do contrato firmado entre patrões e trabalhadores, e pergunta: “Quais os salários comuns ou normais do trabalho?” (SMITH, 1985, p. 92). Ratifica dizendo que tudo depende do contrato firmado entre as duas partes. Mas, lembra que os interesses que movem aquelas partes não são os mesmos. “Os trabalhadores desejam ganhar o máximo possível, os patrões pagar o mínimo possível. Os primeiros procuram associar-se entre si para levantar os salários do trabalho, os patrões fazem o mesmo para baixá-los” (SMITH, 1985, p. 92). Deixa transparecer que, neste embate, os patrões levam a melhor, inclusive, pelo “poder de forçar a outra a concordar com as suas próprias cláusulas [...] Não há leis no Parlamento que proíbam os patrões de combinar uma redução, muitas são, porém, as leis do Parlamento que proíbem associações para aumentar os salários” (SMITH, 1985, p. 92-93).

Curioso, historicamente é que Smith desmitifica a ideia segundo a qual os patrões não mantêm uma tendência à associação e que isto é prerrogativa dos trabalhadores. Pelo contrário, admite que:

[...] os patrões estão sempre e em toda parte em conluio tácito, mas constante e uniforme para não elevar os salários do trabalho acima de sua taxa em rigor. Violar esse conluio é sempre um ato altamente impopular e uma espécie de reprovação para o patrão no seio da categoria [...] Muitas vezes, porém, os trabalhadores reagem e tais conluios com suas associações defensivas; por vezes, sem serem provocados, os trabalhadores combinam

entre si elevar o [...] preço de seu trabalho [...] No intuito de resolver com rapidez o impasse, os trabalhadores sempre têm o recurso, ao mais ruidoso clamor, e às vezes à violência mais chocante e atroz [...] Em tais ocasiões os patrões fazem o mesmo alarido, de seu lado, e nunca cessam de clamar alto pela intervenção da autoridade e pelo cumprimento das leis estabelecidas com tanto rigor contra as associações dos serviçais, trabalhadores e diaristas (SMITH, 1985, p. 93).

Diante dos conflitos surgidos à época – no começo do capitalismo – e apesar de deixar transparecer que os patrões, diante deles, geralmente levavam 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, 1985, p. 93). Ainda assim é possível antever que o mesmo não fica adstrito a este parâmetro porque, em seguida, ao que lhe pode parecer certo, para que se possa criar uma família:

[...] o trabalho do marido e da esposa, juntos, mesmo em se tratando das categorias mais baixas de trabalho, deve ser capaz de proporcionar algo mais do que estritamente necessário para a sua própria manutenção, mas não estou em condições de afirmar qual das proporções desse ganho é a maior (SMITH, 1985, p. 94).

Apesar de os seus argumentos estarem centrados na lei da oferta da procura, o que implica também colocar em relevo o binômio escassez/abundância de mão de obra, aponta para uma teoria que, mais tarde, veio a ser chamada de *teoria da subsistência* ou do *salário suficiente* ou ainda de um *mínimo para manutenção do trabalhador e de sua família*.

Embora não caiba, neste estudo, continuar uma análise mais detalhada sobre a teoria do valor de Adam Smith, interessa, nesta oportunidade, identificar como o salário aparece, no contexto da sua teoria do valor ou do significado exploratório a que o trabalho se encontra submetido, a depender do lado em que se encontram os sujeitos de direito, dentro daquela liberdade anunciada – se do lado de quem vende ou do lado de quem compra a mercadoria trabalho. Segundo aquele mestre *escocês*,

[...] todo homem é rico ou pobre, de acordo com o grau em que consegue desfrutar das coisas necessárias, das coisas convenientes e dos prazeres da vida [...] A maior parte delas deverá ser atendida com o produto do trabalho de outros e o homem será então rico ou pobre, conforme a quantidade de serviço alheio que está em condições de encomendar ou comprar (SMITH, 1985, p. 63).

Também não se pode admitir que o valor de qualquer mercadoria, em termos da pessoa que a adquire ou a possui, que não tem interesse de usá-la ou consumi-la ela própria, mas apenas trocá-la por outros bens. Mesmo sendo igual à quantidade de trabalho que tal mercadoria lhe dá condições de comprar ou comandar, “o trabalho foi o primeiro preço, o

dinheiro de compra original que foi pago por todas as coisas. Não foi por ouro ou por prata, mas pelo trabalho que foi originalmente comprada toda riqueza do mundo” (SMITH, 1985, p. 63). Mesmo que quantidades iguais de trabalho apresentem valor igual para o trabalhador, para a pessoa que as emprega, essas quantidades de trabalho apresentam valor maior ou menor, pois o empregador compra o trabalho do operário “ora por uma quantidade maior de bens, ora por uma quantidade menor [...] Pode-se dizer que o trabalho, da mesma forma que as mercadorias, têm um preço real e um preço nominal” (SMITH, 1985, p. 65).

1.3 O SALÁRIO NOS PRINCÍPIOS DA ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO DE DAVID RICARDO

Aqui se pode afirmar que David Ricardo viveu plenamente a Revolução Industrial, originária de uma sociedade inteiramente nova: a sociedade capitalista. Por outro lado, a revolução que empreendeu só foi possível, ideologia à parte, na medida em que submeteu as preocupações centrais que as envolvia a um tratamento lógico-dedutivo coerente. Forjado no empirismo inglês, procurou dar aos estudos econômicos um tratamento científico. O pressuposto justificador dos seus argumentos era da teoria do valor fundada no trabalho, sendo este a fonte de todo o valor. Sucessor de Adam Smith conecta sua teoria do valor também à distribuição, embora naquele momento histórico predominasse uma economia ainda marcadamente agrícola, já que a fábrica moderna – movida a vapor – fez crescer a capacidade de produção que passou a ultrapassar a capacidade de absorção do mercado interno e dirigiu-se à exportação. Mas, registre-se, havia uma predominância de um tipo de indústria: a indústria de tecido de algodão, que foi capaz de arruinar as classes pré-capitalistas – sobretudo camponeses e artesãos independentes. Em seu lugar, segundo Singer (1985),

Surgiu o proprietário capitalista da terra, o empresário capitalista e o trabalhador assalariado. Destruiu a produção doméstica e a divisão intrafamiliar do trabalho, incorporando homens, mulheres e crianças no exército industrial, todos inseridos na divisão social do trabalho, comandada pela dinâmica do mercado. Destruiu também os restos da velha nobreza feudal, fazendo surgir em seu lugar uma aristocracia do dinheiro, uma classe empresarial ávida de lucros e uma burocracia civil e militar de inegável vocação imperial (SINGER, 1985, p. xii).

É o que se pode deduzir claramente da teoria ricardiana:

O trabalho, como todas as outras coisas que são compradas e vendidas e cuja quantidade pode ser aumentada ou diminuída, tem seu preço natural e seu preço de mercado. O preço natural do trabalho é aquele necessário para permitir que os trabalhadores, em geral, subsistam e perpetuem sua descendência, sem aumento ou

diminuição [...] O preço de mercado do trabalho é aquele realmente pago por este, como resultado da interação natural das proporções entre a oferta e a demanda. O trabalho é caro quando escasso, e barato quando abundante. Por mais que o preço do mercado possa desviar-se do preço natural, ele tende a igualar-se a este, como ocorre com as demais mercadorias (RICARDO, 1985, p. 81).

Segundo este economista londrino, a partir do desenvolvimento natural da sociedade, os salários do trabalho, “sendo regulados pela oferta e pela demanda, tendem a diminuir, pois a oferta de trabalho continuará a crescer à mesma taxa, enquanto a demanda aumentará a uma taxa menor” (RICARDO, 1985, 84). Mas, admitiu também que, “Em geral, os salários sobem porque o aumento da riqueza e do capital ocasionou uma demanda adicional de trabalho, que infalivelmente será acompanhada de maior produção de mercadorias” (RICARDO, 1985, p. 86). Segundo ele, pouco importando as variações no valor do dinheiro que, sem dúvida, afetam os salários monetários – fator que não se leva em consideração, porque só se admite apenas um valor constante para o dinheiro – os salários aumentam ou diminuem por duas causas: “1) a oferta e a demanda dos trabalhadores; 2) o preço das mercadorias nas quais os salários são gastos” (RICARDO, 1985, p. 83).

Como grande crítico da famosa Lei dos Pobres, afirma que, “como todos os demais contratos, os salários deveriam ser deixados à justa e livre concorrência do mercado, e jamais deveriam ser controlados pela interferência da legislação” (RICARDO, 1985, p. 87). Como forte crítico daquela Lei que vigorou naquele país, registrou uma afirmação muito pertinente para os dias atuais, uma vez que retrata acontecimentos que estão ocorrendo agora, em tempos de ultraliberalismo global:

A tendência clara e direta das leis dos pobres está em total oposição com esses princípios evidentes: não é, como pretendem benevolmente os legisladores, melhorar a situação dos pobres, mais piorar a situação tanto dos pobres quanto dos ricos. Em vez de enriquecerem os pobres, elas destinam-se a empobrecer os ricos; e enquanto vigoram as leis atuais, pela ordem natural das coisas, o fundo de manutenção dos pobres crescerá progressivamente, até absorver todo o rendimento líquido do país, ou, ao menos, tudo quanto o Estado nos deixa depois de satisfazer suas permanentes demandas de fundos para os gastos públicos (RICARDO, 1985, p. 87).

1.4 O SALÁRIO NA LEI DOS MERCADOS – FUNDAMENTO DA TEORIA DO EQUILÍBRIO ECONÔMICO - DE JEAN-BAPTISTA SAY

Para a Lei do Mercado, também chamada Lei de Say (1985), a produção cria sua própria demanda, do modo a impossibilitar uma crise geral de superprodução. Este pressuposto teórico tornou-se, por muito tempo, a base da teoria econômica neoclássica.

Trata-se de uma teoria econômica centrada em três postulados básicos: formação, distribuição e consumo das riquezas. Mas procura filtrar ou excluir destas variáveis os elementos políticos. Nesta direção articula a produção à utilidade, sendo esta o fundamento do valor. Daí porque não admite a interferência estatal nem obstáculos à livre concorrência. Só assim os preços do mercado podem refletir adequadamente os valores reais ou, como diria, à utilidade dos diversos produtos.

O esforço dos indivíduos se dirige para o aumento de sua função, em termos de utilidade, quando adquirem bens e serviços de conformidade com suas utilidades. Mas, advertem que cada indivíduo não é capaz de produzir sozinho todos os bens que deseja. Daí referir-se à divisão do trabalho como elemento facilitador do processo de produção. Em resumo: por meio da divisão do trabalho, o indivíduo oferece, em troca, os seus serviços, às vezes sob a forma de sua própria força de trabalho; outras vezes, sob a forma de capital ou das terras, quando as possui.

Daí porque, quando trata de “Como se Associam a Indústria, os Capitais e os Agentes Naturais para Produzir” (SAY, 1985, p. 82), afirma que se empreste na industrial, capital ou um bem fundiário, coisas que contribuem para a criação de um valor. Por isso, essas coisas passam a contribuir para a criação de um valor, e o seu uso, por conseguinte, também passam a ter um valor e, habitualmente se paga pelo empréstimo, “O pagamento de uma indústria emprestada se chama *salário*. O pagamento de um capital se chama *juro*. O pagamento de um bem fundiário emprestado denomina-se *arrendamento* ou *aluguel*” (SAY, 1985, p. 83).

Say rejeita a exploração do trabalho que não seja produtivo – tal como o trabalho do escravo - o trabalho como uma pena – sem nenhuma compensação e sem nenhum proveito. Para ele, se o trabalho é um bem que o trabalhador possui, não se pode tirar-lhe sem uma compensação, sob pena de se estar cometendo um crime. Logo, todo trabalho deve ser produtivo, pois conduz à criação de um produto – seja ele o trabalho de um cientista, de um escritor, de um empresário. Este último, embora não coloque sua mão na obra, para ele é também produtivo. Eis o seu resumo: “trabalho ou serviços produtivos da Natureza; trabalho ou serviços produtivos dos capitais” (SAY, 1985, p. 91).

[...] os serviços produtivos dos agentes naturais e os serviços produtivos dos produtos aos quais demos o nome de capital têm entre si a mais estreita analogia, sendo sempre confundidos os utensílios e as máquinas que fazem parte de um capital e não passam, em geral, de meios mais ou menos enganosos de tirar partido das forças da Natureza (SAY, 1985, p. 91).

Era, pois um entusiasta das novas tecnologias que começaram a surgir porque, ao contrário do que se poderia pensar, aumentavam não só a produtividade, mas também o nível de empregos. Aliás, chegou a afirmar o seguinte:

Embora possa parecer paradoxal que, de todas, é a classe operária a mais interessada no sucesso dos progressos que poupam a mão-de-obra, pois é ela, a classe indigente, a que mais aproveita do baixo preço das mercadorias e a que mais sofre com a carestia. Se ainda fôssemos apenas capazes de transformar o trigo em farinha pela força das mãos, o operário teria mais dificuldade em alcançar o preço do pão e se não fosse inventado o ofício de tricolor, ele não usaria meias (SAY, 1985, p. 94).

Verifica-se também que o autor, ao tratar dos *Rendimentos Industriais* e dos *lucros da indústria em geral* (SAY, 1985, p. 307), refere-se especificamente do caro pagamento dos serviços industriais. Embora se utilize da expressão *lucros do empresário industrial* (SAY, 1985, p. 312) dos *lucros do operário* (SAY, 1985, 314), admite que os operários qualificados “ganhem um salário pouco superior à sua simples existência, isto é, que ganhem para sua própria manutenção e, além disso, o necessário para criarem seus filhos” (SAY, 1985, p. 314).

Sem ter a pretensão de enaltecer o desqualificar a tese do economista francês, mas dirigindo o objeto da pesquisa para a natureza jurídica do salário, fica claro que o referido autor, discípulo de Adam Smith, encara o salário enquanto compra e venda do trabalho ou, na visão marxiana, da força de trabalho. Eis o que diz:

Ao comprar os serviços do operário e ao consumi-los, o fabricante consome, reprodutivamente e sem satisfazer a nenhuma necessidade, uma parcela de seu capital. Ao vender seus serviços, o operário, por seu lado, vende sua renda de um dia ou de uma semana. Ora, é o preço que com isso consegue que é consumido improdutivamente por ele próprio e por sua família. Da mesma maneira como o aluguel do prédio ocupado pelo fabricante e que constitui a renda do proprietário é gasto improdutivamente por este último (SAY, 1985, p. 369).

E para não deixar nenhuma dúvida, inclusive para se confirmar, mais adiante, o caráter alimentar da remuneração, no âmbito da doutrina jurídico-trabalhista clássica:

São dois valores independentes um do outro e cuja origem é distinta. Um deles, o serviço industrial do operário, é o produto de sua força muscular e de seu talento. Ora, esse serviço constitui a tal ponto um produto que, como qualquer outro artigo, possui um preço corrente. O outro valor consumido é a parcela do capital do fabricante que este deu em troca do serviço do operário. Uma vez concluída a troca desses dois valores, os dois consumos realizam-se cada um por seu lado e com propósitos diferentes. O primeiro, com o propósito de criar um produto e, o segundo, com o de alimentar o operário e sua família (SAY, 1985, p. 370).

Este enigma é desvendado pelo próprio autor, ao firmar contundente:

Aquilo que o fabricante gasta e consome reprodutivamente é aquilo que adquiriu por meio do capital. O que o operário gasta e consome improdutivamente é o que obteve em troca de seus esforços. Do fato desses dois valores se trocarem um pelo outro não se segue que constituam um só e mesmo valor (SAY, 1985, p. 370).

1.5 O SALÁRIO NO ENSAIO SOBRE O PRINCÍPIO DA POPULAÇÃO DE THOMAS MALTHUS

Segundo Malthus a causa da disfunção social encontra abrigo na desproporção e quando ela chega ao extremo. Daí as pestes, as epidemias e as guerras aparecem para reequilibrar temporariamente a situação. A forma para evitar estas situações catastróficas seria evitar ou negar qualquer assistência às populações pobres e estimulá-las a abstinência sexual, a fim de diminuir a natalidade. Para ele, quando o número de trabalhadores cresce acima da proporção do aumento da oferta de trabalho no mercado, o preço do trabalho também tende a cair e, na proporção inversa, o preço dos alimentos tenderá a elevar-se.

Segundo Paulo Sandroni (1985)

Uma das polêmicas mais célebres do período foi travada entre Ricardo e Malthus a respeito da chamada Lei Say, segundo a qual a produção cria seu próprio consumo. Malthus argumentou que um aumento da poupança (visto como investimento) diminuiria o consumo e aumentaria a oferta de bens, através do aumento do investimento. E tentou demonstrar que o nível de atividade numa economia de mercado depende da demanda efetiva, uma ideia que mais tarde seria retomada por J. M. Keynes (SANDRONI, 1985, p. 254).

Também de acordo com a teoria de Malthus, “é preciso admitir que, de todos os princípios da Economia Política, não há nenhum cujo exame abarque tantos fenômenos quanto o princípio da oferta e procura” (SANDRONI, 1985, p. 50).³

³ Para ele: A primeira condição é que o trabalho empregado deve ser remunerado pelo valor dos objetos em troca, de forma a estimular a aplicação de uma quantidade suficiente de esforço na direção exigida, pois, sem essa remuneração adequada, a oferta será, necessariamente, insuficiente. Se esse trabalho fosse muito difícil, comparativamente poucos estariam capacitados ou dispostos a empenhar-se nele; de acordo com os princípios gerais do valor de troca explicados acima, seu preço aumentaria. Se o trabalho fosse de natureza a requerer um grau incomum de perícia e talento, o aumento do preço seria maior; mas, certamente, como afirma Adam Smith, não por causa da estima que os homens têm por essas habilidades, mas por causa de sua raridade e da consequente raridade dos efeitos produzidos por elas. Em todos esses casos a remuneração seria regulada não pelas qualidades intrínsecas das mercadorias produzidas, mas pelas condições de sua procura em comparação com sua oferta e, naturalmente, pela oferta e procura do tipo de trabalho que as produz. Se as mercadorias são obtidas exclusivamente por meio do trabalho manual, auxiliado, de qualquer forma, apenas por dádivas da Natureza ainda não apropriadas, toda a remuneração deveria, é claro, reverter para o trabalhador, e o valor usual dessa remuneração, nas condições atuais da sociedade, deveria ser o preço usual da mercadoria. A segunda condição a ser satisfeita é a seguinte: o auxílio a ser dado ao trabalhador pela acumulação anterior de objetos que facilitam a produção futura deve ser remunerado de modo a manter sua utilização na produção das mercadorias requisitadas. Se por meio de certos pagamentos ao trabalhador sob a forma de ferramentas, alimentação e materiais previamente obtidos ele pode executar oito ou dez vezes mais trabalho do que poderia fazer sem tal auxílio, a pessoa que os fornece deve, em primeiro lugar, receber a diferença entre a produtividade do trabalho sem aqueles auxílios e a produtividade do trabalho com os mesmos. Mas os preços das mercadorias não dependem de sua utilidade intrínseca, e sim da oferta e da procura. Uma produtividade maior do trabalho proporcionaria, naturalmente, uma oferta maior de mercadorias. Em consequência, seus preços cairiam, e a remuneração do capital pago logo se reduziria ao necessário, nas condições atuais da sociedade, para abastecer o mercado daqueles artigos em cuja produção foi empregada. Em relação aos trabalhadores empregados, como nem seu esforço nem sua habilidade seriam necessariamente muito maiores do que no caso de não contarem com aqueles auxílios, sua remuneração seria aproximadamente a mesma de antes e dependeria por completo do valor

1.6 OS SALÁRIOS NOS PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA DE STUART MILL

A autora deste estudo repete mais uma vez que não pretende, tal como aconteceu em relação aos autores retratados nas secções anteriores, estabelecer uma análise sobre a teoria formulada por Stuart Mill (1986). Daí, não cabe fazer críticas sobre suas proposições. Transcreve, no entanto, os registros lançados pelo professor Raul Ekerman (1986), a propósito da obra do economista londrino, que apareceu em 1848.

Provavelmente, da mesma forma que os escritos políticos de Mill, representados por *Da Liberdade, Utilitarismo e Considerações Sobre o Governo Representativo*, significam a cristalização do pensamento liberal inglês do século XIX, os escritos econômicos, representados por seu *Princípio da Economia Política*, significam a cristalização do pensamento econômico clássico, inaugurado por William Petty (1623-1687), passando pelos fisiocratas Adam Smith e David Ricardo. Na opinião de muitos estudiosos (inclusive na minha), o texto de Mill deixa muito a desejar, principalmente se comparado com *A Riqueza das Nações*, de Adam Smith, e os *Princípios*, de David Ricardo. A obra de Mill decresce em importância na medida em que *A Riqueza das Nações* constitui a expressão mais forte e candente da nova visão de mundo que vinha se estabelecendo desde o século XVI (o mundo como mercado) e os *Princípios* de Ricardo colocam pela primeira vez, de forma clara, o significado do excedente, ou melhor, do valor excedente, para a reprodução do processo de acumulação do capital. Nesse sentido, os *Princípios de Economia Política*, constituem, basicamente, um manual, isto é, um livro de texto e não uma obra que contém ideias basais (EKERMAN, 1986, p. xv).

Marx qualificou os *Princípios de Economia Política* de Mill como uma obra de “sincretismo superficial”. Essa apreciação negativa parece, em boa parte, justificada. Entretanto, se comparada com as obras de Ricardo e Adam Smith a obra de Mill se assemelha a um manual, em confronto com centenas de “manuais de economia” hoje editados para cursos universitários. Ele constitui algo de grandioso, pois contém, detalhadamente, a ideologia do livre mercado de forma simples e com uma razoável dose de autocrítica. O manual moderno, por sua vez, expõe a ideologia do livre mercado negando que é uma ideologia e assumindo ares de verdade técnica, não passível de julgamento valorativo (EKERMAN, 1986, p. xv-xvi).

Quando procura descrever sobre “o trabalho como agente de produção” (MILL, 1986, p.49), Mill firma que, para compreender o trabalho que vai culminar com um determinado artigo considerado apto para algum uso, é preciso considerar que o mesmo tanto pode ser aplicado diretamente à coisa ou se encontra vinculado a operações prévias destinadas a facilitar as operações subsequentes, o que significa considerar a existência de trabalho destinado a promover indiretamente e, muitas vezes, remotamente outro trabalho produtivo –

de troca do tipo de trabalho com o qual contribuíram, estimado na forma habitual pela oferta e pela procura. (Idem, p. 51)

o trabalho empregado na produção de matérias-primas com as quais a indústria posteriormente trabalhará; aquele destinado a fazer ferramentas ou implementos para ajudar no trabalho; aqueles executados no sentido de promover o exercício de uma atividade fim, no sentido de evitar danos ou para proteger aquela atividade; uma soma ou variedade de trabalho empregado, “não para gerar o produto, mas para torná-lo acessível, quando já pronto [...] toda a classe dos transportadores, os estivadores, os que transportam carvão, os carregadores, os ferroviários e similares [...] categorias de negociantes e comerciante, ou, como poder ser chamados, os distribuidores” (MILL, 1986, p. 55).

Segundo Mill, ainda outra forma de empregar o trabalho diz respeito àqueles que têm por alvo os seres humanos – os destinados à educação técnica ou industrial da comunidade, empregado em aprender e em ensinar as artes da produção; na aquisição e na comunicação de habilidade nessas artes. Aliás,

Uma vez que o trabalho que confere forças produtivas, sejam manuais ou mentais, pode ser considerado como parte do trabalho através do qual a sociedade executa suas operações produtivas, ou, em outras palavras, como parte daquilo que a produção custa à sociedade, o mesmo pode acontecer com o trabalho empregado em manter as forças produtivas, em impedir que elas sejam destruídas ou enfraquecidas por acidentes ou por doença. O trabalho de um médico ou de um cirurgião, quando dele fizerem uso pessoas envolvidas na indústria, deve ser encarado, na economia da sociedade, como um sacrifício incorrido para impedir que pareça, por morte ou por doença, aquela parcela dos recursos produtivos da sociedade que está fixada nas vidas e nas forças corporais ou mentais dos seus membros produtivos (MILL, 1986, p. 57).

Deixa transparecer, por esse caminho, não ser possível enquadrar como produtivos apenas os trabalhos vinculados especificamente à agricultura, à manufatura e ao comércio. Mesmo destacando, como trabalho propriamente mental, aquele desenvolvido, por exemplo, pelos inventores, mas como também entende difícil separar trabalho mental de trabalho manual – porque neste há certo grau considerado como elementos mentais - inclui aquilo que passou a chamar de trabalho mental – que conduz ao produto final diretamente reforça a ideia de que, todos eles, ingressam contexto do processo produtivo.

O trabalho de Watt na invenção do motor a vapor constituiu um componente tão essencial da produção como o dos mecânicos que constroem ou dos engenheiros que operam o instrumento, e esse trabalho foi executado, tanto como o destes últimos, com vistas a uma remuneração a partir da produção (MILL, 1986, p. 56-57).

Embora não procure definir o que seja salário, no capítulo XI – em que se ocupa deste tema –, é exatamente no capítulo seguinte – *Soluções Populares para Salários Baixos* (MILL, 1986, p. 301), que se pode deduzir o que ele entende sobre a natureza deste pagamento. Depois de questionar, em várias passagens de sua obra, qualquer interferência estatal na

fixação do salário - estava ele se referindo à legislação inglesa da Era Elizabethana ou da Lei dos Pobres – dizia que:

é obvio que isso não passa de um outro modo de fixar um mínimo salarial, que não difere da modalidade direta senão pela fato de permitir ao empregador comprar a mão-de-obra a seu preço de mercado, sendo a diferença compensada ao trabalhador a partir de um fundo público (MILL, 1986, p. 305).

2. CRÍTICA À ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA. A VERSÃO MARXIANA SOBRE *TRABALHO ASSALARIADO E CAPITAL*

2.1 A PROPÓSITO DOS MANUSCRITOS ECONÔMICO-FILOSÓFICOS

Conforme se insiste, sobretudo quando foi analisado, no capítulo anterior, o salário tendo como pressuposto a compra e venda da força de trabalho, o estudo pretende demonstrar que, qualquer que seja a teoria econômica que o descreva – *teoria do salário de subsistência*, *teoria do fundo de salários*, *teoria da produtividade marginal*, todas forjadas no século XIX e que sofreram adaptações no século XX⁴-, não há possibilidade de superar o seu conteúdo de mercadoria.

Marx, ao empreender a crítica à economia política Adam Smith, J.B. Say e David Ricardo – que ele chamava, nos *Manuscritos econômico-filosóficos* (2010), ou Manuscritos de Paris de *Economia Nacional* -, ainda com 26 anos, em 1844, firmou, para não deixar dúvidas:

Partimos dos pressupostos da economia nacional. Aceitamos sua linguagem e suas leis. Supusemos a propriedade privada, a separação de trabalho, capital e terra, igualmente do salário, lucro e de capital e renda da terra, da mesma forma que a divisão do trabalho, concorrência, o conceito de valor de troca, etc. A partir da própria economia nacional, com suas próprias palavras, constatamos que o trabalhador baixo à condição de mercadoria e à de mais miserável mercadoria, que a miséria do trabalhador põe-se em relação inversa à potência (Marcht) e à grandeza (Grösse) de sua produção, que o resultado necessário da concorrência é a acumulação de capital em poucas mãos, portanto, a mais tremenda restauração do monopólio, que no fim a diferença entre o capitalista e o rentista fundiário (Grundrentner) desaparece, assim como entre o agricultor e o trabalhador em manufatura, e que, no final das contas, toda a sociedade tem de comportar-se nas duas classes dos *proprietários* e dos *trabalhadores* sem propriedade (MARX, 2010, p, 79).

Deixa transparecer que o canto da sociedade livre, do trabalho livre, em relação ao trabalho escravo e servil – comparação tão decantada pela doutrina jurídico-trabalhista clássica -, é uma mera ilusão, na medida em que a *teoria do trabalho mercadoria* corresponde a uma teoria da servidão disfarçada, uma vez que o trabalhador não está defronte àquele que o emprega em posição de um “livre vendedor... o capitalista é sempre livre para empregar o trabalho, e o trabalhador é sempre forçado a vendê-lo. O valor do trabalho é completamente destruído se não for forçado a vendê-lo” (MARX, 2010, p. 36).

⁴Ver: ROTHSCHILD, k.w (1971), quando se refere às Teorias do Salário do Passado (p. 5-16).

Quando trata especificamente sobre o salário e partindo do que ele chamada Economia Nacional – e os Economistas Clássicos chamam de Economia Política – afirmou que esta considera o trabalho

abstratamente como uma coisa; o trabalho é uma mercadoria, se o preço é alto, a mercadoria é muito procurada; se é baixo, [a mercadoria] é muito oferecida, como mercadoria, o trabalho deve baixar cada vez mais de preço: o que força a isso é em parte a concorrência entre capitalista e trabalhador, em parte a concorrência entre trabalhadores (MARX, 2010, p. 36).

2.2 A PROPÓSITO DO TRABALHO ASSALARIADO E CAPITAL

Inicia-se esta seção com uma impressionante narrativa contida no texto Trabalho Assalariado e Capital e que foi descrita por István Mészáros, em A Teoria da Alienação em Marx: (2006):

Mas o uso da força de trabalho, o trabalho, é a própria atividade vital do trabalhador, a manifestação de sua própria vida. E ele vende essa atividade a outra pessoa para conseguir os meios de subsistência necessários. Assim, sua atividade é para ele apenas um meio que lhe permite existir. Ele trabalha para viver. Não considera nem mesmo o trabalho como parte de sua vida, é antes o sacrifício da sua vida. É uma mercadoria, que ele transferiu a outro. Daí, também, não ser o produto de sua atividade o objeto dessa atividade. O que ele produz para si mesmo não é a seda que tece, nem o ouro que arranca do fundo da mina, nem o palácio que constrói. O que ele produz para si são os salários, e a seda, o ouro e o palácio se resolvem, para ele, numa quantidade definida dos meios de subsistência, talvez num paletó de algodão, algumas moedas de cobre e um quarto num porão. E o trabalhador, que durante doze horas tece, fura, drila, constrói, quebra pedras, carrega pesos etc., considera essas doze horas como uma manifestação de sua vida, como vida? Ao contrário, a vida começa para ele quando essa atividade cessa; começa na mesa, no bar, na cama. As doze horas de trabalho, por outro lado, não têm significado para ele como tecelagem, mineração etc., mas como ganho, que o leva à mesa, ao bar, à cama. Se o bicho-da-seda tivesse de tecer para continuar sua existência como lagarta, seria um trabalhador assalariado completo (MARX, 2006, p. 112).

A obra Trabalho Assalariado e Capital de Karl Marx (1953), se inicia a partir da introdução feita por Engels, na qual ele explica as diversas edições anteriores e as alterações feitas por ele na obra. Explica que, na obra original, o operário vende ao capitalista o seu trabalho e, no texto atual, ele vende a sua força de trabalho. A partir desta informação Engels justifica: “e por essa alteração devo uma explicação. Uma explicação aos operários, para que vejam que não estão perante uma simples questão de palavras, mas, ao contrário, perante um dos mais importantes pontos de toda economia política” (MARX, 1953, p. 10).

A partir deste ponto, faz uma síntese da obra, com um propósito de demonstrar a capacidade e a importância do operário no sistema de produção capitalista e expressar, com

ideias, um aviso aos burgueses e um chamado aos operários para que tomem conta da sua importância e capacidade para o funcionamento do sistema.

Explicação aos burgueses, para que possam se convencer de como os operários sem instrução - para quem, com facilidade, os mais difíceis desenvolvimentos econômicos podem se tornar inteligíveis - estão imensamente acima dos nossos arrogantes homens “instruídos”, para quem questões tão complexas permanecem insolúveis durante toda a vida (MARX, 1953, p. 12).

O texto inicia-se com uma breve explicação sobre o desenvolvimento da luta de classes no ano de 1848, relacionando-a com o domínio da burguesia e a escravidão dos operários. No parágrafo que tem em destaque a pergunta: o que é salário? Como ele é determinado?

Marx expõe uma definição: “o salário é a soma em dinheiro que o capitalista paga por um determinado tempo de trabalho ou pela prestação de um determinado trabalho” (MARX, 1953, p. 12). Deixa parecer que o capitalista compra o trabalho com dinheiro. O que de fato os operários vendem ao capitalista é a sua força de trabalho. Essa quantia com que o capitalista compra a força de trabalho dos operários é usada para assegurar-se dos meios de vida necessários. Assim, o trabalho possui a propriedade de criar valor e ele possui em si um valor muito mais que aquele que é empregado à mercadoria.

O valor de uma mercadoria passou a ser definido a partir dos custos da produção do operário, medido através das observações realizadas sobre as condições de sua sobrevivência. O operário põe à disposição do capitalista a sua força de trabalho em troca de um salário determinado. Ele aluga ou vende sua força de trabalho por tempo e preço definidos. Essa força, que tem a propriedade de criar valores, produz muito mais valor do que aquilo que lhe é pago. A classe trabalhadora é a verdadeira criadora de valores. Ela é o motor da história. No entanto, seu trabalho não lhe pertence. As mercadorias por esta classe produzidas pertencem ao burguês, ao capitalista, ou seja, ao detentor dos meios de produção. Eles alugam a força de trabalho da classe operária e só lhe pagam uma mísera parte de toda a riqueza que essa força produz.

A sociedade capitalista está envolta à ilusão de que as relações de trabalho são individuais, onde todos são livres e iguais, recebendo igualmente o que lhe é de direito. A maneira como o capital é empregado esconde os antagonismos de classe em que a sociedade vive, uma vez que apresenta o salário pago pelo proprietário dos bens de produção ao trabalhador como se fosse equivalente ao trabalho realizado.

Contudo, há toda uma lógica capitalista que envolve os proletários em uma ilusão, abaixando seus salários e desorganizando essa classe. O capitalista é portador do capital e também da classe trabalhadora. O capitalista coloca os trabalhadores em concorrência por um cargo, fazendo assim que a grande procura diante a enorme demanda de trabalhadores por determinado emprego abaixe o salário pago.

O salário é o valor pago ao operário por certo tempo de trabalho ou serviço prestado. O que ocorre é a venda da força de trabalho do proletário por certa quantia em dinheiro, caracterizando, assim, a força de trabalho como qualquer outra mercadoria. Seu valor subirá ou cairá conforme a concorrência, o grau de especialização, etc. (MARX, 1953, p. 13).

O proletário não trabalha por prazer, mas simplesmente para sobreviver, recebendo em troca um valor suficiente que garanta sua subsistência, para que assim continue trabalhando. O salário não será retirado do trabalho do homem, mas do próprio capital já acumulado pelo capitalista. E ele será determinado pelas mesmas leis que determinam qualquer outra mercadoria. Não é, portanto, o salário uma quota-parte do operário na mercadoria por ele produzida. O salário é a parte de mercadoria já existente, com que o capitalista compra para si uma determinada quantidade de força de trabalho produtiva (MARX, 1953, p. 14).

Essa relação social de produção decorre de um processo histórico. Em cada sociedade o trabalho era visto de uma forma diferente, fruto dos meios de produção existentes. Na sociedade capitalista, a existência dessa acumulação burguesa de riquezas é fruto da exploração de trabalhadores livres, expropriados das terras e jogados na cidade para servirem de mão de obra barata e miserável na mão dos capitalistas.

Os operários produzirão a riqueza de seus patrões, pois suas mercadorias serão vendidas no mercado e gerarão lucros ao capitalista que reterá a maior parte do valor, acumulando grandes riquezas. A relação entre capital, força de trabalho e salário pode ser sintetizada nas seguintes palavras de Marx:

O que o operário produz para si não é a seda que tece, não é o ouro que extrai das minas, não é o palácio que constrói. O que ele produz para si é o salário», o rendimento proveniente «dessa atividade essencial que ele vende a um outro para conseguir os necessários meios de subsistência (MARX, 1953, p. 38).

O capital consiste de matérias-primas, instrumentos de trabalho e meios de subsistência de toda a espécie que são empregadas para produzir novas matérias-primas, novos instrumentos de trabalho e novos meios de subsistência. Todas estas suas partes constitutivas são criações do trabalho, produtos do trabalho, trabalho acumulado. Trabalho

acumulado que serve de meio para nova produção é capital (MARX, 1953, p.21). [...] E, além disso, o capital é uma soma de mercadorias, valores de troca e grandezas sociais. (MARX, 1953, p.22).

O trabalho assalariado consagra uma relação em que diferentes funções sociais cabem a cada classe social. O capital também é uma relação social de produção. É uma relação burguesa de produção, uma relação de produção da sociedade burguesa. Os meios de vida, os instrumentos de trabalho, as matérias-primas que constituem o capital não foram produzidos e acumulados em determinadas condições sociais, em determinadas relações sociais? Não são eles utilizados na futura produção, em determinadas condições sociais, em determinadas relações sociais? E não é precisamente esse caráter social determinado quem converte em capital os produtos destinados à futura produção? (MARX, 1953, p. 22).

Capital e trabalho assalariado condicionam-se reciprocamente, se dão origem reciprocamente. O capital só se pode multiplicar trocando-se por força de trabalho, trazendo à vida o trabalho assalariado. A força de trabalho do operário assalariado só se pode trocar por capital multiplicando o capital, fortalecendo o poder de que é escrava. Multiplicação do capital é, por isso, multiplicação do proletariado, isto é, da classe operária (MARX, 1953, p. 25). Para que o capital exista, é necessário que haja uma classe que não tenha nada além de vender sua própria força de trabalho. Esse trabalho vivo é essencial para que sirva ao trabalho acumulado, acumulando capital e aumentando seu valor de troca.

Aqui se marca firmemente a relação entre burguês e proletário, onde o proletário para sobreviver depende ao capitalista a sua força de trabalho para que este possa viver. Os produtos e os resultados finais do trabalho operário, para além de deixar de lhe pertencer, passam a ser propriedade do capitalista. Os interesses do capital e os interesses dos operários não são os mesmos — significa apenas: capital e trabalho assalariado são duas facetas duma mesma relação. Uma condiciona a outra como o usuário e o dissipador se condicionam reciprocamente (MARX, 1953, p. 25).

O crescimento de capital condicionará maior uso de força de trabalho, o que é um fator positivo aos proletários, visando o aumento de salário. Porém esta é uma visão otimista. Contudo, os interesses do capital e do trabalho assalariado são opostos.

O aumento do capital implicará aumento do lucro. Haverá apenas a ilusão de que o salário aumentou, pois proporcionalmente não ocorre isso, “lucro e salário ficam, tal como

antes, em relação inversa um ao outro” (MARX, 1953, p. 25), pois o que interessa ao operário é o crescimento do capital produtivo e o real crescimento do salário.

A alienação dos trabalhadores e o fetichismo das mercadorias escondem os reais antagonismos e contradições em que se encontra a sociedade capitalista. Acadêmicos e ideólogos apontam-nos uma ideologia que se segue sem pestanejar, contudo essas ideias difundidas são as ideias da classe dominante – a burguesia, que através das ilusões de individualidade conferida pelo capitalismo e de equivalência de valores garantida pelo salário, ludibria os trabalhadores ao redor do mundo, enquanto ela se apropria da riqueza gerada pela força de trabalho acumulando grandes capitais.

Importante salientar, neste momento, o ultimato de Marx a todos os trabalhadores, que como força poderosa e revolucionária que são, compreendam as contradições que os rodeiam e reflitam em busca da transformação da sociedade e para a destruição dos antagonismos de classes sociais.

2.3 A VISÃO DE BOTTOMORE SOBRE A TEORIA DO SALÁRIO EM MARX

A autora desta tese não objetiva desenvolver uma tese centrada nas diversas correntes do pensamento econômico ou numa opção sobre as variáveis do marxismo e de suas dimensões, quando se podem deduzir diversas compreensões sobre os conceitos marxiano de valor, mais-valia ou fetichismo, reificação, por exemplo.

No livro I de *O Capital*, Marx (2013) afirma que o valor trabalho torna-se uma mera expressão irracional para o valor força de trabalho. Daí ser possível concluir que o valor do trabalho tem de ser sempre menor que seu produto de valor, “pois o capitalista sempre faz a força de trabalho funcionar por mais tempo do que o necessário para a reprodução do valor desta última” (MARX, 2013, p. 609).

O valor do trabalho, tratado na sociedade capitalista e burguesa como “preço do trabalho” é a expressão monetária que significa a quantidade de dinheiro para por determinada quantidade de trabalho contratada. Seu valor necessário oscila para maior ou para menor a depender do mercado de trabalho.

Um questionamento primordial que é feito na obra *O Capital*, de MARX:

O que é o valor de uma mercadoria? A forma objetiva do trabalho social gasto em sua produção. E como medimos a grandeza de seu valor? Pela grandeza do trabalho nela contido. Como podemos determinar o valor, por exemplo, de uma jornada de trabalho de 12 horas? Pelas 12 horas de trabalho contidas numa jornada de trabalho de 12 horas, o que é uma absurda tautologia (MARX, 2013, p 605).

Logo,

No mercado, o que se contrapõe diretamente ao possuidor do dinheiro não é, na realidade, o trabalho, mas o trabalhador. O que este último vende é a sua força de trabalho. Mal seu trabalho tem início efetivamente e a força de trabalho já deixou de lhe pertencer, não podendo mais, portanto, ser vendido por ele. O trabalho é a substância e a medida imamente dos valores, mas ele mesmo não tem valor nenhum (MARX, 2013, p. 607).

Para ter-se uma ideia da magnitude destas variáveis, segundo Bottomore (2001) o conceito de valor de Marx torna-se o mais controvertido, tanto pelos não marxistas como no campo do próprio marxismo.⁵ Do mesmo modo complexo é o conceito de *mais-valia*.

A extração da mais-valia se constitui como uma forma específica decorrente da exploração no capitalismo, posto que, nesta forma específica, enquanto diferença específica do modo de produção capitalista, o excedente toma forma de lucro e a exploração se manifesta, na medida em que a classe trabalhadora produz um produto líquido que pode ser vendido por meio do que ele recebe como salário. Dentre desse contexto, “lucro e salário são as formas específicas que o trabalho excedente e o trabalho necessário assumem quando empregados pelo capital” (BOTTOMORE, 2001, p. 227). Mas, é preciso deixar claro: o lucro e o salário são, ambos, “DINHEIRO e, portanto, uma forma objetivada do trabalho que só se torna possível em função de um conjunto de mediações históricas específicas onde o conceito de mais valia é crucial” (BOTTOMORE, 2001, p. 227).

⁵Segundo Bottomore, “para Marx, o valor de uma MERCADORIA expressa a forma histórica particular do caráter social do trabalho sob o capitalismo, enquanto dispêndio da FORÇA DE TRABALHO social. O valor não é uma relação técnica, mas uma relação social entre pessoas que assume uma forma material específica sob o capitalismo, e portanto aparece como uma propriedade dessa forma. Isso sugere, em primeiro lugar, que a generalização do trabalho humano como mercadoria é específica ao capitalismo e que o valor, como conceito de análise, é igualmente específico do capitalismo. Em segundo lugar, sugere que o valor não é apenas um conceito com uma existência puramente mental, mas que ele tem existência real, constituindo as relações de valor a forma particular assumida pelas relações sociais capitalistas. Como esse forma é a mercadoria, isso determina o ponto de partida da análise de Marx. Num dos seus últimos escritos sobre a economia política, que data de 1880, Marx assim resume seu procedimento: ‘Não procedo à base de ‘conceitos’ e, portanto, também não a partir do ‘conceito de valor’ (...). Parto da mais simples forma social na qual o produto do trabalho na sociedade contemporânea se manifesta, que é a ‘mercadoria’. É isso que eu analiso e, em primeiro lugar, para estar seguro, na forma em que ela aparece. Ora, verifico a essa altura que ela é, por um lado, em sua forma natural, uma *coisa de valor de uso* e, por outro lado, que é *portadora de valor de troca*, constituindo ela própria um valor de troca desse ponto de vista. Através de uma análise mais aprofundada desse último, descobri que o valor de troca é apenas uma ‘forma de aparência na mercadoria. Em seguida abordo a análise desse valor. (‘Notas sobre Adolph Wagner’) (VALOR DE USO)” (Idem, p. 396-397).

Esta a razão pela qual assegura que a produção capitalista se constitui como a forma mais generalizada da produção de mercadorias. A produção de produtos tem como pressuposto a venda, por isso, surgem para serem medidos e realizados na forma de preço ou enquanto quantidade de dinheiro. Se o produto pertence ao capitalista, que passa a obter mais-valia a partir da diferença entre o valor do produto e o valor do capital envolvido, no processo de produção, tem-se que este último é constituído de duas partes:

O capital constante, correspondente ao valor despendido em meios de produção, que é simplesmente transferido para o produto durante o processo de produção; e o capital variável, que é utilizado para empregar trabalhadores, pagos pelo valor daquilo que vendem, sua FORÇA DE TRABALHO. O capital variável é assim chamado porque sua quantidade varia do começo ao fim do processo de produção; o que no início é VALOR DA FORÇA DE TRABALHO ao término é valor produzido por esta força de trabalho em ação. A mais-valia é a diferença entre esses dois valores: é o valor produzido pelo trabalhador que é apropriado pelo capitalista sem que um equivalente seja dado em troca (BOTTOMORE, 2001, p. 227).⁶

Este fenômeno acontece também, como explica o próprio Marx, no Livro I de O Capital (MARX, 2003, p. 146-159), pelo caráter *fetichista da mercadoria e seu segredo*. Se, de um lado, a mercadoria aparenta, no primeiro momento, uma “coisa óbvia, trivial, sua análise resulta em que ela é uma coisa muito intrincada, pelas sutilezas metafísicas e melindres teológicos” (MARX, 2003, p. 146). Há um momento em que ela assume um caráter enigmático, exatamente pelo caráter “enigmático do produto do trabalho assim que ela assume a forma-mercadoria” (MARX, 2003, p. 147).

⁶Para Bottomore “Isso é possível porque a força de trabalho é a mercadoria que possui a propriedade única de ser capaz de criar valor, constituindo, por isso, o ingrediente essencial da produção capitalista. Os meios de produção são esgotados (consumidos) no processo de produção e reaparecerão no produto sob uma nova forma: seu valor é simplesmente transferido para o valor do produto. A força de trabalho também é consumida no processo de produção, mas o consumo da força de trabalho é o próprio trabalho. Como este último possui a dupla característica de ser, ao mesmo tempo, TRABALHO ABSTRATO e trabalho útil na produção de mercadorias, o valor de uso do trabalho tem, também, um duplo caráter: a força de trabalho possui tanto o valor de uso de ser capaz de criar valores de uso (trabalho útil) quanto valor de ser capaz de criar valor (trabalho abstrato). É este último que interessa ao capitalista, pois o valor produzido quando a força de trabalho é consumida é um novo valor, e os trabalhadores são empregados devido, apenas, à expectativa de que este novo valor seja maior do que o valor de sua força de trabalho. A classe operária é constituída por indivíduos que nada possuem a não ser sua força de trabalho. Porque os trabalhadores não têm outro acesso aos meios de produção e precisam vender algo para que possam viver, são forçados a vender sua força de trabalho e não podem fazer uso de sua propriedade criadora de valor em benefício próprio. Por isso os trabalhadores são explorados, não em função de uma troca injusta no mercado de trabalho, já que eles vendem sua força de trabalho pelo valor que ela de fato tem, mas devido a sua posição de classe que os leva a entrar no processo de produção capitalista no lugar onde a exploração efetivamente ocorre. Embora cada contrato de assalariamento não seja, como todo contrato de troca livre. Forçado por qualquer de suas partes, os trabalhadores não são livres para não vender sua força de trabalho, de vez que não possuem outro meio de sobrevivência. Esta liberdade, embora real ao nível de contrato de assalariamento individual é, na verdade, o que Marx chamou de dupla liberdade do trabalhador: liberdade de vender sua força de trabalho ou a liberdade de morrer de fome” (Idem, p. 227).

O *fetichismo da mercadoria* não resulta puramente do trabalho humano apropriado pelo capitalista, mas no momento em que se apresenta como coisas dotadas de vida própria e, portanto, sujeitas a oscilações das leis da oferta e da procura. Daí se forjarem relações sociais mascaradas por relações entre objetos, coisas e mercadoria e, ainda, como afirma Sandroni (1985) “as formas de propriedade, a alienação real que existe entre o trabalhador e os objetos por ele criados” (SANDRONI, 1985, p. 166). Para ele,

O fetichismo da mercadoria revela-se com maior intensidade no dinheiro, que se apresenta, nas relações sociais, dotado de uma força sobrenatural que proporciona poder a seus possuidores. Supõe-se que a capacidade de tudo poder comprar é uma propriedade natural da moeda, do outro, quando na realidade essa força estranha é determinada não pelo dinheiro em si (ele também é uma mercadoria), mas pelas relações sociais entre produtores de mercadorias (SANDRONI, 1985, p. 166).

Eis aí onde reside, segundo Marx, o mistério da forma mercadoria, em que procura destacar outro fenômeno: a reificação. Segundo Bottomore, a reificação

É um ato (ou resultado do ato) de transformação das propriedades, relações e ações humanas em propriedades, relações e ações de coisas produzidas pelo homem, que se tornaram independentes (e que são imaginadas como originalmente independentes) do homem e governam sua vida. Significa igualmente a transformação dos seres humanos em seres semelhantes a coisas, que não se comportam de forma humana, mas de acordo com as leis do mundo das coisas. A reificação é um caso “especial” de ALIENAÇÃO, sua forma mais radical e generalizada, característica da moderna sociedade capitalista (BOTTOMORE, 2001 p. 314).

Depois desta pequena digressão acerca dos conceitos marxiano de valor, mais-valia ou fetichismo, reificação, busca-se, em Bottomore o conceito marxiano de salário.

Para ele,

Os salários são a forma monetária pela que os trabalhadores são pagos pela venda de sua FORÇA DE TRABALHO. O nível dos salários corresponde ao preço da força de trabalho, que, como outros preços das outras mercadorias, flutua em torno do VALOR, da mercadoria força de trabalho, conforme as situações especiais de demanda e oferta, neste caso no mercado de trabalho (BOTTOMORE, 2001, p. 331).

Diante de tudo que foi aqui exposto, deve-se colocar em relevo também o caráter ilusório do salário, já que o que o está sendo comprado e vendido é à força de trabalho do operário e não a concordância em realizar uma certa quantidade de trabalho.

Mas é preciso deixar claro ainda o seguinte: “este é pago pelo seu valor, e seu valor deve, portanto ser inferior ao que o trabalhador pode criar em um dia de trabalho, pois se assim não fosse não haveria lucro” (BOTTOMORE, 2001, p. 331). Por isso, só aparentemente o operário é pago por um dia de trabalho, já que ele está sendo pago pela sua força de trabalho, “cujo valor é apenas igual ao valor do produto de parte do seu dia de trabalho” ou

paga apenas por parte de um dia de trabalho, “a parte correspondente ao que Marx chamada de trabalho necessário” (BOTTOMORE, 2001, p. 331), uma vez que, em relação ao restante do tempo o trabalho do operário, está-se criando um excedente que será apropriado pelo capitalista. Ao se observar o conceito de fetichismo da mercadoria, pode-se afirmar que esta parcela do dia deve ser encarada como parcela de trabalho excedente.

Em resumo:

{...} os operários só recebem um dia de salário se derem um dia de trabalho, e o operário que parasse depois de ter dado as horas de trabalho necessárias sob a alegação de que fora paga para fazer apenas aquilo teria seu salário proporcionalmente reduzido. A forma salário é ilusória, no sentido de que oculta a exploração que se processa sob sua aparência e não no sentido de ser irreal, é uma aparência real e necessária do modo subjacente de extração de excedente sob o capitalismo (BOTTOMORE, 2001, p. 331).

De acordo com a versão marxiana o problema está em desvendar o mistério, segundo ele próprio (MARX, 2003, p. 605) da “transformação do valor (ou preço) da força de trabalho em salário”. Daí ser possível compreender a

importância decisiva da transformação do valor e do preço da força de trabalho na forma salário ou em valor e preço do próprio trabalho. Sobre essa forma de manifestação, que torna invisível a relação efetiva e mostra precisamente o oposto dessa relação, repousam todas as noções jurídicas, tanto do trabalhador como do capitalista, todas as mistificações do modo de produção capitalista, todas as suas ilusões de liberdade, todas as tolices apologéticas da economia vulgar (MARX, 2003, p. 61).

3 O SALÁRIO NO CONTEXTO DA DOUTRINA SOCIAL DA IGREJA

A famosa Carta do Trabalho editada pelo Papa Leão XIII, no dia 15 de maio de 1891, embora deixe transparecer que a fixação do salário “por uma parte, assim se raciocina, o patrão cumpre todos os seus compromissos desde que o pague e não é mais obrigado a mais nada” (LEÃO XII, 1991, p. 29), deixa clara a sua posição, ao acrescentar:

façam, pois, o patrão e o operário todas as convenções que lhes aprouver, cheguem inclusive a acordar na cifra do salário; acima da sua livre vontade está uma lei de justiça natural, mais elevada e mais antiga, a saber, que o salário não deve ser insuficiente para assegurar a subsistência do operário probo e honrado (LEÃO XII, 1991, p. 30).

Aqui também, na doutrina social da igreja, aparece, mesmo dentro de um caráter humanista, como comprova e venda. É o que reconhece o papa Pio XI (1969), ao escrever a Encíclica *Quadragesimo Anno*, em homenagem à Encíclica *Rerum Novarum*. Ali se encontra descrito claramente que

primeiramente os que dizem ser de sua natureza injusto o contrato de compra e venda do trabalho e pretendem substituí-lo por um contrato de sociedade, dizem um absurdo e caluniam malignamente o Nosso Predecessor que na encíclica *Rerum Novarum* não só admite a legitimidade do salário, mas se difunde em regulá-lo segundo as leis da justiça (Pio XI, 1969, p. 24).

Ao prosseguir na sua análise, o papa Pio XI, entende ser possível mitigar os contratos de trabalho, a fim de combiná-los com os de sociedade, fato aliás já verificado em diversos modos com “não pequena vantagem para o empregado. Deste modo, operários e oficiais são considerados sócios no domínio ou na gerência, ou compartilham dos lucros.” (Idem, p. 30). Mas, ao voltar especificamente para o salário, pelo que foi acima exposto e pelo que vai descrito abaixo, ele aparece quer como compra e venda, quer como locação, ou seja:

O justo valor da paga deve ser avaliado não por um, mas por vários princípios, como sabiamente dizia Leão XIII por estas palavras: ‘para determinar equitativamente o salário devem ter-se em vista várias ponderações [...] Erram certamente os que não receiam enunciar este princípio que tanto vale o trabalho e tanto deve importar a paga, quanto é o valor dos seus frutos; e que não por isso na locação do próprio trabalho tem o operário direito de exigir por ele tudo o que produzir. Asserção infundada, como basta demonstrá-lo o que acima dissemos ao tratar da relação entre o trabalho e o capital (Pio XI, 1969, p. 31).

Depois das descrições das encíclicas papais que iniciaram as concepções da Doutrina Social da Igreja, em termos de trabalho humano, convém apresentar e explicar um pouco sobre o que se chama “Doutrina Social da Igreja”. A Igreja Católica apresenta a sua visão sobre o mundo e de suas necessidades; a Doutrina Social da Igreja seria, pois, a solução cristã para os graves problemas da humanidade segundo o Evangelho de Jesus Cristo.

Ela afirma que

Não cabe aos pastores da Igreja intervir diretamente na construção política e na organização da vida social. Essa tarefa faz parte da vocação dos fiéis leigos, que agem por própria iniciativa com seus concidadãos... Terá sempre em vista o bem comum e se conformará com a mensagem evangélica e com a doutrina da Igreja. Cabe aos fiéis leigos “animar as realidades temporais com um zelo cristão e comportar-se como artesãos da paz e da justiça” (Solicitududo Rei Socialis, 1987, p. 42).

As propostas apresentadas pela Igreja, segundo ela mesma, não são soluções ideológicas, com ênfase capitalista ou comunista. Mas com ênfases cristãs, baseadas na dignidade da pessoa humana, filha de Deus.

Para a Igreja o homem é o autor, o centro e o fim de toda a vida econômica e social. “O ponto decisivo da questão social é que os bens criados por Deus para todos de fato cheguem a todos conforme a justiça e com a ajuda da caridade. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992, p. 20)

A Igreja não aceita o lucro idolatrado como um Deus, que explora o ser humano como se fosse uma máquina insensível; e por outro lado condenou muitas vezes o marxismo que faz do Estado uma instituição todo-poderosa que elimina a liberdade dos filhos da nação.

A Igreja não aceita a violência, a revolução, o terrorismo e a guerrilha para resolver os problemas sociais, e muito menos a luta de classes, o incitamento dos pobres contra os ricos. Todas essas práticas são anti-evangélicas e não resolvem o problema social, ao contrário, o agravam.

A “Gaudium et Spes” do Concílio Vaticano II diz que a Igreja emite um juízo moral, em matéria econômica e social, “quando o exigem os direitos fundamentais da pessoa ou a salvação das almas” (Gaudium et Spes – Concilio Vaticano II, 1965, p. 76). É uma missão distinta da missão das autoridades políticas. A Igreja se preocupa com o bem comum, e procura ensinar as atitudes justas na relação com os bens terrenos e nas relações socioeconômicas.

Por isso, desde Leão XIII (1878-1903), com a “Encíclica Rerum Novarum”, a Igreja tem se pronunciado sobre a questão social. A doutrina social da Igreja se desenvolveu desde o século XIX, a partir do encontro do Evangelho com a sociedade industrial que surgia, suas novas estruturas para a produção de bens de consumo, sua nova concepção da sociedade, do Estado e da autoridade, suas novas formas de trabalho e de propriedade.

De um lado, a Igreja ensina que “todo sistema segundo o qual as relações sociais seriam inteiramente determinadas pelos fatores econômicos é contrário à natureza da pessoa humana e de seus atos” (Centesimus Annus, p. 24). Ela afirma que “uma teoria que faz do lucro a regra exclusiva e o fim último da atividade econômica é moralmente inaceitável. O apetite desordenado pelo dinheiro não deixa de produzir seus efeitos perversos. Ele é uma das causas dos numerosos conflitos que perturbam a ordem social” (Gaudium et Spes – Concílio Vaticano II, 1965, p. 63).

Por outro lado, o Catecismo da Igreja afirma que um sistema que sacrifica os direitos fundamentais das pessoas e dos grupos à organização coletiva da produção é contrário à dignidade do homem. Toda prática que reduz as pessoas a não serem mais que meros meios que têm em vista o lucro escraviza o homem, conduz à idolatria do dinheiro e contribui para difundir o ateísmo. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992)

A Igreja tem rejeitado as ideologias totalitárias e atéticas associadas, nos tempos modernos, ao ‘comunismo’ ou ao “socialismo”. Além disso, na prática do “capitalismo”, ela recusou o individualismo e o primado absoluto da lei do mercado sobre o trabalho humano.

A regulamentação da economia exclusivamente através do planejamento centralizado perverte na base os vínculos sociais; sua regulamentação unicamente pela lei do mercado vai contra a justiça social, “pois há muitas necessidades humanas que não podem ser atendidas pelo mercado” (Centesimus Annus, p. 34). É preciso preconizar uma regulamentação racional do mercado e das iniciativas econômicas, de acordo com uma justa hierarquia de valores e em vista do bem comum. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992.)

A Igreja valoriza, sobretudo, o trabalho. Ensina que o valor primordial do trabalho depende do próprio homem, que é seu autor e destinatário. Por meio de seu trabalho, o homem participa da obra da Criação. Unido a Cristo, o trabalho pode ser redentor.

O Papa João Paulo II disse na “Centesimus Annus”, que:

A atividade econômica, sobretudo a da economia de mercado, não pode desenvolver-se num vazio institucional, jurídico e político. Ela supõe que sejam asseguradas as garantias das liberdades individuais e da propriedade, sem esquecer uma moeda estável e serviços públicos eficazes. O dever essencial do Estado, no entanto, é assegurar essas garantias, para que aqueles que trabalham possam gozar do fruto de seu trabalho e, portanto sentir-se estimulados a realizá-lo com eficácia e honestidade... O Estado tem o dever de vigiar e conduzir a aplicação dos direitos humanos no setor econômico; nessa esfera, porém, a primeira responsabilidade não cabe ao Estado, mas às instituições e aos diversos grupos e associações que compõem a sociedade (Centesimus Annus, 1969, p. 48).

A Igreja ensina que os responsáveis pelas empresas têm perante a sociedade a responsabilidade econômica e ecológica pelas suas operações. Eles têm o dever de considerar o bem das pessoas e não apenas o aumento dos lucros. Entretanto, estes são necessários, pois permitem realizar os investimentos que garantem o futuro das empresas, garantindo o emprego. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992)

Sobre o salário justo a Igreja entende que ele é o fruto legítimo do trabalho, e que recusá-lo ou retê-lo pode constituir uma grave injustiça. Para se determinar o salário justo é preciso levar em conta ao mesmo tempo as necessidades e as contribuições de cada um.

Levando-se em consideração as funções e a produtividade, a situação da empresa e o bem comum, a remuneração do trabalho deve garantir ao homem e aos seus familiares os recursos necessários a uma vida digna no plano material, social, cultural e espiritual (Gaudium et Spes – Concílio Vaticano II, 1965, p. 67).

“O acordo das partes não é suficiente para justificar moralmente o montante do salário”. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992). Ainda sobre salário, na obra *el concilio y la vida económico social*, Martin Brugarola assevera que o Concílio reúne o entendimento de todos os Papas anteriores, em matéria de remuneração, no sentido de que deve haver uma justa valoração na retribuição pelo trabalho:

El hombre consigue, de ordinario, gracias a su trabajo, el sustento de su vida y el de los suyos... la remuneración del trabajo debe ser suficiente para permitir al hombre y a su familia una vida digna en el orden material, social, cultural y espiritual, teniendo en cuenta el cargo y la productividad de cada uno, la capacidad del establecimiento y el bien común (BRUGAROLA, 1966, p. 203).

A passagem acima fala sobre o salário vital ou de subsistência, tratados por Leão XIII, na Encíclica *Rerum Novarum*, e enumera os três elementos de justiça social trazidos por Pio XI, na *Quadragesimo Anno*: a questão da família, da empresa e o bem comum; referencia à questão da produtividade e do bem comum internacional, falada por João XXIII, na *Mater et Magistra*.

A Igreja também se refere à greve e diz que ela é moralmente legítima quando se apresenta como um recurso inevitável, e mesmo necessário, em vista de um benefício proporcionado. Torna-se moralmente inaceitável quando é acompanhada de violências ou ainda quando se lhe atribuem objetivos não diretamente ligados às condições de trabalho ou contrários ao bem comum. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992) É injusto não pagar aos organismos de seguridade social as cotas estipuladas pelas autoridades legítimas.

No plano internacional, a Igreja ensina que a desigualdade dos recursos e dos meios econômicos é tão grande que provoca entre as nações um verdadeiro “fosso” (Solicitudi Rei Socialis, 1987, p. 14). De um lado, estão os que detêm e desenvolvem os meios de crescimento e, de outro, os que acumulam as dívidas. (Catecismo da Igreja Católica, Papa João Paulo II, 1992)

A Igreja entende que diversas causas, de natureza religiosa, política, econômica e financeira, conferem hoje “à questão social uma dimensão mundial” (Solicitudi Rei Socialis, 1987, p. 9), e que a solidariedade é necessária entre as nações cujas políticas já são interdependentes.

Antes de falecer, o Papa João Paulo segundo pedia ao mundo, insistentemente, uma “globalização da solidariedade”. Ela é ainda mais indispensável quando se toma preciso deter “os mecanismos perversos” que impedem o desenvolvimento dos países menos avançados (Solicitudi Rei Socialis, 1987, p. 17).

A Igreja afirma que “é urgente substituir os sistemas financeiros abusivos e mesmo usurários” (Centesimus Annus, p. 35), as relações comerciais iníquas entre as nações e a corrida armamentista por um esforço comum no sentido de mobilizar os recursos e objetivos de desenvolvimento moral, cultural e econômico, “redefinindo as prioridades e as escalas de valores” (Centesimus Annus, p. 28).

As nações ricas são chamadas pela Igreja a assumir a responsabilidade moral de ajudar as nações pobres a se desenvolverem. É um dever de solidariedade e caridade; é igualmente uma obrigação de justiça, se o bem-estar das nações ricas provém de recursos naturais não foram equitativamente pagos.

Além da ajuda direta às nações mais pobres nas necessidades imediatas, extraordinárias, causadas por catástrofes naturais, epidemias etc., a Igreja ensina que é necessário também “reformular as instituições econômicas e financeiras internacionais, para que elas promovam melhor as relações equitativas com os países menos desenvolvidos” (Solicitudi Rei Socialis, 1987, p. 16).

“É preciso apoiar o esforço dos países pobres trabalhando para seu desenvolvimento e libertação” (Centesimus Annus, p. 26). E a Igreja alerta que esta doutrina deve ser aplicada de maneira muito especial no campo do trabalho agrícola. Os camponeses, sobretudo dos países menos desenvolvidos, constituem a grande massa dos pobres

Por outro lado, a Igreja insiste que é necessário “aumentar o senso de Deus e o conhecimento de si mesmo”, pois aí está a base de todo desenvolvimento completo da sociedade humana. Este desenvolvimento completo multiplica os bens materiais e os põe a serviço da pessoa e de sua liberdade. Diminui a miséria e a exploração econômicas. Faz crescer o respeito pelas identidades culturais e a abertura para a transcendência.

Ainda para a Doutrina da Igreja, a partir as expressões “crescei e multiplicai-vos, enchei a terra e submetei-a” o homem se torna senhor da terra, por meio do seu trabalho e da mesma forma consolida seu domínio. Para Sartori “em qualquer hipótese e em todas as fases deste processo, permanece na linha da disposição original do Criador” (SARTORI, 1996, p.108).

O trabalho humano é então entendido sob duas variáveis, uma objetiva e outra subjetiva. O homem quando submete a terra ao seu trabalho e domina a natureza o faz mediante ato de criação e este é o aspecto objetivo, contudo ao exercer este mesmo domínio sobre a terra, ao ser protagonizado pelo homem em toda sua subjetividade faz do trabalho uma realização de si mesmo, isto é sua forma de existir. É por esta razão que Sartori, ao tratar do assunto, entendeu: “É pois como pessoa que o homem é sujeito do trabalho, o que confere ao trabalho humano seu inegável valor ético (SARTORI, 1996, p. 110). Em assim sendo, para o mesmo autor, o trabalho passa a ter a dimensão da dignidade humana, uma vez que faz parte do próprio homem e que por meio do trabalhar o homem não apenas transforma a natureza para atingir as suas necessidades, mas também ao mesmo tempo se transforma.

Diferentemente das versões socialistas, embora aponte para uma crítica sobre aquilo que o Papa João Paulo II considerou como capitalismo “rígido” e defender “uma revisão, no intuito de uma reforma sob o aspecto dos direitos do homem, entendidos no seu sentido mais amplo e as suas relações de trabalho” (João Paulo II, 1981, p. 54), deixa transparecer com toda clareza que tais reformas “*não podem ser realizadas com a eliminação apriorística da propriedade privada dos meios de produção*” (João Paulo II, 1981, p. 54).

No que concerne ao tema objeto deste estudo, segue as diretrizes do seu primeiro documento – a *Rerum Novarum*. Lendo a Encíclica o Trabalho Humano do Papa João Paulo II é possível vislumbrar as seguintes diretrizes para a compreensão sobre o salário:

a) Justa remuneração do trabalho feito, segundo ele, não obstante o fato do trabalho ser executado em regime de propriedade privada dos elementos de produção e

mesmo nos casos onde há a socialização dos meios de produção, o relacionamento entre o empregador e o trabalhador se resolve com o salário, isto é havendo a justa remuneração pelo trabalho feito.

b) Princípio do uso comum dos bens – o justo funcionamento do sistema só é possível na medida em que ocorra a equitativa remuneração do trabalho. Em todos os sistemas, independente das relações existentes entre o capital e o trabalho, o salário ainda é a forma através da qual o empregado tem acesso aos bens destinados ao uso comum do povo, sejam eles naturais, ou objetos da produção. Desta forma, o trabalhador terá maior o menor acesso a eles a depender de seu salário, a partir daí, o justo salário seria um dos responsáveis pela verificação concreta da justiça dos sistemas econômicos.

c) Viabilizar o consumo de bens para todos: o empregado e sua família – uma justa remuneração possibilita ao empregado criar e manter com dignidade sua família. Assim, haveria o chamado salário familiar que deverá ser concedido ao chefe da família, de tal forma que fosse desnecessário à esposa sair em busca de um trabalho assalariado fora de casa.

d) Outras subvenções sociais – além do tudo que já referido nos itens anteriores, tem também o trabalhador que arcar com as despesas relacionadas à sua vida, à sua saúde e tratam ainda de benefícios previdenciários, como direito à pensão e à aposentadoria.

Com relação ao que foi tratado acima, tece-se duas críticas: a primeira é que, à semelhança da Doutrina Econômica Clássica, apenas se refere às teorias do salário no contexto da compra e venda da força de trabalho; a segunda, que todas as opções de proteção preocupam-se apenas com o trabalho formal e deixam de lado as outras hipóteses de trabalho e renda.

Ficou evidenciado, por meio dos três capítulos que formaram a Primeira Parte desta tese que o salário, tal como se encara hoje, começa a se legitimar e se universalizar na Sociedade Moderna. Não há como deixar de reconhecer essa afirmativa, porque ela foi devidamente comprovada por meio das mais diversas variáveis teóricas que sedimentaram a Economia Política Clássica, a teoria marxista e a Doutrina Social da Igreja.

Uma evidência analítica que, por seu turno, comprova a pouca atenção dada pela doutrina jurídico-trabalhista clássica em articular a teoria jurídica do salário ao modo de produção capitalista, ou melhor: a compra e venda da força de trabalho. É o que o estudo passará a comprovar, nos capítulos que formarão a Segundo Parte deste estudo.

Mesmo que se queira negar esta premissa, não há como fazê-lo sem empreender uma pesquisa acerca dos fatores econômicos, políticos e sociais que deram origem a era moderna. Especialmente, o itinerário da Economia Política Clássica e suas diversas concepções teóricas e ideológicas.

SEGUNDA PARTE

AS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO. DAS DOUTRINAS TRABALHISTAS CLÁSSICAS, DA OIT, DA UNIÃO EUROPEIA, DO MERCOSUL. SEUS VÍNCULOS COM O TRABALHO SUBORDINADO

4 O SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA. A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

4.1 CONCEITOS

O conceito de salário é trazido pela doutrina trabalhista tradicional de uma forma bastante superficial. A maior parte dos autores analisa timidamente apenas o aspecto puramente jurídico, sem, contudo levar em consideração fatores outros que deveriam ser ponderados para a construção de um conceito apropriado.

A abordagem inicial é sempre no sentido de diferenciar a remuneração do salário, sendo a primeira o gênero, o segundo a espécie. Na sequência, o conceito de salário aparece vinculado, na mais das vezes, ao caráter de contraprestação no contrato de trabalho, em que figuram como partes o empregado e o empregador.

Vólia Bomfim (CASSAR, 2014) atenta para o caráter ora de retribuição, ora de contraprestação atribuído pela doutrina clássica ao salário. Ao conceituá-lo entende que salário é: “toda contraprestação ou vantagem em pecúnia ou em utilidade devida e paga diretamente pelo empregador ao empregado, em virtude do contrato de trabalho.” (CASSAR, 2014, p. 760) Reforça ainda que tal pagamento ocorrerá por serviços prestados, tempo à disposição, ou mesmo determinação legal.

Godinho (2016), de maneira mais objetiva, entende que o salário é “o conjunto das parcelas contraprestativas pagas pelo empregador ao empregado em função do contrato de trabalho.” (DELGADO, 2016, p. 681) Deixa bem claro que não se trata de uma única verba, mas sim de um conjunto.

Carlos Henrique Bezerra Leite (LEITE, 2015) reconhece não haver consenso em torno do conceito de salário. Desta forma, apresenta duas teorias: 1) a teoria da contraprestatividade 2) e a teoria da contraprestação do contrato de trabalho. Para ele, a teoria da

contraprestatividade vê o salário como “troca que o empregado faz com o empregador, fornecendo a sua atividade e recebendo a remuneração correspondente.” (LEITE, 2015, p. 386). Já a teoria da contraprestação refuta a “relação direta entre trabalho e salário, dando-se ênfase à relação entre o contrato e o salário.” (LEITE, 2015, p. 386). Finaliza citando o conceito de Amauri Mascaro Nascimento para quem salário “é a totalidade das percepções econômicas dos trabalhadores, qualquer que seja a forma ou meio de pagamento, quer retribuam o trabalho efetivo, os períodos de interrupção do contrato e os descansos computáveis na jornada de trabalho.” (LEITE, 2015, p. 386)

No entender de Gustavo Felipe Barbosa Garcia (GARCIA, 2012), o salário assim com a gorjeta estão compreendidos na remuneração. Com relação ao conceito, limita-se a reportar ao artigo 457 da CLT “salário é a quantia paga ‘diretamente pelo empregador’.” (GARCIA, 2012, p. 366)

Orlando Gomes e Elson Gottschalk (GOMES e GOTTSCHALK, 2012) advertem, de início, que cada ordenamento jurídico dispõe de forma peculiar sobre o tema, segundo a lei de cada país. De tal forma explicam que a legislação brasileira optou por distinguir remuneração de salário. Entendem por salário “tão só as atribuições econômicas devidas e pagas diretamente pelo empregador, como contraprestação do serviço.” (GOMES e GOTTSCHALK, 2012, p. 237)

Na obra Tratado Jurídico do Salário, José Martins Catharino (CATHARINO, 1951) apresenta uma divisão conceitual - salário em sentido estrito e salário em lato sentido. Desta forma, em sentido estrito, seria aquele devido ao trabalhador nos casos de efetivo trabalho, ou nos casos em que o empregado se encontra à disposição do empregador. Doutro modo, em lato sentido é aquele pago ao empregado mesmo estando ele inapto ao trabalho, ou de qualquer forma impedido de fazê-lo, ou mesmo quando por determinação legal puder o trabalhador não laborar mantendo-se o direito à percepção do salário.

Nos dois casos acima referidos, admite Catharino que

uma vez iniciada a prestação do trabalho, precedida ou não de ato consensual, o salário passará a ser devido na forma e na quantidade estipulada (...) O que importa é a continuidade do vínculo contratual ou instituído (CATHARINO, 1951, p. 105).

Antônio Lamarca (LAMARCA, 1969) segue a mesma linha desenvolvida por de Catharino. Já Cesarino Júnior (CESARINO JUNIOR, 1980) assegura que, em nosso

ordenamento jurídico, o termo remuneração equivale na verdade a salário *latosensu*. Deixa de conceituar o salário, porque o seu estudo teórico pertence mais à economia. Informa que: “Neste livro usamos a expressão salário (isolada) como sinônimo de remuneração” (CESARINO JUNIOR, 1980, p. 230).

Acerca da confusão entre remuneração e salário, Russomano (RUSSOMANO, 1991) assevera que, no território do direito comparado, é aceito tratá-los como sinônimos. Todavia, igual tratamento não pode ser dado no direito brasileiro, que traça nítida diferença entre os mesmos, sendo a remuneração o gênero e o salário espécie. Assim, para o nosso ordenamento salário é “o valor pago, diretamente, pelo empresário ao trabalhador, como contraprestação do serviço por este prestado” (RUSSOMANO, 1991, p. 333).

José Augusto Rodrigues Pinto (PINTO, 2000) admite o salário “entre os vários tipos de retribuição do trabalho, traz em sua origem a natureza de obrigação contratual contraprestacional da enérgica humana posta à disposição do empregador, através da relação de emprego” (PINTO, 2000, p. 307).

Octávio Bueno Magano (MAGANO, 1980) encara a remuneração e o salário como sinônimos e justifica aludindo ao direito comparado e à doutrina de Américo Plá Rodriguez. No primeiro caso, reporta-se ao artigo 26, do Estatuto dos Trabalhadores da Espanha: “Considerar-se-á salário a totalidade dos recebimentos econômicos feitos pelos trabalhadores ...” (MAGANO, 1980, p. 176). No segundo, ao tratar de salário, faz referência a Plá Rodriguez: “conjunto de vantagens econômicas, normais e permanentes obtidas pelo trabalhador em virtude de seu trabalho.” (MAGANO, 1980, p. 176)

Também Arnaldo Sussekind (SUSSEKIND, 2002) cita conceito de Américo Plá Rodriguez, no artigo *El regime de los feriados pagados*, para quem salário “constitui a obrigação patronal que corresponde à obrigação do trabalhador de por suas energias à disposição do patrão, sem que tenha que coincidir parcialmente cada pagamento com cada prestação.” (SUSSEKIND, 2002, p. 394 e 395). Luciano Martinez (MARTINEZ, 2015) ao falar de salário, conceitua-o como salário-base, que seria a base da retribuição pelo trabalho fixado.

4.2 NATUREZA JURÍDICA

A natureza jurídica do salário, embora importante para compreender a evolução da sua concepção ao longo do tempo, não é muito explorada nos tradicionais manuais de Direito do Trabalho. Os autores quando o fazem, resumem-se a citar os diversos tipos, sem, contudo aprofundar o tema. Algo constatado logo no início da pesquisa foi o condicionamento do pagamento do salário à necessidade da existência de uma relação de trabalho subordinado.

Vólia Bomfim Cassar (2014) afirma que existem quatro principais correntes para classificá-lo e, assim, identificar sua natureza jurídica:

- a) a primeira corrente considera o salário como preço do trabalho, pois antigamente o trabalho era equiparado à mercadoria. Atualmente não há mais justificativa para a sua aplicação;
- b) para a segunda vertente, salário é uma indenização paga ao empregado como compensação pelas energias despendidas. Todavia, a indenização visa reparar o dano causado ou repor uma nocividade e o trabalho não causa dano;
- c) a terceira posição entende que o salário tem natureza alimentar, pois essencial para o trabalhador sobreviver. Na verdade, o salário não tem apenas natureza alimentar, mas também atinge outros fins, como habitação, higiene, transporte e educação. Sob outro aspecto, pode o trabalhador receber salário e não depender dele para sobreviver;
- d) a última corrente, majoritária, afirma que a natureza do salário consiste no dever de retribuição, em razão do caráter sinalagmático, comutativo e oneroso do contrato. Assim, o trabalho é a prestação e o salário a contraprestação (CASSAR, 2014, p. 760 e 761).

Maurício Godinho Delgado refere-se apenas da natureza retributiva. Segundo ele, “trata-se de parcelas que evidenciam que a relação jurídica de trabalho formou-se com intuito contraprestativo, com a intenção obreira de receber retribuição econômica em virtude da relação laboral estabelecida” (DELGADO, 2005, p. 681).

Já Carlos Henrique Bezerra Leite menciona que existem várias teorias que procuram explicar a sua natureza e nos seguintes termos: “teoria do crédito alimentício, teoria do direito de personalidade, teoria da contraprestação do trabalho etc.” (LEITE, 2015, p. 385). A seguir, anuncia a sua opção pela teoria da natureza alimentícia do salário, justificando que o mesmo se destina quase sempre apenas ao atendimento das necessidades básicas e vitais do trabalhador e de sua família.

Gustavo Filipe Barbosa Garcia (GARCIA, 2012) e Orlando Gomes e Elson Gottschalk (GOMES e GOTTSCHALK, 2011) não abordam a temática da natureza jurídica. Para Sérgio Pinto Martins (MARTINS, 2013), o salário não representa uma contraprestação absoluta do

contrato de trabalho, mas sim uma forma de prestação pelo conjunto do que foi contratado. Para ele:

[...] é a importância paga pelo empregador ao obreiro em virtude de sua contraprestação dos serviços. Essa última colocação mostra a natureza jurídica do salário, que é a forma de remunerar a prestação de serviços feita pelo empregado ao empregador (MARTINS, 2013, p. 191).

Luciano Martinez (MARTINEZ, 2015) entende que é um ato de confiança do empregado, aguardar pelo pagamento do salário, uma vez que antecipa o trabalho com a esperança de conquistar, ao final de um período de espera, o recebimento do mesmo, a fim de prover os meios de subsistência própria e de sua família. Com isso, deixa claro o seu caráter retributivo. No mais, silencia acerca da natureza jurídica do mesmo.

Entende Arnaldo Sussekind (SUSSEKIND, 2002) que o salário é o principal, senão o único meio de subsistência do trabalhador. Passou a ser um dos instrumentos para a prática da justiça distributiva e, por esta razão, para o alcance da justiça social.

Octávio Bueno Magano (MAGANO, 1980) atenta para o caráter de instrumento de troca que possui o salário, por entender que o mesmo se corresponde a uma retribuição pelos serviços prestados.

Em Amauri Mascaro Nascimento (NASCIMENTO, 2011) o direito ao salário é um direito fundamental e possui o caráter de contraprestação pelos serviços profissionais prestados. Para ele, "ter um salário para prover as necessidades mínimas, é uma questão de dignidade do ser humano" (NASCIMENTO, 2011, p. 812). Contudo, não descarta que "o salário depende de coordenadas econômicas" (NASCIMENTO, 2011, p. 814).

Mozart Vitor Russomano (1991) objetiva o seu caráter de comutatividade, na medida em que a remuneração auferida pelo trabalhador deve corresponder ao trabalho efetivamente realizado. Alerta, contudo, que tal caráter não quer dizer que as duas prestações (obrigação de trabalhar do empregado e obrigação de pagar do empregador) sejam equivalentes. O que ocorre na verdade é que as obrigações oriundas do contrato de trabalho devem ser avaliadas em conjunto, isto é, de forma global.

Reconhece também a sua natureza alimentar, "como fonte de vida para o trabalhador e para seus familiares." (RUSSOMANO, 1991, p. 332). Para ele, ainda, nos tempos atuais, não se pode mais admitir que a remuneração do trabalhador fique sujeita à lei da oferta e da procura, pois, segundo ele:

O estudo das leis que regem a flutuação dos salários – a teoria do *wagefund*, a teoria da lei de bronze de LASSALE e as concepções modernas da teoria da produtividade do trabalho – pertencem à Economia Política, mais do que ao Direito do trabalho (RUSSOMANO, 1991, p.332).

O seu caráter alimentar também é abordado por Cesarino Júnior (CESARINO JUNIOR, 1980), para quem o trabalho é “meio de subsistência do indivíduo” e por isso merece a proteção do Estado. Da mesma forma que Russomano entende que o estudo teórico do salário fica mais ao encargo da economia que à teoria jurídica.

José Augusto Rodrigues Pinto (PINTO, 2000), já no título que atribui ao capítulo, anuncia seu entendimento acerca da natureza do salário, ao tratar da “Retribuição do trabalho”, e afirma: “tudo o que o empregado receber, em razão da existência do contrato individual de emprego ou da efetiva prestação do trabalho, cabe no conceito de retribuição” (PINTO, 2000, p. 258).

Para José Martins Catharino (CATHARINO, 1981) a remuneração é o equivalente causal do trabalho, são “gêmeos xipófagos e contratuais” (Idem, p. 30). Em face da reciprocidade que há entre as obrigações do empregado – de trabalhar - e do empregador – de remunerar -, sua natureza é a de contraprestação do trabalho.

4.3 PRINCÍPIOS

Ao se debruçar sobre as diversas teorias sobre o salário disponibilizadas pela doutrina clássica verifica-se, em primeiro lugar, que ele aparece vinculado a figura do trabalho subordinado.⁷ Uma vez delimitado esse objeto – salário decorrente do trabalho subordinado, abstrato – a doutrina jurídico-trabalhista passa-se a descrever as teorias que o legitima.

O professor Amauri Mascaro Nascimento aponta o que passou a chamar de “princípios Éticos do Salário” (NASCIMENTO, 1984, p.18). O primeiro princípio que apresenta vem com a denominação *princípio do salário justo*. Partindo das manifestações internacionais, como a Declaração Universal dos Direitos do Homem de 1948, defende “o direito a uma

⁷ O professor Amauri Mascado Nascimento, em obra específica sobre o tema, é contundente: A subordinação é uma situação em que se encontra o trabalhador, decorrente da limitação contratual de sua vontade, para o fim de transferir ao empregador o poder de direção sobre a atividade de trabalho... O Salário é o instituto que deve ser confinado aos limites do trabalho subordinado. NASCIMENTO, Amauri Mascaro. *Manual do Salário*. São Paulo: LTr, 1984, p. 20-22.

remuneração justa, compatível com a dignidade humana, satisfatória de um padrão de vida decente” (NASCIMENTO, 1984, p. 18).

O *princípio do salário vital* está centrado no Código Social de Malinas (art. 114). Apresenta como finalidade, “garantir ao ser humano o mínimo de que tem necessidade para sobreviver” (NASCIMENTO, 1984, p. 30). Já o princípio do salário suficiente tem mais uma preocupação: “significa que o salário deve atender a todas as necessidades relevantes do assalariado e sua família e não, apenas, como o salário vital, as suas necessidades mínimas” (NASCIMENTO, 1984, p. 31). Seguindo o seu itinerário, é possível encontrar a *teoria do salário como crédito alimentar*, que advém dos estudos empreendidos por Couture, Planiol, Ripert e Santoro-Passarelli. Expõe finalmente o *princípio da igualdade ou da isonomia salarial*. Neste aspecto, faz remissão àquela declaração internacional, às convenções e recomendações da Organização Internacional de trabalho (NASCIMENTO, 1984, p. 36).

Um olhar sobre a doutrina clássica demonstra que a mesma encara os princípios protetivos do salário, como forma de justificar o valor pago ao trabalhador, sem, no entanto, se preocupar com a desigualdade entre a prestação e a contraprestação, oriunda da relação de poder.

Vólia Bomfim (CASSAR, 2014) aborda duas dimensões de proteção: a irredutibilidade e a intangibilidade. Para ela, a irredutibilidade encontra seu fundamento não só no princípio tutelar homônimo, mas também na força obrigatória existente nos contratos, a *pacta sunt servanda*. Assim, qualquer modificação no contrato tendente a causar prejuízo ao trabalhador – reduzir o salário – seria nula de pleno direito. Neste ponto, atenta para o que ela chama de “saúde da empresa”, que promove, entre outros, a preservação dos empregos e justifica a possibilidade de redução dos salários pela via sindical permitida pela Constituição Federal no inciso VI, artigo 7º. “A intangibilidade em seu entendimento representa a proteção que o salário do empregado possui não só de seus credores como também dos credores do empregador (falência) e do próprio empregador” (CASSAR, 2014, p. 861). Por fim, o Princípio da Intangibilidade Salarial proíbe qualquer desconto que não esteja previsto em lei, ainda que esteja autorizado pelo mesmo. Tais proteções, no entender da autora, tem o propósito de defender a segurança econômica do trabalhador.

Maurício Godinho (DELGADO, 2016) apresenta os “sistemas de garantias salariais”. Para ele, constituem um conjunto de uma vasta proteção das parcelas devidas ao trabalhador ao longo da relação de emprego, sendo assim entendidos os princípios juslaboralistas e outras

garantias construídas pela própria legislação trabalhista. Em linhas gerais, refere-se aos princípios da irredutibilidade, intangibilidade e impenhorabilidade.

O Princípio da Irredutibilidade Salarial consiste na primeira linha de proteção ao seu valor, que traduz, no plano salarial, a incorporação pelo Direito do Trabalho, do princípio geral da “inalterabilidade dos contratos (*pacta sunt servanda*), oriundo do tronco civilista básico” (DELGADO, 2016, p. 753). Entende que a dimensão da irredutibilidade possui o propósito de combater duas formas principais: a redução salarial direta – redução nominal dos salários - e a redução indireta – redução de serviços ou jornadas, com a consequente redução do salário. Alerta que, em princípio, estas duas modalidades de redução são proibidas pelo sistema jurídico trabalhista.

No que diz respeito à intangibilidade, entende que o subsistema jurídico-trabalhista se encontra estruturado de forma a viabilizar sua livre e imediata percepção por parte do trabalhador no curso da relação laboral. O sistema de proteção se transmuda em três proteções essenciais de abrangência: “garantias e proteções direcionadas a evitar o assédio dos credores do empregador; garantias e proteções dirigidas a evitar abusos do empregador; e, finalmente, garantias e proteções direcionadas a evitar o assédio dos próprios credores do empregado” (DELGADO, 2016, p. 762).

Atenta, ainda, para que a ordem jurídica destina uma série de proteções ao salário do trabalhador em face dos seus credores. Neste aspecto, entende serem quatro as medidas adotadas com a finalidade de proteger o crédito trabalhista: impenhorabilidade do salário, restrições à compensação de créditos gerais e trabalhistas com os trabalhistas específicos do empregado, ao critério de cômputo da correção monetária e, finalmente, à inviabilidade da cessão do crédito salarial do obreiro (DELGADO, 2016, p. 824).

Ao abordar sobre os princípios de proteção ao salário, Carlos Henrique Bezerra Leite (LEITE, 2015) anuncia que o ordenamento brasileiro consagra diversos princípios e regras de proteção. Aponta, dentre outros, os princípios da irredutibilidade, da inalterabilidade, da integralidade, da intangibilidade, da impenhorabilidade. Bezerra Leite também traz, dentro do capítulo Remuneração e Salário, um título “Outros princípios de proteção ao salário” (LEITE, 2015, p. 425) no qual discorre sobre um conjunto de proteções advindas da lei. Seriam elas: a proibição da retenção indevida, a periodicidade do pagamento do salário, a necessidade do mesmo ser pago em espécie na moeda vigente no País.

Já Carlos Filipe Barbosa Garcia (2012) encara o tema de forma muito semelhante a Maurício Godinho, na medida em que subdivide as proteções em três: “Garantias do salário perante o empregador, Garantias do salário perante os credores do empregado e Garantias do salário perante credores do empregador” (GARCIA, 2012, p. 442, 460 e 463).

Dentro desta subdivisão, descreve o princípio da irredutibilidade, intangibilidade, a garantia do art. 467 da CLT (de receber ao final do contrato a integralidade das verbas incontroversas) – na primeira subdivisão, a impenhorabilidade; na segunda subdivisão; a supremacia do crédito trabalhista; na terceira, sobre os demais créditos.

Orlando Gomes e Elson Gottschalk (GOMES e GOTTSCHALK, 2011) descrevem, em capítulo específico, sobre a proteção do salário. Analisa o tema em cinco tópicos: a proteção contra os abusos do empregador; proteção contra a imprevidência do empregado; proteção contra os credores do empregador; salário como crédito preferencial e salário mínimo.

No item sobre a proteção contra os abusos do empregador, discorrem sobre a proibição do *truck system* – que veda ao empregador pagar o salário apenas de natureza *in natura* – a irredutibilidade, o prazo para pagamento e o pagamento em caso de rescisão do contrato de trabalho. No tópico proteção contra a imprevidência do empregado, refere-se à proibição de cessão e da impenhorabilidade. No tocante à proteção contra os credores do empregador, o crédito trabalhista é considerado um crédito privilegiado e, em caso de falência, prefere aos demais.

Com relação ao salário mínimo, entendem que “O salário-mínimo é uma forma de proteção do salário, vulgarizada nos tempos modernos.” (GOMES e GOTTSCHALK, 2011, p. 307). Embora o Estado sempre tenha se preocupado, ao longo dos tempos, em limitar um valor mínimo, nem sempre o fez com o propósito de garantir um mínimo vital aos trabalhadores empregados.

Sérgio Pinto Martins (MARTINS, 2013), Octávio Bueno Magano (MAGANO, 1980) e Cesarino Junior (CESARINO JUNIOR, 1980), ao trabalharem com a temática da proteção, aludem à convenção n. 95 da OIT. Na sequência, adota a classificação de *Mario de La Cueva*: (a) defesa do salário em face do empregador ; (b) defesa do salário em face dos credores do empregado; (c) defesa do salário em face dos credores do empregador ; (d) defesa do salário em razão dos interesses da família do empregado (MARTINS, 2013, p. 253).

Com relação à sua defesa em face do empregador, Sérgio Pinto aborda, entre outros, a questão da irredutibilidade, salvo nos casos de acordo ou convenção coletiva de trabalho. Além da irredutibilidade descreve algumas outras proteções, como: pagamento direto à pessoa do empregado; necessidade de recibo, mediante assinatura ou a rogo do empregado; intangibilidade, entre outros. No tópico “defesa do salário em face dos credores do empregado”, trata da impenhorabilidade, entendendo que a mesma é necessária, em face do caráter de subsistência que possui o salário para o que ele chamou de “empregado comum” (MARTINS, 2013, p. 255).

Sobre a defesa, em face dos credores do empregador, comenta sobre a questão da falência estabelecida pela já referida convenção n. 95 da OIT, adotada pelo Brasil. Eis a proteção, em caso de falência do empregador : “O salário será pago integralmente antes dos demais credores (MARTINS, 2013, 256). No último item , defesa do salário em razão dos interesses da família do empregado , explica que não existe na legislação brasileira tratamento sobre a matéria, a convenção n. 95 em seu artigo 5, determina, como já afirmado acima, que o pagamento deve ser feito diretamente a pessoa do empregado. De tal forma que, se o pagamento não for feito diretamente a pessoa do obreiro, o empregador deverá provar que o valor se reverteu em benefício do mesmo, caso contrário ficará obrigado a realizar novo pagamento, pois *quem paga mal, paga duas vezes*.

Ainda sobre o assunto, Magano refere-se às palavras de Messias Pereira Donato⁸ (MAGANO, 1980, p. 241): paga mal o salário o empregador que, sem autorização expressa do empregado, o entrega a quaisquer de seus familiares. CESARINO acrescenta ainda ao vasto leque de proteções já elencadas pelos seus colegas a vedação ao salário complessivo e a manutenção dos salários, no caso de paralisação da empresa (CESARINO JUNIOR, 1980, p. 272).

Luciano Martinez (MARTINEZ, 2015), cuida da matéria em tópico intitulado: “fórmulas de proteção ao salário” (MARTINEZ, 2015, p. 509) Desenvolve a ideia da necessidade da criação de uma “blindagem salarial” (MARTINEZ, 2015, p. 509), pois entende ser, no momento da retribuição, a ocasião do contrato de trabalho, na qual o trabalhador fica mais vulnerável e, por esta razão, mais passível de se sujeitar a fraudes. Tal sistema de blindagem consiste em proteger o trabalhador, em face de três atores os quais frequentemente impedem a fluidez salarial: o empregador, os credores do empregado e os

⁸Sobre o assunto consultar DONATO, Messias Pereira. Curso de direito do trabalho, São Paulo: Saraiva, 1981.

credores do empregado. Assim, apresenta as seguintes proteções: proteção contra os abusos do empregador, proteção contra os credores do empregado e proteção em face dos credores do empregador, reproduzindo da mesma forma que os demais autores da doutrina juslaboralista tradicional.

A proteção ao salário também é estudada por Arnaldo Sussekind (SUSSEKIND, 2002), quando discorre sobre “Inalterabilidade e irredutibilidade”, “Integralidade”, “Intangibilidade”, “Condições do pagamento” e “Inadimplemento e mora contumaz” (SUSSEKIND, 2002, p. 429, 431, 432 e 433). Mozart Russomano (RUSSOMANO, 1991) cuida da matéria anunciando que existem quatro grandes linhas criadas pelo legislador brasileiro com o objetivo de proteger o salário. São elas: “Princípio da irredutibilidade do salario; Princípio da Integralidade do salário; Princípio da intangibilidade do salario e Princípio da certeza do pagamento do salario” (RUSSOMANO, 1991, p. 371 373, 374 e 375).

José Augusto Rodrigues Pinto (PINTO, 2000) traça um capítulo próprio denominado “Proteção e isonomia do salário”. Mesmo assim, não se afasta da abordagem clássica, no sentido de que a proteção consiste apenas em: “um círculo em volta do salário, preservando-o dos atos capazes de violar-lhe a integridade e a intangibilidade.” (PINTO, 2000, p. 290) José Martins Catharino (CATHARINO, 1981) trata do assunto classificando as medidas de proteção ao salário contra os abusos do empregador; contra os credores do empregador; contra os credores do próprio em pregado e acrescenta mais um grupo “diversificado”, como chamou, o qual abraça outras medidas, segundo ele correlativas.

4.4 A VERSÃO ORIGINAL ESBOÇADA POR GENTIL MENDONÇA PARA A TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA

Embora tenha sido Joaquim Pimenta um pensador pioneiro nos estudos da Sociologia do Trabalho e do próprio Direito do Trabalho, na tradicional Faculdade de Direito do Recife, Gentil Mendonça foi o primeiro professor titular daquela cadeira e como tal, procurou traçar, de modo original, um esquema didático para tratar deste tema. Fê-lo, a partir das origens o instituto, até chegar ao que passou a considerar como seu verdadeiro sentido.

Para resumir a sua narrativa, pode-se registrar o que considerou como o verdadeiro sentido histórico do salário, em que apresenta uma flagrante contradição: ao mesmo tempo em

que a “paga” passou a ser cada vez mais associada como finalidade do trabalho, por outro lado havia um juízo negativo contra aqueles que percebiam uma remuneração pelo exercício de suas atividades.

Para os antigos, havia uma dicotomia entre o trabalho intelectual e o trabalho corporal. Apenas para o trabalho corporal era aceito o pagamento de salário, pois estava associado ao esforço físico – e até a humilhação - por parte de quem o executava. No caso das atividades intelectuais, por não haver nenhum esforço físico associado, não mereciam receber salário. Pleiteá-lo seria até uma atitude desonrosa. Eis o reporte histórico que fez Gentil Mendonça (1972):

O salário em Roma (*merces*) é o que caracteriza o trabalho corporal como se fosse uma mercadoria, sendo por consequência comprado e alugado (*locatur*).

Nessas condições, o servo ou artífice era considerado um escravo temporário, aduzindo-se que o seu serviço imprimia-lhe uma obrigação social (*ministerium*), decorrendo, daí, a sua maneira de ser utilizado, na execução dos mesmos serviços (*operae illiberalis*).

Em situação oposta estava o serviço do homem que não era escravo, não sendo por isso um *ministerium*, posto que se tratava de um *munus*, atendendo-se à circunstância de que seu trabalho era de natureza intelectual e por isso escapava ao salário, incluindo-se na concepção de benevolência o que se exprime em linguagem típica – *gratia grátis* (MENDONÇA, 1974, p.12).

Partindo então da ideia de honra, havia profissões cujo exercício não implicava pagamento, a exemplo dos magistrados, que deu origem a expressão cargo honorífico. O segundo aspecto a ser destacado, refere-se à divisão do salário entre - nominal, real, justo, vital, familiar, máximo, mínimo, coletivo, direto, indireto, a concepção. Dito isso, eis as divisões apresentadas por Gentil Mendonça:

Salário nominal é aquele que é caracterizado materialmente pela moeda segundo os termos do contrato de trabalho ou de modificação do mesmo pelo Estado, quando intervém com seu poder (MENDONÇA, 1972, p. 17).

Salário real representa o pagamento em mercadorias que poderiam ser conseguidas pelo trabalhador através do salário nominal (MENDONÇA, 1972, p. 17).

Salário justo expressão meio utópica, essa – Salário Justo. Trata-se de uma retribuição que corresponde às necessidades materiais e morais do trabalhador, baseada na justiça comutativa, bem como distributiva e social (MENDONÇA, 1972, p. 19).

Para ele, “Salário vital é a percepção de uma remuneração que dê para a manutenção do obreiro, de acordo com as suas necessidades, considerando-se o seu nível profissional, bem como o meio social do qual priva” (MENDONÇA, 1972, p. 19 e 21); [...] “Salário familiar é

uma forma de correção material da remuneração.” [...] “Salário máximo é o salário teto, isto é o nível mais alto de remuneração a que pode ir uma Empresa” (MENDONÇA, 1972, p. 20).

Já o Salário Mínimo é considerado por ele “como tal o tipo de remuneração que atende às prementes necessidades do trabalhador, não podendo com isso deixar de vigorar sem o prejuízo do atendimento a essas mesmas necessidades” (MENDONÇA, 1972, p. 21). O salário coletivo “é aquele que está representado pela remuneração a uma coletividade de trabalhadores, tendo também o nome de “comandita de oficina” ou “comandita industrial” [...]; “Salário direto tipo de salário comum, caracterizando-se a expressão – direito unicamente em relação ao imediatismo de seu pagamento e em relação às condições contratadas.” [...] “Salário indireto é aquele que é composto de prêmios, gratificações, aposentadorias, socorros e outras modalidades desse teor” (MENDONÇA, 1972, p. 22).

O terceiro argumento por ele assinalado refere-se às justificativas doutrinárias sobre o salário, ou seja: teoria do fundo dos salários, teoria da lei de bronze, teoria da produtividade do trabalho, teoria marxista do salário, figuras do catolicismo a questão salarial (p. 42), bem como quando se refere aos processos retificativos do salário - participação nos lucros, acionariato, gratificações e prêmios, abono familiar, salário família.

Em meio a um cenário de diversas contradições observa-se uma ideia deturpada e muitas vezes forçada do que se considera salário. Desta forma, passa-se a analisar as figuras da participação nos lucros, acionariato, gratificações e prêmios, abono familiar e salário família. Descrever, em detalhes, a participação nos lucros em suas origens históricas e chega aos idos de 1842, no contexto industrial das empresas de edificações e pinturas de LÉCLAIRE, um empregador que impossibilitado de exercer a ostensiva vigilância tão necessária ao andamento dos serviços estabeleceu entre seus operários tal sistema. Na visão de Gentil Mendonça (1974): “estabeleceu o sistema, com intuito de, a nosso ver, compensar a ausência de indolência, erros, etc. Com interesse em perceber mais do que Salário” (MENDONÇA, 1974, p. 29).

Para ele, acionariato foi permitido, pela primeira vez, na França, em 1917. Tal sistema foi concebido a partir da existência das ações-trabalho ao lado das já existentes ações-capital. Na prática, seriam as primeiras de titularidade dos empregados e adquiridas de forma gratuita e teriam o propósito de assegurar aos trabalhadores a participação nas assembleias gerais, igualando-os em direitos aos detentores das ações-ordinárias. Diferenciavam-se destas últimas

por não se tratarem – as ações-trabalho – de propriedades individuais, mas sim de pertencerem a todos os operários em natureza cooperativa.

Ao continuar sua análise sobre as diversas hipóteses de salário e chegar aos múltiplos detalhamentos - gratificações ou prêmios, ao abono familiar e ao salário família – cobre o vasto campo percorrido pela doutrina jurídico-trabalhista clássica.

Mas, já antecipa os caminhos que serão seguidos pela doutrina jurídico-trabalhista crítica. Assim, torna-se um dos pioneiros desta vertente, pois ao mesmo tempo em que revela uma certa uniformidade da doutrina clássica, aponta para uma outra corrente oposta, segundo o qual se torna inegável que o salário é o preço pago pela compra da mão de obra do empregado. Constitui, pois, mercadoria inclusive por que suscetível de alteração em virtude de circunstâncias econômicas e sociais.

5 SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA. AS EXPERIÊNCIAS DAS DOCTRINAS FORJADAS NA AMERICA LATINA E NA EUROPA, DA OIT, NA COMUNIDADE EUROPÉIA E NO MERCOSUL

5.1 OS LATINOAMERICANOS

Em Francisco Ferrari (FERRARI, 1977) o conceito de Salário aparece “Desde el forfait que el trabajador recibe ya sea por la prestación de un servicio o por el simple hecho de permanecer a la orden de un empleador.” (FERRARI, 1977, p. 220). Já o elemento retributivo, como natureza jurídica, ou seja: “por todo esto el salario debe ser considerado como la retribucion que recibe el trabajador.” (FERRARI, 1977, p. 221). Os Princípios de Proteção ao Salário estão assim desenhados: “El viejo derecho ya había previsto la necesidad de proteger al salario del trabajador por considerar que, si no era una prestación o crédito alimenticio, cumplía, por lo menos, la misma función. Por este motivo dio vigencia a distintas normas destinadas a defenderlo, tanto de los acreedores del trabajador como el patrono” (FERRARI, 1977, p. 306).

Para o argentino Jorge Rodríguez Mancini (MANCINI, 2004) –, “El salario configura una ventaja patrimonial (ganancia) para el trabajador.” (MANCINI, 2004, p. 269). Quanto à Natureza Jurídica, (MANCINI, 2004, p. 270), corresponde a um benefício retributivo. Em termos de Princípios de Proteção ao Salário (MANCINI, 2004),

Engloba una serie de medidas de variada naturaleza – que seguidamente expondremos –, tendientes a garantizar la percepción efectiva por el trabajador de sus salarios, o bien, a la fijación de un régimen especial frente a determinadas contingencias o a ciertas cargas.

Casi todas las legislaciones protegen el salario, no solamente frente al empleador, sino también ante sus acreedores y los del trabajador e incluso ante el mismo trabajador (MANCINI, 2004, p. 283).

Já para para Mario L. Deveali (DEVEALI, 1983), “El trabajo es una mercadería, un bien económico, así como la energía eléctrica, que suministra la usina que la produce; y el salario es el precio correspondiente a las cantidades de tal mercadería, que se entregan al comprador” (DEVEALI, 1983, p. 319). Quanto a Natureza Jurídica, o mesmo aparece como retribuição (DEVEALI, 1983, p. 320). Os Princípios de Proteção ao Salário (DEVEALI, 1983) tem a seguinte configuração: “El art. 1 de la ley 9511 sobre inembargabilidad de sueldos, declara que ‘no son susceptibles de embargo, ni pueden ser enajenados, ni afectados

a terceros, por derecho alguno, los sueldos, salarios, jubilaciones y pensiones que no exceden de 100 pesos mensuales” (DEVEALI, 1983, p. 366).

Para Américo Plá Rodríguez (1982) “O salario é a remuneração correspondente ao fato de o trabalhador colocar sua energia à disposição do empregador; se o patrão não utiliza essa energia porque não pode ou não quer fazê-lo, nem por isso está isento da obrigação de pagar o salário.” (RODRIGUEZ, 1982, p. 145) O jurista uruguaio não aborda, nesta obra, os princípios de proteção. Quanto a Natureza Jurídica aparece como contrapartida (RODRIGUEZ, 1982, p. 144).

Conceito de Salário, para Mario de la Cueva (DE LA CUEVA, 1978), “Es la retribución que debe pagar el patrono al trabajador por su trabajo; y se integra con los pagos hechos por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo” (DE LA CUEVA, 1978, p. 294). Seguindo a linha reduccionista dos demais autores latinoamericanos o que se pode dizer, quanto a Natureza Jurídica, é que o salário aparece como uma “retribución” (DE LA CUEVA, 1978). Quando se refere aos Princípios de Proteção, afirma: “El concepto del salario remunerador: el término apareció por primera vez en nuestro derecho en el Artículo 123, frac. XXVII, inciso “b”, que decreta la nulidad de la cláusula que “fije un salario que no sea remunerador, a juicio de las Juntas de Conciliación y Arbitraje”” (DE LA CUEVA, 1978, p. 300). Ainda adianta que,

El concepto de salario justo: más difícil sería, si cabe decirlo, la definición de salario justo, porque esa región pertenece al reino de los valores. Pero su imperatividad nace no solamente del art. Quinto de la Carta Magna, sino también del art. Segundo de la Ley, en la parte en que hace de la justicia social la finalidad suprema del derecho del trabajo. Un salario justo es el que satisface las exigencias de la vida auténticamente humana, las de orden material, moral, social e intelectual, el que posibilita al hombre vivir intensamente, educar a sus hijos y contribuir a la grandeza espiritual de su Pueblo y de la humanidad, y al progreso general de los hombres (DE LA CUEVA, 1978, p. 300 e 301).

5.2 A EXPERIÊNCIA EUROPEIA

5.2.1 Portugal

António Monteiro Fernandes (FERNANDES, 1998) já inicia o capítulo acerca do assunto com o título: “A Retribuição”. Para ele, o salário constitui a principal obrigação do contrato de trabalho e por esta razão, é uma contrapartida pelos serviços prestados. Neste sentido cita um brocardo germânico ”*keinArbeit, keinLohn* (sem trabalho não há salário)” (FERNANDES, 1998, p. 378).

Com exceção da referencia ao princípio do “salário igual”, (FERNANDES, 1998), não cuida do assunto em questão de forma explícita, mas sim de forma pulverizada. É o que se pode deduzir do seu livro Direito do Trabalho, no item “2. Concepções do salário. Sua relevância jurídica” (FERNANDES, 1998, p. 378). Nesta parte da obra o mesmo é encarado como retribuição e pode ser entendida sob o ponto de vista jurídico-formal – como contraprestação; em termos de vista de satisfação das necessidades, e salário como fator da política econômica.

5.2.2 Espanha

A legislação espanhola, art. 26. I do Estatuto dos Trabalhadores:

Se considerará salario la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo (art. 26.1 E.T.).

Juan Manuel Ramírez Martínez (MARTÍNEZ, 2011), parte da legislação espanhola e o define da seguinte maneira: “El art. 26.1 ET define el salario como ‘la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo.’” (MARTÍNEZ, 2011, p. 245). Natureza Jurídica encontra-se vinculada a sua natureza retributiva (MARTÍNEZ, 2011).

No que se refere aos Princípios de Proteção, o que se pode deduzir é que aquele juslaboralista os inclui dentre as diversas medidas protetoras que resultam do subsistema jurídico-trabalhista espanhol (MARTÍNEZ, 2011):

A) En primer lugar, se establece una garantía frente a los acreedores del trabajador, mediante la inembargabilidad del salario (...) Es una garantía que juega frente a los acreedores del trabajador. B) En segundo lugar, se establecen garantías frente a otros acreedores del empresario, de modo que ciertos salarios tienen preferencia, absoluta (sobre cualquier otro crédito) o singular (sobre algunos otros créditos). Y en tercer lugar, hay garantías frente a la insolvencia del empresario, mediante la intervención del Fondo de Garantía Salarial (MARTÍNEZ, 2011, p. 250 e 251).

Magdalena Llompart Bennàssar o conceitua da seguinte maneira:

La vigente definición de salario se sitúa en la última tendencia histórica al limitarse a la contraprestación por los servicios prestados e incluir el modelo de ofrecer una definición positiva y otra negativa. El art. 26 del TRET, en su apartado 1, contiene la noción de salario, configurado como la contraprestación económica por la realización de unos los servicios laborales por cuenta ajena (...) (BENNÀSSAR, Magdalena Llompart, 2007, p. 192).

Na mesma linha dos outros autores, a Natureza Jurídica apresenta-se vinculada à contraprestación (BENNÀSSAR, Magdalena Llompart, 2007). Quanto aos Princípios de Proteção ao Salário:

Principio de La suficiencia retributiva “la norma internacional insiste en la idea de que se debe garantizar a los trabajadores el derecho a una remuneración suficiente, o mínima, que asegure una existencia digna para ellos y sus respectivas familias.” (BENNÀSSAR, Magdalena Llompart, 2007, p. 137). Principio da Prohibición de discriminación “el término discriminación comprende <<cualquier distinción, exclusión, o preferencia basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional o origen social que tenga por efecto anular o alterar la igualdad de oportunidades o de trato en el empleo y la ocupación>>. Esta noción de discriminación resulta de aplicación a la remuneración, porque los conceptos de <<empleo>> y <<ocupación>> comprenden <<tanto el acceso a los medios de formación profesional y la admisión en el empleo y en las diversas ocupaciones como también las condiciones de trabajo>> (art. 1.3 Convenio OIT núm. 111) y una central es el salario” (BENNÀSSAR, Magdalena Llompart, 2007, p. 145 e 146).

O conceito de salário, em Manuel Carlos Palomeque López e Manuel Álvares de la Rosa, surge da seguinte maneira: “El salario es la contraprestación del empresario, funcionalmente dependiente de la otra prestación básica del trabajador, prestar servicios.” (LOPES e ROSA, 2010, p. 697). A sua Natureza Jurídica não é outra também senão o da “retribución” (LOPES e ROSA, 2010, p. 697). Este jurista espanhol não trata especificamente de princípios, mas da “proteção legal do salário” (LOPES e ROSA, 2010, p. 903) e os inclui no contexto da ordem pública. Por isso, impõe mora e direito de não prestação de serviços. Quando houver atraso de salário, mentem-no como crédito privilegiado e dentro de uma proteção contra a impenhorabilidade (903-908).

5.2.3 Itália

Renato Scognamiglio segue também uma versão dogmática. Segundo ele,

Il diritto Allá retribuzione rinviene nel vigente ordinamento giuridico la sua celebrazione nel disposto, più volte segnalato, dell'art. 36, 1 co. Cost. Alla sua stregua, la retribuzione spettante al lavoratore subordinato deve essere <<proporzionata alla quantità e qualità del suo lavoro e in ogni caso sufficiente ad assicurare a sé e Allá famiglia una esistenza libera e dignitosa>> (SCOGNAMIGLIO, 1997, p. 276 e 277)

Nel dettato del precetto costituzionale il requisito della sufficienza assolve ad un ruolo sussidiario o liminare: la determinazione di un ammontare mínimo del salario. Alla sua stregua anche la remunerazione delle attività lavorative meno qualificate, riguardo alle quali in pratica il problema soltanto può sorgere, deve offrire al lavoratore e ai componenti della famiglia la possibilità di una <<esistenza libera e dignitosa>> (SCOGNAMIGLIO, 1997, p. 280).

Esta é também a mesma linha de pensamento esboçada por Edoardo Ghera:

La determinazione dell'oggetto della prestazione del datore di lavoro non presenta particolari problemi: la retribuzione, infatti, è una típica obbligazione corrispettiva da ricomprendera tra le obbligazioni pecuniarie regolate dagli artt. 1277 e ss. C.c. (GHERA, 1997, p. 178).

In virtù del requisito della proporzionalità, la retribuzione deve essere determinata secondo un criterio oggettivo di equivalenza alla quantità e dalla qualità del lavoro (GHERA, 1997, p. 182).

5.2.4 França

Para François Duquesne (2003)

La notion de salaire ne reçoit en droit Du travail aucune définition précise (em droit de la sécurité sociale, v. art. 242 C. séc. soc.). Selon la jurisprudence, Le salaire constitue la contrepartie Du travail exécuté par le travailleur. Cette analyse se fonde sur le caractère synallagmatique de la relation de travail (DUQUESNE, 2003, p. 16).

Segundo Jean Pélissier, Gilles Auzero e Emmanuel Dockès (2013):

Le salaire apparaît d'abord, juridiquement, comme la contrepartie du travail accompli. L'obligation de le payer trouve sa source dans la convention synallagmatique qui unit les parties, dès lors que celle-ci mérite bien la qualification de contrat de travail. C'est le contrat qui détermine, en principe, le montant, la nature et les modalités de calcul du salaire (PELISSIER, AUZERO e DOCKES, 2013, p. 896).

5.3 A FONTES INTERNACIONAIS, AS EXPERIÊNCIAS DA ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL O TRABALHO, DA UNIÃO EUROPEIA E DO MERCOSUL

5.3.1 As Fontes Internacionais do Salário – Normativa Internacional

Consultando uma obra fundamental para a compreensão do Salário na doutrina da OIT e que foi escrita por Arnaldo Sussekind, é possível chegar-se as seguintes constatações:

Salário mínimo – Somente em 1926, com a Convenção n. 26, a OIT dispôs sobre o princípio consagrado no art. 427 do Tratado de Versailles, alusivo ao “pagamento aos trabalhadores de um salário que lhes assegure um nível conveniente de vida, tal como se entenda em seu tempo e em seu país.” Essa Convenção impõe aos países que a ratificaram a obrigação de ‘manter métodos que permitam a fixação de taxas mínimas dos salários dos trabalhadores empregados nas indústrias ou partes de indústria (especialmente nas indústrias a domicílio), nas quais não exista um regime eficaz para a fixação de salários, por meio de contratos coletivos ou outro sistema, e naquelas onde os salários sejam excepcionalmente baixos’ (SUSSEKIND, 1983, p. 267).

A Convenção n. 131 da OIT, de 1970, dispõe sobre a fixação de salários mínimos, notadamente no que concerne aos países em vias de desenvolvimento. Ela determina o estabelecimento de ‘um sistema de salários mínimos protegendo a todos os grupos de empregados onde as condições de emprego são tais que tornem apropriado assegurar esta proteção’ (Idem, p. 267).

Já para GUTIERREZ (2012):

Según el artículo 3 de la directiva 2008/94/CE, los créditos de los trabajadores asalariados resultantes de sus contratos de trabajo o de relaciones de trabajo son las remuneraciones impagadas correspondientes al período situado antes o después de una fecha determinada por los Estados miembros, o antes y después de la misma (...) Las remuneraciones constituyen el núcleo esencial de las prestaciones que han de ser cubiertas por la institución de garantía prevista en la directiva (GUTIÉRREZ, 2012, p. 474).

Ainda sobre a normatividade internacional, o estudo se refere à Declaração Universal de Direitos Humanos, de 10 de dezembro de 1948; ao Pacto Internacional de Direitos Econômicos e Sociais e Culturais, de 19 de dezembro de 1966 e à Carta Social Européia – assim como as Convenções da Organização Internacional do Trabalho, posto que constituem, nestes planos espaciais, a origem dos princípios que tratam sobre a determinação do salário. Estes princípios são: Princípio da Suficiência Econômica, da proibição da discriminação, direito a descansos pagos e as limitações do salário em espécie.

5.3.2 Ainda sobre as Convenções da Organização Internacional do Trabalho

No que diz respeito às normas estabelecidas pela OIT, com especial ênfase ao princípio da suficiência, destaca-se a Convenção 131, de 22 de junho de 1972, que dispõe sobre a fixação do salário mínimo.

Com relação à proibição de discriminação, as Convenções de número 100, de 29 de junho de 1951 – que retratam a igualdade de remuneração e a Convenção de número 111, de 25 de junho de 1958 – a discriminação no emprego. Sobre o direito a descansos pagos pelo empregador, tem-se a Convenção 132, de 24 de junho de 1970 – a qual se refere as férias pagas e, por fim, com relação à limitação ao salário em espécie, as Convenções da OIT número 95, de 1 de junho de 1949 – a proteção do salário; a de número 99, de 28 de junho de 1951 – os métodos para fixação do salário mínimo na agricultura e a de número 117, de 27 de junho de 1962 – que aborda a política salarial.

Desde o início do Direito do Trabalho, a história nos mostra a miséria por que passaram os trabalhadores, miséria esta que continua assolando o mundo do trabalho. No que diz respeito aos salários, a OIT se propõe a lutar não apenas contra a insuficiência dos valores dos salários “Lei de Bronze de Lassale”, mas também contra os descontos indevidos.

A convenção número 26 de 1928, estimula o estabelecimento dos salários mínimos na indústria e no comércio. Os Estados aderentes se comprometem a fixar valores mínimos salariais e ficam livres para escolher os métodos e a forma de sua aplicação. Esta Convenção foi ratificada por quase todos os Países Europeus e Americanos – excetuando-se o Brasil, os Estados Unidos, os Países Escandinavos e alguns poucos Asiáticos. A falta da ratificação se deve, na mais das vezes, por que os Países: “confian a las organizaciones profesionales la fijación de salarios mínimos, así como la posible atribución de competencias normativas dentro de algunos Estados federales a los Estados o Regiones autónomas que los forman” (AVILÉS, 2013, p. 133).

Como as normas estabelecidas pela Convenção 26 se mostraram insuficientes para solucionar a questão, a já referida Convenção 131, de 1970 voltou a abordar o tema, com ênfase especial aos Países em desenvolvimento. Ainda, considera-se a Convenção 95, de 1949, o diploma fundamental sobre salário, eis que apresenta uma síntese das garantias que se opõem aos abusos ocorridos ao longo do século XIX:

Art. 3 - 1. Os salários satisfeitos em espécie serão pagos exclusivamente em moeda de curso legal; o pagamento sob forma de ordem de pagamento, bônus, cupons, ou sob qualquer outra forma que se suponha representar a moeda de curso legal, será proibido.

2. A autoridade competente poderá permitir ou prescrever o pagamento do salário em cheque ou vale postal, quando esse modo de pagamento for de prática corrente ou necessária, em razão de circunstâncias especiais, quando uma convenção coletiva ou uma sentença arbitral o determinar, ou quando, apesar de tais disposições, o trabalhador interessado consentir.

Art. 4 — 1. A legislação nacional, as convenções coletivas ou as sentenças arbitrais podem permitir o pagamento parcial do salário em espécie nas indústrias ou nas profissões em que esta forma de pagamento seja de uso corrente ou conveniente em razão da indústria ou profissão em causa. O pagamento do salário, sob forma de bebidas alcoólicas ou de drogas nocivas, não será admitido em caso algum.

2. Nos casos em que o pagamento parcial do salário em espécie é autorizado, serão tomadas medidas apropriadas para que:

- a) as prestações em espécie sirvam para o uso pessoal do trabalhador e de sua família e lhes tragam benefício;
- b) o valor atribuído a essas prestações seja justo e razoável.

Art. 5 — O salário será pago diretamente ao trabalhador interessado, a menos que a legislação nacional, uma convenção coletiva ou uma sentença arbitral disponha diferentemente, ou que o trabalhador interessado aceite outro processo.

Art. 6 — Fica o empregador proibido de restringir a liberdade do trabalhador de dispor de seu salário da maneira que lhe convier.

Art. 7 — 1. Quando em uma empresa forem instaladas lojas para vender mercadorias aos trabalhadores ou serviços a ela ligados e destinados a fazer-lhes fornecimentos, nenhuma pressão será exercida sobre os trabalhadores interessados para que eles façam uso dessas lojas ou serviços.

2. Quando o acesso a outras lojas ou serviços não for possível, a autoridade competente tomará medidas apropriadas no sentido de obter que as mercadorias sejam fornecidas a preços justos e razoáveis, ou que as obras ou serviços estabelecidos pelo empregador não sejam explorados com fins lucrativos, mas sim no interesse dos trabalhadores.

Art. 8 — 1. Descontos em salários não serão autorizados, senão sob condições e limites prescritos pela legislação nacional ou fixados por convenção coletiva ou sentença arbitral (Convenção n. 95 da OIT).

Foi notável a sua contribuição para os 97 signatários, dos quais excetuam-se os países escandinavos, a Alemanha, os Estados Unidos e a Austrália. Contudo, ainda restava uma questão a ser resolvida: o pagamento dos salários devidos nos casos de insolvência do empregador. Desta feita, a Convenção 173, de 1992 oferece aos Estados ratificantes a possibilidade de escolher sobre o salário e outros créditos como créditos preferenciais.

5.3.3 A experiência da União Europeia ou da Comunidade Europeia

O projeto de constituição da União Europeia surgiu com a finalidade basicamente econômica – alcançar um mercado único. Pretendia-se obter maior desenvolvimento econômico sobre a base de criação de economia em escala europeia, sob a presunção de um maior progresso e bem estar social do conjunto dos cidadãos europeus. Esta é a razão pela qual as atuações da comunidade europeia, no território laboral, estão dirigidas para evitar situações de *dumping* social, ou situações outras que possam impedir o livre e equilibrado desenvolvimento mercantil.

Neste sentido, a versão consolidada do Tratado constitutivo da União Europeia, em seu art. 136, fixa, como objetivos da Comunidade e dos Estados Membros, entre outros, “a melhoria das condições de vida e de trabalho, com o objetivo de conseguir sua equiparação por via do progresso.” Assim, a Comunidade e os estados membros empreenderão ações que tomem por base a diversidade das práticas locais, em particular no âmbito das relações contratuais e, principalmente, nas questões de trabalho. Contudo, em seu artigo 5, dispõe que estas previsões não se aplicam, no que diz respeito à remuneração. Apesar de a Comunidade Europeia e os Estados Membros deterem competência em matéria de política salarial e condições de trabalho, a competência em relação à remuneração dos trabalhadores pertence a eles.

Art. 151 TCE: A União e os Estados-Membros, tendo presentes os direitos sociais fundamentais, tal como os enunciam a Carta Social Europeia, assinada em Turim, em 18 de Outubro de 1961 e a Carta Comunitária dos Direitos Sociais Fundamentais dos Trabalhadores, de 1989, terão por objectivos a promoção do emprego, a melhoria das condições de vida e de trabalho, de modo a permitir a sua harmonização, assegurando simultaneamente essa melhoria, uma protecção social adequada, o diálogo entre parceiros sociais, o desenvolvimento dos recursos humanos, tendo em vista um nível de emprego elevado e duradouro, e a luta contra as exclusões.

Para o efeito, a União e os Estados-Membros desenvolverão acções que tenham em conta a diversidade das práticas nacionais, em especial no domínio das relações contratuais, e a necessidade de manter a capacidade concorrencial da economia da União.

A União e os Estados-Membros consideram que esse desenvolvimento decorrerá não apenas do funcionamento do mercado interno, que favorecerá a harmonização dos sistemas sociais, mas igualmente dos processos previstos nos Tratados e da aproximação das disposições legislativas, regulamentares e administrativas.

Art. 153 TCE: 1. A fim de realizar os objectivos enunciados no artigo 151.º, a União apoiará e completará a acção dos Estados-Membros nos seguintes domínios:

- a) Melhoria, principalmente, do ambiente de trabalho, a fim de proteger a saúde e a segurança dos trabalhadores;
 - b) Condições de trabalho; (...)
5. O disposto no presente artigo não é aplicável às remunerações, ao direito sindical, ao direito de greve e ao direito de lock-out (Art. 151 TCE).

5.3.4 A Experiência do Mercosul

No que diz respeito à formação do Mercosul, as obras que tratam sobre a sua formação, dão conta de que não foi tarefa simples criar o subgrupo 11 – que se refere sobre as relações de trabalho. Houve muita pressão por parte dos trabalhadores dos Países signatários.

Desta forma, no subgrupo 11, existe 8 comissões temáticas:

1. Relações Individuais de Trabalho; 2. Relações Coletivas de Trabalho; 3. Emprego; 4. Formação Profissional; 5. Saúde e Segurança do Trabalho; 6. Seguridade Social; 7. Setores Específicos; 8. Princípios (ANDRADE, 1993, p. 39).

Dentro da comissão 1 – Relações de Trabalho, está situado o item 4, que trata sobre a política salarial.

5.4 A CONFIRMAÇÃO ANALÍTICA DO SALÁRIO COMO COMPRA E VENDA DA FORÇA DE TRABALHO

Ao resumir as premissas dessas teorias, pode chegar-se a seguinte conclusão: o salário torna-se uma contraprestação que objetiva garantir ao ser humano a sua sobrevivência, a sobrevivência dele e a de sua família, por meio de um crédito alimentar, a partir fundamentos jurídicos que assegurem a igualdade e a isonomia nos critérios e nas formas de pagamento dessa contraprestação e que, por fim, permitam que os trabalhadores possam viver com dignidade.⁹

⁹ Deve-se registrar, no entanto a posição defendida por Mario L. Deveali (DEVEALI, 1983), “El trabajo es una mercadería, un bien económico” e aquele expressado por Mário de la Cueva, em que “un salario justo es el que satisface las exigencias de la vida autenticamente humana, las de orden material, moral, social e intelectual, el que posibilita al hombre vivir intensamente, educar a sus hijos y contribuir a la grandeza espiritual de su Pueblo y de la humanidad, y al progreso general de los hombres.” (DE LA CUEVA, 1978, p. 300 e 301)

Daí, até hoje, não conseguir superar essa flagrante contradição: trabalho livre e, ao mesmo tempo, subordinado. Aliás, o que estava por trás desse pressuposto era a recepção pura e simples das teorias políticas, econômicas e sociais que sedimentaram o Estado Liberal e legitimaram um modelo de sociedade centrado no trabalho abstrato.

Mas, essa proposição não restaria completa sem que outro fundamento das relações de trabalho subordinadas, do trabalho assalariado, fosse colocado em questionamento. É que, segundo as diversas definições acerca das relações individuais de trabalho se resumem, inclusive, do ponto de vista normativo, como sendo aquelas em que, de um lado existe o empregador – que admite, assalaria e dirige a prestação de serviço; do outro, o empregado – que fica àquele diretamente subordinado. Logo, dirigir – subordinar – e assalariar são os elementos constitutivos desta relação contratual específica.

A autora deixar transparecer, de saída, que as teorias jurídicas sobre o salário, como já foi dito, gravitam em torno de uma falsa valorização ou dignificação do gênero humano, por meio de uma recompensa ou uma contraprestação – salário, em face de uma relação contratual dependente, subordinada.

Muito embora se admita que, em todos os períodos históricos, existiram formas de contratação e de contraprestação por serviços prestados, somente após a ruptura do sistema feudal e o aparecimento do sistema fabril é que se passa a experimentar e a se estabelecer as bases para a generalização do sistema salarial.

Afirma Rothschild – um pensador não marxista da Universidade de Glasgow, que é exatamente nesse período que “o trabalhador, livre, porém sem propriedades, é obrigado a oferecer a única coisa que possui, a força de trabalho, para manter-se e manter a sua família, enquanto o empregador, dono dos instrumentos de trabalho, pode obter a força de trabalho de que necessita, bastando induzir pessoas a trabalharem para ele, ou seja, oferecendo-lhes um salário”. (ROTHSCHILD, 1971, p. 3)

Seguindo os passos da teoria sobre o salário, desde os fisiocratas - de Adam Smith, passando por Ricardo, Malthus e Mill - e todos os que construíram a teoria econômica liberal, é possível demonstrar que não existe diferença entre elas e a teoria de Marx, no tocante ao enquadramento do salário. Daí, conclui: “o salário é, essencialmente, o preço pago por uma mercadoria peculiar, a força de trabalho”. (ROTHSCHILD, 1971, p. 3).

Assim, como o trabalho subordinado aparece como uma ruptura das formas anteriores de trabalho – trabalho escravo e servil – e, por consequência, como uma conquista da sociedade moderna, proposta que domina a doutrina jurídico-trabalhista há mais de cem anos, mas que vem sendo questionada nesse programa de pós-graduação, o mesmo vem acontecendo, neste mesmo programa, com as teorias sobre o salário, centradas numa falsa promoção da dignidade humana, mas que não passam de formas disfarçadas de recepcionar as teorias macroeconômicas liberais, para também legitimar o trabalho subordinado e assalariado como objeto do Direito do Trabalho.

Observando as diversas teorias econômicas sobre o salário é possível vislumbrar, de saída, como afirma Paulo Sandroni (1985), que salário corresponde a uma remuneração “em dinheiro recebida pelo trabalhador pela venda de sua força de trabalho” (Idem, p. 387). Assim, qualquer que seja a variável teórica – teoria da subsistência proposta por David Ricardo; a utilidade da contratação proposta pela teoria marginalista; a teoria dos altos salários que vigorou nos Estados Unidos entre 1918 e 1939, fruto da expansão da indústria automobilista; a teoria do salário mínimo, do salário real, todas elas remontam à chamada lei de bronze dos salários popularizada por Lassalle e que já vinham sendo defendidas por Turgot, Malthus e Ricardo. Ou seja, “consiste na concepção de que os salários tenderiam sempre a oscilar em torno do chamado ‘mínimo indispensável’ para o trabalhador e sua família poderem subsistir”. (SANDRONI, 1985, p. 389).

Do ponto de vista da compra e venda da força de trabalho as teorias liberais não diferem da teoria marxista. Segundo Bottomore (2001),

salários são a forma monetária pela qual os trabalhadores são pagos pela venda de sua FORÇA de trabalho, que, como outros preços das outras mercadorias, flutua em torno do VALOR, da mercadoria força de trabalho, conforme as situações específicas da demanda e oferta, neste caso da mercado de trabalho (BOTTOMORE, 2001, p. 331).

A partir do deslocamento do objeto deste ramo específico do conhecimento jurídico - o trabalho subordinado – e de seu pressuposto básico – o salário, como compra e venda da força de trabalho – o estudo passa a defender outro modelo de sociabilidade centrado também no trabalho livre que, por seu turno, passaria ainda a ser o novo objeto o Direito do Trabalho.

Para que o estudo não fique apenas no plano da abstração, encontra-se respaldado numa vasta bibliografia que sedimenta os fundamentos da Economia Social ou Solidária. Por seu intermédio é possível substituir a *subordinação* pela *autogestão* e pelas decisões

coletivas; o *salário*, pela participação efetiva e resultante dos frutos do trabalho de cada um. Trata-se de ampliar os cânones da proteção, a partir também de uma renda universal garantia a ser instituída por meio da taxaço dos fluxos financeiros internacionais e das grandes fortunas.

Trata-se, enfim, como afirmam Paul Singer e André Ricardo de Souza (SINGER e SOUZA, 2000, p. 21), de “uma opção contra os valores dominantes da competição individual e da primazia do capital sobre o trabalho”.

6 OS SENTIDOS DA SUBORDINAÇÃO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CLÁSSICA E NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA. A VERSÃO DA AUTORA DESTA ESTUDO

6.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

Quando a autora desta tese empreendeu, no mestrado, um esforço acadêmico dirigido à problematização e à refutação do trabalho subordinado como categoria fundante e única do Direito do Trabalho, entende agora haver acertado, ao conectar o trabalho subordinado à compra e venda da força de trabalho, por meio do salário, como narrativa complementar ou integrativa uma concepção analítica que contradiz a concepção tradicional que se constitui como essência do Direito do Trabalho Tradicional.

Uma emblemática síntese desta concepção tradicional pode ser encontrada numa das obras mais importantes da literatura brasileira - NASCIMENTO, Amauri Mascaro. Teoria Jurídica do Salário. São Paulo: LTr, 1987.

Segundo Amauri Mascaro, o salário é um tema central do Direito do Trabalho. Estabelece, no Capítulo VI daquela obra, as “transformações no conceito de salário como contraprestação do Trabalho” (NASCIMENTO, 1987, p. 103-127). Na oportunidade aponta, como última proposição conhecida, a *Teoria do Salário Social*. Ainda insegura e ambígua, transita entre um valor contraprestativo e os valores que decorrem da seguridade social ou de qualquer fonte, mas que se destine a remunerar indiretamente o empregado – quer em função de doença, do temporário desemprego ou até mesmo nas hipóteses definitivas, como nas aposentadorias -, mas “as quantias que cobrem essas despesas provêm do salário anteriormente ganho” (NASCIMENTO, 1987, p. 123).

Afastando esta perspectiva de *salário social de encargos sociais*, mas que se distancia das *teorias individualistas do salário* entende que

A concepção do salário social, em sentido amplo, é a de prestação devida ao empregado que está impedido de trabalhar ou facultado a não fazê-lo transitoriamente, em sentido estrito, tradicional, civilista é o pagamento pelo trabalho prestado ou pela disponibilidade do trabalhador (NASCIMENTO, 1987, p. 125).

Verificado todo este itinerário e para fechar esta segundo parte do estudo, a sua autora pretende demonstrar como esta diretriz estabelece a sua compreensão sobre o trabalho contraditoriamente livre/subordinado enquanto objeto deste ramo do saber jurídico, para

deixar transparecer o vínculo entre esta subordinação à compra e venda da força de trabalho, que se traduz nas diversas formas de remuneração e de salário. Logo, a narrativa que se desenvolverá neste capítulo corresponde a uma síntese que foi objeto de sua dissertação de mestrado e que se transformou no livro já mencionado (2014).

6.2 O TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO. ENTRE OS SENTIDOS DA LIBERDADE E A IDEOLOGIA DA EXPLORAÇÃO

Para a teoria jurídica trabalhista clássica, é no contrato individual de trabalho – no trabalho subordinado - onde se encontra uma das condições de sociabilidade da vida humana. Desta forma, a doutrina tradicional tem no trabalho subordinado - vendido, comprado e separado da vida - o centro de suas teorizações e da legitimação dos seus institutos. Ao consultar os manuais isso é algo que fica, desde o princípio, bem claro.

Maurício Godinho Delgado apresenta, em sua obra, o conceito de Direito do Trabalho da seguinte maneira:

O Direito do Trabalho é ramo jurídico especializado, que regula certo tipo de relação laborativa na sociedade contemporânea. Seu estudo deve iniciar-se pela apresentação de suas características essenciais, permitindo ao analista uma imediata visualização de seus contornos próprios mais destacados (DELGADO, 2006, p.49).

De forma semelhante é o pensamento de Juan M. Ramirez Martinez, Jesús Garcia Ortega e Tomás Sala Franco, quando “O Direito do Trabalho se ocupa, em concreto, do trabalho que reúne as características de ser subordinado e por conta alheia, além de voluntário e retribuído” (MARTINEZ, 2008, p. 20).

Esta premissa teórica fortaleceu-se de maneira tão hegemônica que ainda hoje é possível identificar afirmativas enaltecendo o trabalho subordinado como a essência e a própria razão de ser do Direito do Trabalho, apesar de haver, há muitos anos, uma corrente ainda minoritária do pensamento jurídico trabalhista que defende a ampliação do âmbito protetivo e, por consequência, do próprio Direito do Trabalho.

Apesar deste pesamento tradicional, desde a década de 80, Romita¹⁰ já identificava o ressurgimento de novas formas de trabalho inexoravelmente trazidas pelas mudanças no seio social. Mas, continua esta versão clássica. Ela aparece sustentada por um dos mais talentosos juslaboralistas brasileiros que é, sem dúvida, o professor mineiro Maurício Godinho Delgado. Embora respeitosa e discorde deste posicionamento, indaga:

Qual a categoria central do Direito do Trabalho, a categoria sem a qual esse ramo jurídico não existiria? Obviamente, está se falando do trabalho subordinado, mais propriamente da relação empregatícia. O núcleo fundamental do Direito do Trabalho situa-se, sem dúvida, na relação empregatícia de trabalho, constituindo-se em torno dessa relação jurídica específica o universo de instituições, princípios e regras características a esse específico ramo jurídico (DELGADO, 2006, p. 84).

É evidente a contradição que reside na essência dessa modalidade de relação de trabalho – subordinado – e está exatamente em estabelecer um paralelo entre trabalho/escravo e trabalho/servil e, entre estes e outra modalidade que passa a se chamar de trabalho livre/subordinado, entendendo-se como tal aquela surgida na idade moderna, industrial, capitalista. Contudo a doutrina dominante, não vai além e não consegue superar tal contradição. Ou, como o diria aludido autor:

O trabalho empregatício (enquanto livre, mas subordinado) constitui, hoje, a relação jurídica mais importante e freqüente entre todas as relações de trabalho que se têm formado na sociedade capitalista. Essa generalidade socioeconômica do trabalho empregatício é, entretanto, como visto, um fenômeno sumamente recente: nos períodos anteriores ao século XIX predominava o trabalho não-livre, sob a forma servil ou, anteriormente, escrava. Naquele antigo e medieval quadro de predomínio da utilização escrava ou servil do trabalho, restava um exíguo espaço socioeconômico para a contratação de prestação de trabalho livre; em tal contexto, as normas e conceitos jurídicos referentes a tais infrequentes modalidades de utilização do trabalho livre eram, também, compativelmente escassas (DELGADO, 2006, p. 288).

Assim, para a doutrina clássica, o trabalho vendido e comprado é, ao mesmo tempo e sob a mesma circunstância, livre e subordinado. Todavia essas duas posições não podem se completar ou se fundir, por serem absolutamente excludentes.

¹⁰Arion Saião Romita, já prognosticava, no começo da década de 80 do século passado: “hoje em dia ganha vulto, novamente, a idéia segundo a qual o Direito do Trabalho deve expandir-se para abranger outras formas de relações de trabalho, que não sejam apenas as de trabalho subordinado. As fronteiras do próprio Direito do Trabalho se dilatam. Há realmente uma tendência, que é compreensível, no sentido de ampliar o campo de atuação de normas protecionistas, especialmente quando enfaixam medidas tendentes à melhoria da condição social dos trabalhadores, de resto, recomendação da própria Constituição Federal, art. 165”. ROMITA, Arion Saião. Contrato Individual de Trabalho: formação e nota característica. In: GONÇALVES, Nair Lemos; ROMITA, Arion Saião (orgs). **Curso de Direito do Trabalho**. Homenagem a Evaristo de Moraes Filho. São Paulo: LTr, 1983. p.235.

Esta mesma doutrina, ao estabelecer essa diferença – trabalho escravo/servil e trabalho livre/subordinado - tratou de esconder o trabalho livre que existia antes dos modos de produção capitalista. É que esse modelo de sociedade precisava também comprar o trabalho executado livremente e submetê-lo aos ditames rígidos das fábricas. Assim, fora ele – o trabalho livre/subordinado – recepcionado pelo Direito do Trabalho como seu próprio objeto.¹¹

O questionamento sobre a ausência de liberdade nesse tipo de trabalho já vinha sendo realçado desde a primeira metade do século XIX e revelado como uma forma mais sofisticada de exploração. Os socialistas utópicos foram os primeiros a descrever as barbáries dessa maneira de exploração. Foi, em seguida, denunciada, pela doutrina anarquista e o socialismo científico.

Mas, o que vinha a ser o trabalho livre, no contexto de uma concepção filosófica que se contrapunha à filosofia liberal?

Para Marx (MARX e ENGELS, 1953), o escravo não poderia vender o trabalho ao seu possuidor, assim como o boi não vende o produto do seu trabalho ao camponês, já que ele mesmo era uma mercadoria que pode passar de um proprietário a outro. Já o servo vende apenas parte de sua força de trabalho. Não recebe ele salário do proprietário da terra, mas é o proprietário da terra que recebe dele o tributo.

Sobre o “trabalho livre”, afirma Marx:

O servo pertence à terra e entrega aos proprietários frutos da terra. O **operário livre**, pelo contrário, vende a si mesmo, pedaço a pedaço. Vende, ao correr do martelo, 8,10,12,15 horas de sua vida, dia a dia, aos que oferecem mais, aos possuidores de matérias-primas, dos instrumentos de trabalho e dos meios de subsistência, isto é, aos capitalistas. O operário não pertence nem a um proprietário nem a terra, mas 8, 10, 12, 15 horas de vida diária pertencentes a quem as compra. O operário abandona o capitalista ao qual se aluga, tão logo o queira, e o capitalista o despede quando lhe apraz, desde que dele não extrai mais nenhum lucro ou não obtenha o lucro almejado. Mas o operário, cujo único recurso é a venda da sua força de trabalho não pode abandonar **toda a classe dos compradores, isto é, a classe capitalista**, sem renunciar á vida. Não pertence a tal ou patrão, mas à classe capitalista, e cabe-lhe

¹¹Segundo o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade, “a filosofia utilitarista e o racionalismo instrumental a serviço da produção capitalista consolidaram a evangelização do trabalho abstrato. Instituíram, pois, a supremacia desse trabalho em contraposição ao trabalho livre. Aquele, aparecendo como sinônimo de honradez; este, enquadrado como preguiça e passível de punição. Passou, no começo, a chamar de ‘livre’ o trabalho abstrato, a partir da comparação entre trabalho escravo e o arrendamento; ou, entre as relações de trabalho subordinado e as relações escravocatas e servis”.

encontrar quem lhe queira, isto é, tem de achar um comprador nessa classe burguesa (MARX e ENGELS, 1953, p. 63 - 64).

Não é o objetivo deste capítulo, assumir posições diante dos confrontos ideológicos desencadeados a partir da primeira metade do século XIX. O que autora da presente tese pretende deixar evidenciado, como criticável na doutrina trabalhista clássica, é exatamente a defesa e a difusão de um discurso que aparece como uniforme e consensual, em que o trabalho livre/subordinado se revela com uma grande conquista frente ao trabalho escravo/servil. Pretende ainda afirmar que, por trás dessa aparente neutralidade, os juslaboralistas assumem deliberadamente uma de suas correntes do pensamento liberal de ontem e de hoje.¹²

Os estudiosos da década de 60 do século passado apontam para a mesma direção, isto é, adotam a postura crítica.¹³ É importante reafirmar que este perfil não é patrimônio exclusivo da versão marxiana sobre o trabalho¹⁴. Mesmo no contexto do Direito do Trabalho, vários juristas vêm questionando essa linha de pesquisa que se vincula àquele marco teórico,¹⁵ de tal forma que a obsolescência do trabalho subordinado, enquanto objeto do Direito do Trabalho, é irrefutável. Faz-se aqui esta afirmação centrada numa visão

¹²Na obra *A Subordinação no Direito do Trabalho*, a autora desta tese já havia feito tal afirmação, quando tratou, no capítulo 2, sobre os dilemas contemporâneos sobre a configuração do contrato de trabalho. Conferir em: D'ANGELO, Isabele Bandeira de Moraes. *A Subordinação no Direito do Trabalho – Para Ampliar os Cânones da Proteção a Partir da Economia Social e Solidária*. São Paulo: Ltr, 2014, p. 37.

¹³Richard Barbrook, citando Michel Foucault e a propósito do panóptico – uma prisão que existia no final do século XVIII, construída para manter prisioneiros sob constante vigilância -, afirma que, em sua obra *Vigiar e Punir*, essa prisão aparece como pioneira “no modelo disciplinar que mais tarde foi usado para controlar os trabalhadores das fábricas e escritórios do fordismo. Ver: BARBROOK, Richard. *Futuros Imaginários*. São Paulo: Peirópolis, 2009. p.104.

¹⁴As décadas de sessenta e setenta do século passado tornam-se um marco fundamental nas pesquisas acadêmicas, sobretudo, para desvendar o despotismo das fábricas. Aí surgem, na década de 60, uma obra depois traduzida para o português, com o título: FRIEDMANN, Georges. *O Trabalho em Migalhas*. São Paulo: Editora Perspectiva, 1972. Na década seguinte e também traduzida para o português: GORZ, André. *Crítica da Divisão do Trabalho*. São Paulo: Martins Fontes, 1996. Partindo do conceito de solidariedade orgânica desenvolvida por Durkheim admite que “todas as formas de divisão social do trabalho que não engendre a solidariedade serão consideradas patológicas” (p. 114). Para André Gorz, “o despotismo de fábrica é tão velho quanto o próprio capitalismo industrial. As técnicas de produção e a organização do trabalho que elas impõem sempre tiveram um duplo objetivo: tornar o trabalho o mais produtivo possível para o capitalista e, com essa finalidade, impor ao operário o rendimento máximo através da combinação dos meios de produção e das exigências objetivas de sua execução” (*ibidem*, p. 81).

¹⁵O professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade, abre uma secção, no capítulo 6, intitulado “O Sinal de Alarme e a Nova Doutrina” para expressar a reação dos juristas contra a teoria e a doutrina tradicionais. Ver: ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de Andrade. *Princípios de Direito do Trabalho: Fundamentos teórico-filosóficos*. São Paulo: LTr, 2008. p. 128-131.

epistemológica contemporânea e baseada em duas evidências: as evidências empíricas e as evidências analíticas.

Assim é possível respaldar outros fundamentos teóricos, no sentido de privilegiar uma concepção ontológica do trabalho humano dissociado do trabalho sofrimento que e servirá também para desqualificar o pseudo-discurso centrado na idéia de um trabalho livre e ao mesmo tempo subordinado, bem como para desvendar o aparente equilíbrio entre as partes contratantes – empregado e empregador –, por meio de uma nova compreensão acerca do poder disciplinar e da subordinação jurídica.

A partir dessa pauta hermenêutica, a autora desta tese foi capaz de apresentar, na oportunidade de defender a sua dissertação que, como já foi dito, transformou-se em livro, alternativas de trabalho e rendas dissociados da tradição trabalhista recepcionada pelo Direito do Trabalho clássico.

6.3 UMA ANÁLISE EPISTEMOLÓGICA SOBRE O OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO

As evidências empíricas que serão adiante descritas serão capazes, pode-se constatar que as definições do Direito do Trabalho – ressalvados os diferentes estilos e formas de composição das mesmas – têm, em sua grande maioria, o mesmo formato. Esse ramo do conhecimento jurídico aparece como um conjunto de normas e princípios destinados à proteção do trabalho dependente, subordinado ou por conta alheia. Assim, o objeto do direito do trabalho, para a doutrina clássica, continua sendo essa modalidade de trabalho. Do ponto de vista da teoria do conhecimento, é preciso reconhecer, inicialmente, que ele é *a priori* ou pressuposto do Direito do Trabalho, já que toda ciência se apropria do seu objeto. Como já ficou evidenciado, o seu objeto é, para essa doutrina clássica, o trabalho subordinado. Problematizar e refutar esse objeto passou a ser a preocupação inicial daquele estudo e aqui também se torna importante fazê-lo, por meio de duas evidências: uma, de natureza empírica; outra, de natureza analítica ¹⁶.

¹⁶Essa reviravolta epistemológica vem sendo desencadeada, sobretudo, no Programa de Pós-graduação da Faculdade de Direito do Recife. Dentre as obras selecionadas se pode destacar: ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de. *Direito do Trabalho e Pós-modernidade*: Fundamentos para uma Teoria Geral e Princípios de Direito do Trabalho. Fundamentos teórico-filosóficos. São Paulo: LTr, 2008. Sob a orientação do aludido professor e

Sem penetrar ainda no aspecto ontológico do problema, poder-se-ia justificar essa modalidade de trabalho como o centro das teorizações desse ramo do direito, na medida em que a maioria da população economicamente ativa encontrava-se prestando serviços de natureza subordinada. Por isso, o Estado do Bem-estar constituiu um modelo de sociedade pautado no tempo previsível e de larga duração. As estatísticas sinalizavam certa harmonia na dinâmica societária, a partir daquilo que os economistas costumavam chamar de Pleno Emprego. Estado do Bem-Estar Social e Pleno Emprego passaram a ditar, sobretudo a partir da Segunda Guerra Mundial, as relações políticas, econômicas e sociais do mundo moderno e que já vinham sendo forjadas nas primeiras décadas do Século XX, com a chamada Era Fordista.

O Direito do Trabalho fortaleceu-se e se impôs como ramo fundamental do conhecimento jurídico a partir de produção de normas jurídicas que respeitavam o seu princípio nuclear – o princípio da proteção – e de outros dele derivados, em que prevalecia o emprego de larga duração e um sistema de previdência e de seguridade social mantidos por meio das contribuições dos sujeitos dessa mesma relação jurídica – empregado e empregador.

Nesse contexto, a Organização Internacional do Trabalho assumiu um relevante papel na construção de regras universalmente aceitas pelos sistemas jurídicos dos países membros dessa instituição, através das inúmeras Convenções e na produção de uma vasta literatura que legou ao mundo acadêmico uma notável contribuição ao desenvolvimento dos sistemas jurídicos voltados para a proteção do trabalho subordinado.

Acontece que a ciência não é estática, mas dinâmica e um enunciado científico se mantém e se fortalece quando é sempre confirmado. Mas, sendo ele refutado, desaparece. Por isso, não vive ou sobrevive a partir de dogmas. Em termos de teoria crítica, não há também neutralidade na conduta do cientista e nem na elaboração de um conteúdo de caráter científico, conforme se verá mais adiante, quando forem apresentados os argumentos que

outros que compõem o corpo docente daquela programa, várias dissertações e teses foram aprovadas e que seguem essa mesma linha de pesquisas, tais como: BERNARDES, Maria Clara. **Livre Circulação dos Trabalhadores no Âmbito da União Europeia e do Mercosul**. Recife: Editora da UFPE, 2015. LIRA, Fenanda Berreto. *A Greve e os Novos Movimentos Sociais*. São Paulo: LTr, 2009; ESTEVES, Juliana Teixeira. **O direito da seguridade social e da previdência social – a renda universal garantida, a taxação dos fluxos financeiros internacionais e a nova proteção social**. Recife: Editora UFPE, 2015; SOARES FILHO, José. *Sociedade Pós-industrial: Os impactos da globalização na sociedade, no trabalho, na economia e no Estado*. Curitiba: Juruá, 2007.

problematizam e refutam essa modalidade de trabalho como objeto desse campo do conhecimento jurídico.

6.4 AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS PARA REFUTAÇÃO DO TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO

Uma das variáveis para confirmação/refutação de uma teoria é a evidência empírica. No caso em apreço, para saber se o Pleno Emprego e a centralidade do trabalho subordinado continuam sendo o fundamento da sociabilidade e o pressuposto da teoria jurídico-trabalhista.

A década de 90 do século passado é emblemática, no sentido de inverter os dados estatísticos sobre o trabalho de larga duração. A inserção maciça das novas tecnologias começa a provocar uma verdadeira metamorfose do mundo do trabalho. As novas teorias organizacionais apresentam formas mais sofisticadas para a administração e a gestão empresariais consubstanciadas naquilo que os economistas e administradores de empresas passaram a chamar de reestruturação produtiva.

Afirma Ricardo Antunes (2006) que, no período de 1982 a 1988, deu-se, na França, uma redução de 501.000 empregos por tempo completo, e houve um aumento de 111.000 de empregos em tempo parcial; já na França, Alemanha, Estados Unidos e Inglaterra aproximadamente 35% a 50% da população ativa encontravam-se desempregada ou desenvolvendo trabalhos precários, parciais.

A propósito, o diagnóstico apresentado pelo Prof. Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (1995, p. 26), em 1995, fazendo referência ao quadro do desemprego dos países da OCDE, constituídos pela Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Islândia Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Suécia, Espanha, Suíça, Turquia, Reino Unido, Estados Unidos, Japão, Finlândia, Austrália e Nova Zelândia, pesquisados em 1994, apresentava os seguintes números.

Tabela 2.1: Número de Desempregados (em milhões)

	81/90	91	92	93	94
ALEMANHA	2,1	2,6	3,0	3,9	4,4
Estados Unidos	8,2	8,4	9,4	8,9	8,4

JAPÃO		1,5	1,4	1,4	1,7	1,8
Outras potências Europeias		7,4	7,4	7,9	8,3	8,6
Países mais ricos do mundo		20,3	21,2	23,3	24,4	24,7
Pequenos países da Europa		7,1	7,2	8,1	9,6	10,0
TOTAL OCDE	DA	28,1	29,4	32,5	35,1	35,7

Fonte: ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de Andrade. *Direito do trabalho*: Ensaio filosóficos, vol. 2. São Paulo: LTr, 1995.

Tabela 2.2: Taxa de Desemprego (% população ativa)

		81/90	91	92	93	94
ALEMANHA		7,1	6,7	7,7	10,1	11,3
Estados Unidos		7,1	6,7	7,4	7,0	6,5
JAPÃO		2,5	2,1	2,2	2,5	2,6
Outras potências Europeias		9,8	9,5	10,3	10,9	11,1
Pequenos países da Europa		10,0	9,6	12,6	12,5	12,9
TOTAL OCDE	DA	7,5	7,2	7,9	8,5	8,6

Fonte: ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de Andrade. *Direito do trabalho*: Ensaio filosóficos, vol. 2. São Paulo: LTr, 1995.

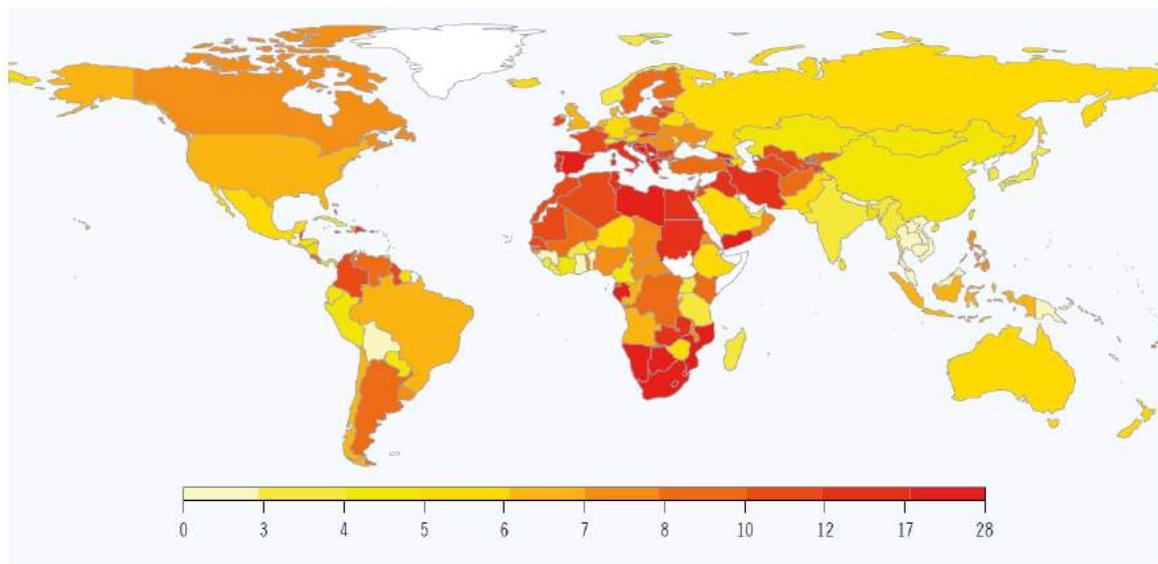
De acordo com recente pesquisa realizada pela OIT – Organização Internacional do Trabalho, chamada *World Employment and Social Outlook - Trends 2015*, a economia mundial continua a se expandir a taxas bem menores que antes da crise global e não tem sido capaz de fechar os hiatos sociais e no emprego que surgiram a partir daí. Segundo o estudo, o crescimento continua frágil devido, entre outros fatores, à falta de demanda agregada, crescimento da desigualdade, queda do crescimento da força de trabalho e estagnação na zona do Euro.

Estimativas dão conta de que, se fosse seguida a tendência pré-crise, seriam 61 milhões de empregos a mais em 2014. O emprego global cresceu a uma média de 1,7% ao ano entre 1991 e 2007, mas somente 1,2% de 2007 a 2014 e, em 2014, a taxa de desemprego

global atingiu 5,9%, tendo caído significativamente nos Estados Unidos, Reino Unido e em menor escala em outros países da União Europeia (a previsão é de alguma melhora nessa região). Na América Latina e Caribe, diversos países têm sofrido aumento do desemprego, contrastando com as taxas altas de criação de emprego anteriores. Seguindo a tendência atual, o desemprego global continuará a crescer com a expansão da força de trabalho.

Essa escassez de empregos também se reflete em participações mais baixas no mercado de trabalho da população em idade ativa: a participação da força de trabalho hoje ainda é 0,7% mais baixa que em 2007. As tendências de longo prazo mostram uma redução ainda maior até 2030.

O crescimento global dos salários também não recuperou seus níveis pré-crise, tendo inclusive declinado em países como a Grécia, Espanha e Reino Unido. A combinação de baixo crescimento do emprego e dos salários contribuiu ainda para diminuir a participação dos salários em muitos países e para aumentar a desigualdade. Assim, em nível mundial, as perspectivas para o emprego para 2015 e anos vindouros, segundo o relatório, não são promissoras. A economia mundial continua a se expandir a taxas bem menores que antes da crise global e não tem sido capaz de fechar os hiatos sociais e no emprego que surgiram a partir daí, segundo relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Sobre o assunto, segue abaixo o mapa das estimativas e projeções de desemprego no mundo elaborado por pesquisa realizada pela Organização Internacional do Trabalho – OIT, contante do (ANEXO 1) do texto.



Note: Panel A presents global estimates and projections for unemployment for 2014–19. Global unemployment estimates are based on a sample of 178 countries. Panel B shows estimated unemployment rates (in per cent of the labour force) for individual countries for 2014 (no estimates available for countries shaded in white). Darker colours indicate higher unemployment rates.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

Fonte: *ILO. Trends Econometric Models*, 2014.

6.5 O SISTEMA TRIBUTÁRIO E A DESIGUALDADE DE RENDA NO PAÍS. O DESMONTE DAS RELAÇÕES DE TRABALHO. A ADMINISTRAÇÃO FLEXÍVEL E A REENGENHARIA

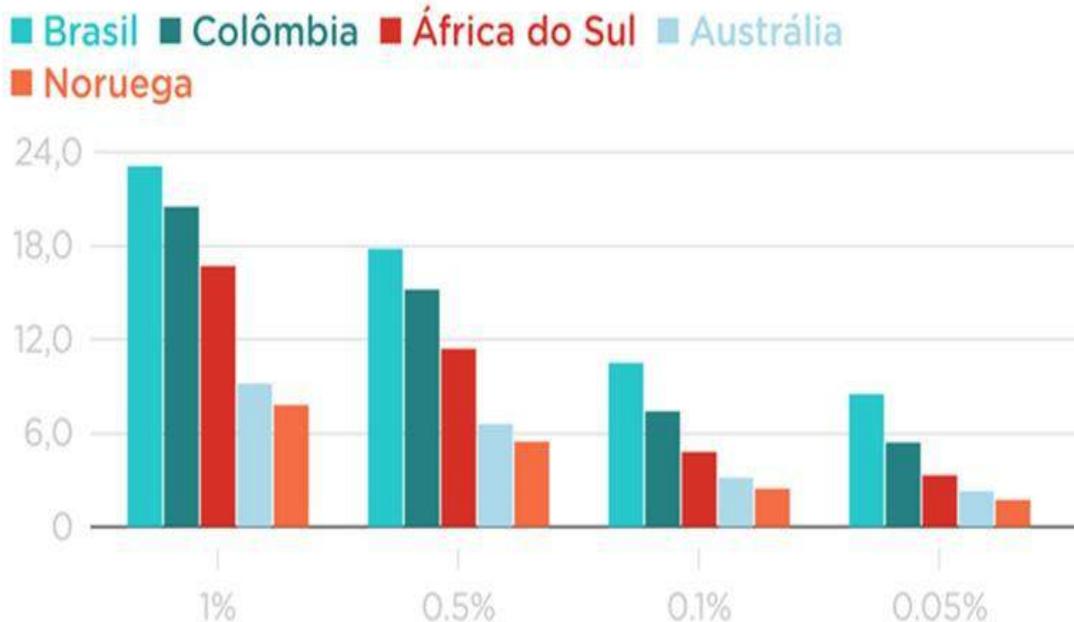
No que se refere à experiência brasileira, é possível registrar que “o seu sistema tributário beneficia os mais ricos – e isso ajuda a perpetuar a desigualdade no país.” A afirmação é do economista Rodrigo Octávio Orair, coautor de um estudo do Centro Internacional de Políticas para o Crescimento Inclusivo (IPC-IG) da Organização das Nações Unidas (ONU), publicado em fevereiro de 2016.

Com base em dados da declaração de imposto de renda disponibilizados pela Receita Federal a partir de 2015, o estudo “Tributação e distribuição da renda no Brasil” chegou a um nível de detalhamento sem precedentes sobre a desigualdade no país. De acordo com o estudo, 10% da população concentram 52% da renda. Um por cento responde por 23,5%. E 0,05%, por 8,5% de toda a renda. Esses últimos são apenas 71 mil pessoas, uma população equivalente à do bairro de Moema, em São Paulo. Cada um recebeu, em média, uma renda de R\$ 4,1 milhões em 2013.

O gráfico abaixo compara a concentração de renda do Brasil, em relação a alguns outros países com dados disponíveis. Cada cor de barra representa um país, e cada barra, o percentual de renda concentrado. Sob cada grupo de barras está indicado um percentual da população, do 1% ao 0,05% mais rico. Em todos os casos, a concentração brasileira é consideravelmente maior:

Grafico 2: Quanto os mais ricos concentram de renda (em %)

Quanto os mais ricos concentram da renda (em %)



Fonte: Estudo "Tributação e distribuição da renda no Brasil"

NEXO

No tocante a Regressividade dos Impostos, o estudo defende que um dos principais motivos pelos quais a renda é concentrada é a baixa progressividade dos impostos no país. Os autores calculam que a alíquota efetiva média paga pelos 0,05% mais ricos chega a apenas 7%, enquanto a média nos estratos intermediários dos declarantes do imposto de renda chega a 12%.

Uma estrutura tributária é dita progressiva quando aqueles que recebem mais renda arcam com mais impostos. Quanto mais progressivo o sistema tributário, maior, relativamente, a cobrança sobre os mais ricos. Quanto mais regressivo, maior a carga sobre os mais pobres.

Segundo o estudo, as principais limitações à progressividade dos impostos no Brasil estão ligadas à forma como são tributadas as rendas do capital. Enquanto a taxaço das rendas do trabalho ocorre de forma progressiva, de acordo com tabela de alíquotas crescentes para faixas de renda mais altas, algumas mudanças introduzidas em 1995 reduziram o nível de tributos sobre as rendas do capital.

Os dividendos distribuídos a acionistas de empresas, que antes eram tributados em 15% na pessoa física, passaram a não ser taxados. Ou seja, quando alguém recebe sua parcela de lucro como acionista de uma empresa no Brasil, não precisa pagar impostos sobre o valor.

Isso não quer dizer que o lucro fique sem nenhuma tributação. Trinta e quatro por cento de impostos são cobrados sobre o lucro das empresas no Brasil, o que reduz a renda dos acionistas. A mudança apenas concentra a cobrança no momento em que o lucro ainda está com a companhia, antes de o dinheiro ser transferido para o acionista.

Dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento (OCDE), apenas a Estônia tem dividendos totalmente isentos de imposto de renda. A organização reúne 34 países que adotam a democracia representativa e o livre mercado e que, em geral, tem elevado poder aquisitivo.

Os juros sobre capital próprio (JSCP) são uma forma alternativa de a empresa distribuir lucro a seus acionistas. Em vez de ratear os ganhos por meio de dividendos, a empresa distribui JSCP aos acionistas e contabiliza esse valor como se fosse um gasto. Nesse caso, a tributação fica a cargo do acionista (pessoa física), que paga sobre os JSCP recebidos um imposto de 15%. E o lucro contabilizado pela empresa fica menor, o que reduz o imposto a ser pago por ela antes da distribuição de dividendos.

A cobrança de impostos sobre os lucros pode, portanto, recair sobre a empresa ou sobre o acionista pessoa física. A introdução dessas duas alterações, em 1995, reduziu a tributação total sobre o lucro distribuído aos acionistas. Em simulação feita no estudo, os impostos totais efetivamente cobrados sobre o lucro caem de 43,9% para 28,1% após as mudanças (os autores assumem que 30% do lucro é repassado aos acionistas via JSCP).

Além disso, os autores argumentam que esta é a situação que prevalece entre as grandes empresas. Nas empresas de médio e pequeno portes, os níveis de tributação do lucro são ainda mais baixos, chegando a, no máximo, 10,88% do faturamento.

Mesmo quando a empresa não distribui JSCP, o máximo de impostos totais cobrados sobre lucros, somando a parcela das empresas e dos acionistas, é de 34% no Brasil hoje. Valor que fica abaixo daquele aplicado em muitos outros países.

Quanto os países da OCDE cobram em impostos sobre o lucro?

França – 64,4%

Finlândia – 64%

Estados Unidos – 57,6%

Irlanda – 57,1%

Dinamarca – 55,2%

Brasil – 34%*

Grécia – 33,4%

Nova Zelândia – 33%

Hungria – 32%

República Tcheca – 31,2%

Eslováquia – 22%

Estônia – 20%

*O Brasil não integra a OCDE. A alíquota de 34% levada em consideração se refere a casos em que não há nenhum desconto de impostos.

Logo, trata-se de isenção que contribui para concentrar renda e nos seguintes termos:

A menor taxaço das rendas do capital beneficia aqueles que são donos de ações. Lucros e dividendos foram, em 2013, distribuídos a 2,1 milhões de pessoas, apenas 7,9% dos declarantes, com maior presença de pessoas do topo da pirâmide de renda. Entre os declarantes com rendimentos superiores a R\$ 1,3 milhão por ano, 72% recebem lucros e dividendos. A redução dos impostos sobre a renda do capital (na forma de dividendos e JSCP), que é menos tributada do que o salário de muitos dos que ocupam as parcelas menos favorecidas, gera regressividade na estrutura tributária. Dois terços dos rendimentos dos 0,05% mais ricos do país são isentos de qualquer incidência tributária, segundo o estudo, proporção superior a qualquer outra faixa de renda.

O trabalho também ressalta que a distribuição de lucros e dividendos para acionistas aumentou entre 2007 e 2013 em um ritmo 41% superior ao do PIB. Em 2007, R\$ 149 bilhões foram distribuídos como lucros e dividendos. Já, em 2013, foram R\$ 287 bilhões.

Em entrevista à BBC, o argentino Facundo Alvaredo, que integra a equipe do economista francês Thomas Piketty (2014), autor do livro *O Capital no Século XXI*, que pesquisa desigualdade mundialmente, afirmou: “É importante ressaltar que algum grau de

desigualdade é importante para gerar incentivos (econômicos). O ponto aqui é que os incentivos não parecem exigir níveis tão altos de desigualdade como os observados em muitos países em desenvolvimento, incluindo o Brasil”.

As pessoas mais ricas do país, que ganham mensalmente mais de 160 salários mínimos, pagam muito pouco imposto de renda. Os dados divulgados no mês passado pela Receita Federal, em sua página da internet, mostram que esse grupo de cidadãos paga ao leão apenas 6,51% de sua renda total.

Isto ocorre porque 65,8% da renda total (quase dois terços) são rendimentos considerados isentos e não tributáveis pela legislação brasileira do Imposto de Renda (IR), como é o caso dos lucros e dividendos, por exemplo. Esse grupo de contribuintes é muito pequeno: são apenas 71.440 pessoas, que representam 0,3% do total de contribuintes do IR.

Os rendimentos desses 71.440 cidadãos atingiram R\$ 297,93 bilhões em 2013 - o que dá uma renda per capita de R\$ 4,170 milhões por ano. Isto significa que eles foram responsáveis por 14% de toda a renda declarada pelos contribuintes ao fisco. Só para lembrar, 26.494.416 pessoas apresentaram declaração de imposto de renda naquele ano.

Essas pessoas que ganham mais de 160 salários mínimos por mês tinham, em 2013, um patrimônio líquido de R\$ 1,2 trilhão. Se o valor for dividido pelo número desses contribuintes, o patrimônio líquido médio individual é de R\$ 16,88 milhões. O patrimônio líquido é a diferença entre os bens e direitos declarados ao leão menos as dívidas e ônus.

O impressionante é que o patrimônio líquido desse pequeno grupo de cidadãos correspondia a 22,7% de toda a riqueza em bens e ativos financeiros declarados ao fisco por todos os contribuintes brasileiros em 2013.

Enquanto isso, o novo cenário do trabalho passará a experimentar as chamadas administrações flexíveis e a reengenharia – enxugamento de custos, cortes radicais da mão-de-obra.¹⁷ Nos dias atuais, nenhum setor do trabalho está distante do fantasma do desemprego, do trabalho temporário, da precarização e terceirização.

¹⁷A partir das aulas e das pesquisas dirigidas pelo Professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade foi possível constatar a fragilidade da produção literária sobre o tema flexibilização produzida pela comunidade jurídica. É que ela aparece quase sempre como causa e não como consequência dos modelos de administração científica ou como se não estivesse vinculada a evolução da chamada administração científica. Flexibilização e desregulamentação que legitimam a terceirização, para os estudos que foram desenvolvidos no Programa de Pós-graduação da Faculdade de Direito do Recife, retratam uma sofisticada evolução do capitalismo e engendra uma

No entender de István Mészáros: “Na verdade o ‘trabalho temporário’ é chamado, em algumas línguas, de ‘precarização’, apesar de, na maioria dos casos, seu significado ser tendenciosamente deturpado como ‘emprego flexível’” (MÉSZÁROS, 2006, p. 27).

Esta constatação, no contexto do trabalho subordinado, era a referência da vida e da sociabilidade. Até finais do século XIX ele se encontrava concentrado no setor agrícola (primeiro setor). No apogeu do industrialismo – começo de século XX até a década se setenta, no segundo setor (indústria e comércio). No ocaso desse período, a maioria da população economicamente ativa estava no terceiro setor (serviços). Como todos esses setores foram atingidos pelas novas tecnologias, não existe outro setor para substituí-los. Daí falar-se, em termos de macroeconomia, em desemprego estrutural. Pior: desemprego estrutural convivendo com subemprego e sub-proletarização. Esse é o quadro irreversível.¹⁸

6.6 AS EVIDÊNCIAS ANALÍTICAS PARA A REFUTAÇÃO DO TRABALHO SUBORDINADO COMO OBJETO DO DIREITO DO TRABALHO

Passa-se agora, a descrever os textos que serviram de base para respaldar as evidências analíticas dirigidas à refutação do trabalho subordinado como objeto do Direito do Trabalho.

Apresenta Ricardo Antunes as evidências empíricas, presentes em várias pesquisas segundo as quais houve uma metamorfose sem precedentes no mundo do trabalho, nas últimas décadas. Para ele, trata-se de um processo de desproletarização do trabalho industrial fabril, que provoca simultaneamente uma diminuição da classe operária tradicional e uma

produção acadêmica a serviço dessa mesma produção capitalista. Uma nova forma de gestão, para se adaptar às novas exigências de um mercado cada vez mais competitivo e global. A propósito, consultar a obra: DRUCK, Graça; FRANCO, Tânia. *A Perda da Razão Social do Trabalho: Terceirização e precarização*. São Paulo: Boitempo, 2007.

¹⁸O estudo apresenta, no ANEXO I, o quadro atual do desemprego no mundo, com uma previsão desoladora para o ano de 2010. A propósito, eis o que diz o Relatório Mundial sobre o Emprego, elaborado pela OIT: “O Relatório de 2010 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre Tendências Mundiais de Emprego, refere que o número de pessoas sem emprego no mundo atingiu quase 212 milhões em 2009, com um aumento sem precedentes de 34 milhões comparativamente a 2007, nas vésperas da crise global. Com base em previsões do FMI, a OIT calcula que o desemprego em nível mundial vai permanecer elevado em 2010. A OIT apresentou recentemente um Relatório sobre o estado atual da crise mundial do emprego que examina o estado atual dos mercados de trabalho no mundo neste período de crise econômica, e analisa as repercussões econômicas e sociais de um eventual abandono dos planos de relançamento e das medidas de apoio ao emprego.” Fonte: <http://www.ilo.org>.

significativa subproletarização do trabalho. Fenômenos decorrentes de formas diversas de trabalho parcial, precário, terceirizado, subcontratado, vinculado a economia informal, ao setor serviços, dentre outros. Para ele, existe uma “heterogenização, complexificação e fragmentação do trabalho” e “múltiplo processo que envolve a desproletarização da classe-que-vive-do-trabalho e uma subproletarização do trabalho, convivendo, ambas, com o desemprego estrutural” (ANTUNES, 2006, p. 209-211).

Ao enfrentar esse dilema, desemprego estrutural e o que se costumava chamar de “exército de reserva”, Bauman desmonta os discursos dos economistas neoliberais e dos políticos:

Os desempregados eram o exército de reserva da mão-de-obra. Temporariamente sem emprego por motivo de saúde, enfermidade ou dificuldades econômicas correntes, eles deviam ser preparados para reassumir o emprego, quando aptos – e prepará-los era, então, de um modo geral, a tarefa reconhecida e a incumbência explícita ou tácita dos poderes públicos. Já não acontece assim. Exceto nos nostálgicos e cada vez mais demagógicos textos de propaganda eleitoral, os sem emprego deixaram de ser um exército de reserva da mão-de-obra (BAUMAN, 1998, p. 50).

Por outro lado, Kurz anuncia:

Não nos enganemos a nós mesmos! Os seres humanos, postos sob a tutela do mercado e do Estado, que gritam ferozmente, porém em vão, por ‘emprego’, estão presos à lógica antonômica do dinheiro, como o enforcado está preso à corda... Precisa-se, inevitavelmente, de uma ruptura profunda de princípios. Para isso poder acontecer, os homens precisam recuperar o controle sobre a sua própria vida, desdobrar atividades autônomas, ultrapassando o trabalho assalariado e superar sua dependência total de ‘empregos’ da economia de mercado. Não sobra mais muito tempo para a minoria pensante dos sindicatos, entre os executivos e na política (KURZ, 1997, p. 374-375).

Para Viviane Forrester:

Não se sabe se é cômico ou sinistro, por ocasião de uma perpétua, irremovível e crescente penúria de empregos, impor a cada um dos milhões de desempregados – e isso a cada dia útil de cada semana, de cada mês, de cada ano – a procura (efetiva e permanente) desse trabalho que não existe. Obrigá-lo a passar horas, meses e, às

vezes, anos se oferecendo todo o dia, toda semana, todo mês, todo ano, em vão, barrado previamente pelas estatísticas (FORRESTER, 1997, p. 14).

O cientista político norte-americano, Marshall Berman (2001) lembra que:

A moderna classe trabalhadora se desenvolveu [...] uma classe de trabalhadores que só sobrevivem, quando encontram trabalho, e só encontram trabalho, quando suas atividades ampliam o capital. Esses trabalhadores que têm de vender-se pouco a pouco são uma mercadoria, como qualquer outro artigo do comércio, estão permanentemente expostos a todas as vicissitudes da concorrência, a todas as flutuações do mercado (BERMAN, 2001, p.287).

Em resumo:

O fator crucial para pertencer a essa classe não é trabalhar numa fábrica nem trabalhar com as mãos, tampouco ser pobre. Tudo isso pode mudar junto com as flutuações dos estoques, das demandas, da tecnologia e da política. A condição crucial é a necessidade de vender o seu trabalho para o capital poder sobreviver, a necessidade de mudar sua personalidade para pô-la à venda – de se olhar no espelho e perguntar ‘O que eu tenho que posso vender’? E a permanente tensão e pavor de que, mesmo estando bem de vida hoje, você possa não encontrar ninguém que queira comprar o que você tem ou o que você é amanhã, de que o mercado mutável possa declará-lo (como já declarou muita gente) imprestável, de que venha a se perceber física ou metafisicamente sem teto e a mercê do frio (BERMAN, 2001, p. 287).

Para enriquecer ainda mais a literatura utilizada, é possível acrescentar ainda outros pesquisadores que se debruçaram na análise do trabalho humano subordinado – na sua fragmentação e desconstrução – e que foram objeto de pesquisa naquela dissertação¹⁹.

¹⁹SOUZA, Antônio Abreu; NETO, Enéas de Araújo Arrais, FELIZANDO, Jean Mari; CARDOZO, Maria José Pires; BEZERRA, Tania Serra Azul Machado (orgs). *Trabalho, Capital Mundial e Formação dos Trabalhadores*. Fortaleza: Editora Senac; Edições UFC, 2008; GAULEJAC, Vincent. *A Gestão como Doença Social: Ideologia, poder gerencial e fragmentação social*. Aparecida, SP: Idéias e Letras; 2007; MATIAS, Maria Cristina Moreno; ABID, José Antônio Damásio. *Sociedade em Transformação: Estudo das relações entre trabalho, saúde e subjetividade*. Londrina: EDUEL, 2007.

6.7 AS VERSÕES DA DOCTRINA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA

O professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade costumava retratar em suas aulas, o saudosismo de caráter obreirista que envolve a doutrina trabalhista, para tentar defender o trabalho subordinado como objeto do Direito do Trabalho. Ressaltava ele que esse dilema poderia ser justificado, em face da notável e extraordinária transformação tecnológica que envolveu o mundo do trabalho. Mas, hoje, essa ambiguidade é absolutamente equivocada, na medida em que vários juristas, sincronizados com essas rupturas, cuidaram de expressar as suas posições.

Refere-se à obra editada, há mais de vinte anos e escrita por Manoel Alonso Olea, que resultava de uma conferência pronunciada em meados de 1982 e que tinha, como título: *O trabalho como Bem Escasso*. O jurista espanhol havia previsto, há cerca de trinta anos, e a reproduziu nos seguintes termos: “estava mais do que pressagiando os fenômenos que quis compendiar debaixo da expressão O trabalho como bem escasso e que hoje, treze anos depois, são uma realidade imponente sem a qual não são explicáveis os problemas sociais do nosso tempo” (OLEA, 1995, p.9).

Os prognósticos do então cadetrático da Universidade de Deusto, professor Zorrilla Ruíz, para quem a cultura da flexibilidade surgiu em contraposição à “*inamovibilidade funcional, a inamovibilidade geográfica e o direito absoluto ao posto de trabalho*” refletia o ótimo “*das conquistas dos sindicatos*” no curso das reivindicações e da oferta do seu projeto histórico para a sociedade ocidental” (RUIZ, 1993, p.234). Em 1993, dizia ele que se vivi, “*com precisão dramática, o que o saber econômico denomina de encruzilhada diabólica*” (RUIZ, 1993, p.234, p. 253).

Aparece ainda, na aludida obra do autor alagoano, as impressões da autora portuguesa Maria Regina Gomes Redinha (1995), que estabelece um paralelo entre a estabilidade e a fragmentação do mercado de trabalho. A partir da relação de trabalho fordista, passa pelas propostas flexibilizadoras, para chegar aquilo que passou a considerar como poliformia da relação laboral – trabalho a tempo parcial, partilha de emprego, trabalho intermitente, precariedade do emprego, rarefação do Direito do Trabalho e o “*fim do caráter unitário e homogêneo do Direito do Trabalho*” (REDINHA, 1995, p. 76).

Em resumo:

a contundência das modificações que forjaram uma nova organização do trabalho deixa adivinhar, o Direito do Trabalho vive também ele a sua época de indeterminância - neologismo adoptado para caracterizar a época de indeterminação na imanência que vivemos – aquele momento agónico em que o presente é ‘apenas passado de um futuro a chegar’ e o espaço se abre ao niilismo conformado ou à nostalgia da segurança perdida (REDINHA, 1995, p. 73).

Outro aspecto interessante é o registo de Jean-Claude Javillier, ao parafrasear García Marquez: “Assim, portanto, em certos sistemas de relações profissionais (mais que em outros, sem dúvida), o Direito do Trabalho poderia ser resumido como a crónica de uma morte anunciada, aquela do contrato de trabalho” (JAVILLIER, 1998, p.179). Por fim, dentre as citações ali assinadas, vale a pena descrever aquela grafada por Umberto Romagnoli:

Agora, ao contrário, se trabalho longe da empresa, em lugares onde, antes do vídeo e do personal computer, ‘estavam as máquinas de tecer e de costura. [...] A verdade é que, desmassificando, deslocalizando, e desarticulando as estruturas produtivas num mercado globalizado, o progresso tecnológico favorece a difusão de formas de desenvolvimento das atividades de trabalho distantes anos-luz daquelas sobre as quais foi historicamente modelada a figura do contrato de trabalho subordinado (ROMAGNOLI,1998, p. 226).

A partir de uma leitura atenta, sobretudo dos manuais de Direito do Trabalho, pode-se vislumbrar as observações da maioria dos autores ao quadro atual de mudanças e de rupturas, em termos de relações de trabalho. Mas, quando tratam de desenhar os fundamentos desse ramo do conhecimento jurídico, voltam-se para versão tradicional. Uma ambivalência que deve ser exposta, em nome da evolução do Direito do Trabalho.

Mas é possível identificar ainda os autores que vem se ocupando especificamente em desconstruir o paradigma trabalho subordinado como objeto do Direito do Trabalho.

Para Tarso Fernando Genro (1979), por exemplo, o poder e a dominação surgem na própria unidade necessária para a reprodução da vida social: a unidade entre o capital e o trabalho. Os anteriores modos de produção não continham, em si mesmo, o poder, uma vez que as formas jurídicas de apropriação dos bens produzidos não eram apropriados diretamente do trabalho alheio. Já no modo de produção capitalista a relação econômica entre o comprador da força de trabalho e seu vendedor é a própria relação de poder. O poder se exercitando como produção e o contrato de trabalho é uma relação síntese deste conflito

onde, de um lado, está o capital, que já imprime sobre o trabalhador uma subordinação econômica e jurídica que se apoia em toda estrutura estatal.

Assim,

A dominação implícita na subordinação jurídica do contrato de trabalho obstrui a concreta liberdade de trabalho, que também é uma liberdade de trabalho, que também é uma liberdade formal imprimida pelo domínio burguês sobre a sociedade.

[...]

A subordinação jurídica não passa a existir pelo contrato, mas existe a partir das normas gerais contidas na legislação trabalhista, que são o reflexo necessário de uma estrutura social decorrente da dominação dos proprietários dos meios de produção sobre os proprietários da força de trabalho (GENRO, 1979, p. 71).

O professor Reginaldo Melhado (2003), em sua obra *Poder e Sujeição*, aborda a subordinação sob o aspecto da “coisificação” do trabalhador:

Esta capacidade de agir é o que ele vendeu ao capitalista, e a subordinação é, pois o modo como se manifesta a relação de propriedade entre o adquirente (o empregador) e a coisa adquirida (a força de trabalho). A sujeição ao capitalista, em sua expressão mais elementar da alienação, é um desdobramento “físico” – uma consequência necessária – do intercâmbio mercantil. A subordinação, neste sentido, é a coisificação do sujeito na relação. Nasce na alienação materializada no princípio da relação simples de troca (MELHADO, 2003, p. 167).

Bastante relevante é o estudo desenvolvido por Márcio Túlio Viana. Assevera que o mesmo homem que é livre como indivíduo, e é livre como cidadão, não goza de liberdade em seu local de trabalho – e tal ocorre de forma contundente exatamente no local em que passa a maior parte da sua vida. Não raras vezes, premido pela necessidade de subsistência sua e de sua família, não pode, sequer, escolher o seu empregador:

Há, deste modo, uma profunda contradição entre a liberdade de mercado que a empresa reclama e a rigidez hierárquica que ele próprio exige. Na Expressão de Backaus-Eger [...] Trata-se e uma ilha de autoritarismo num mar espontâneo de cooperação (VIANA, 1996, p. 120).

Para Aldacy Rachid Coutinho (1999), apesar de estar sempre relacionado à ideia de esforço, de cansaço, o trabalho não deve ser visto como uma punição. E, muito embora esteja

associado a uma obrigação a ser realizada pelos indivíduos, é para os mesmos uma fonte geradora de realizações, sejam elas pessoais, ou econômicas, para si, ou para outrem. É também, o trabalho, responsável pelo reconhecimento do *status* a ser ocupado pelos indivíduos. No que diz respeito ao trabalhador, em que pese a sua subordinação jurídica, e nas mais das vezes, econômica, não se deve perder de vista a sua condição de ser humano titular de direitos e é desta ideia que se deve partir para o enfrentamento da questão do poder e da autoridade.

Acerca do assunto é bastante substancial o prognóstico de Nélcio Reis lançado na década de 60do século passado:

Não há dúvida que, dentro do seu estabelecimento, é o empregador soberano em suas ordens de serviço. E isso por uma razão muito simples: no regime capitalista, sob o qual nós vivemos, é o patrão o proprietário do seu negócio, julgando-se por isso o senhor dos céus e da terra. Tudo mais que se quiser dizer ou escrever é simples balela: é no direito de propriedade que reside todo o poder hierárquico e disciplinar (REIS, 1968, p. 46).

As empresas capitalistas deveriam, pois, conferir espaços de poder tanto ao empregador, que irá utilizar o trabalho de um. Empregado e também ao trabalhador, para que ele pudesse participar da criação das regras que regerão essa mesma relação. A ideia de que somente uma das partes, qual seja, o empregador, seria o titular do poder aproxima-o, sobremaneira da ideia de punição.

Malgrado o empregador possua, na experiência brasileira, previsão legal para o exercício de sanções – demissão por justa causa, artigo 482; de suspensão disciplinar, artigo 474, ambos da CLT – estes dispositivos não conferem ao trabalhador direito de defesa, nos casos em que lhe for imputada conduta punível. Na prática trabalhista, resta-lhe tão somente pedir a rescisão indireta do contrato.

Mais uma vez será necessário reportar à obra de Melhado. O aludido jurista, em trabalho já referido, penetra fundo na relação de poder que se estabelece entre o capital e o trabalho e desmitifica a aparente igualdade entre os sujeitos da relação de emprego. Justifica sua posição a partir de Marx, Weber, Gaudemar, Dahrendorf e outros pensadores da época, no sentido de revelar a forma tirânica e opressiva encarnada na figura do patrão e experimentada exatamente no seu poder disciplinar.

Para ele, Dahrendorf explica que, na Inglaterra, se desenvolveu a industrialização, mediante o uso de um sistema disciplinar de alto grau, pois, naquele país, “empregaram-se, primeiro, como trabalhadores industriais, os presos e asilados em casas de assistência e orfanatos”. Neste sentido, diz ele, é possível vislumbrar a “conexão entre a organização militar e a produção industrial” (MELHADO, 2003, p.149).

Embora admita que, na atualidade, o operário venha a sujeitar-se à dominação por várias ordens de considerações, mantém ele, com o posto de trabalho, uma relação de fidelidade impessoal. Pressupõe, assim, que, o rompimento dessa hierarquia disciplinar possa acarretar distúrbios, “uma conduta patológica aos olhos do sistema, da mesma forma que a delinqüência é exceção e não a regra” (MELHADO, 2003, p. 150).

Seguindo o rastro da teoria marxiana, para ele, a relação entre trabalhador e empregador é uma relação jurídica de natureza contratual, “mas o fenômeno de poder, autoridade e sujeição nela presente só pode ser compreendido mediante a apreensão do conteúdo mesmo desse contrato de compra e venda da força de trabalho” (MELHADO, 2003, p. 215).²⁰

Não bastasse tudo isso, em sua mais recente obra, a última de sua trilogia, o professor Everaldo Gaspar Andrade (ANDRADE, 2014) deixa bem clara a legitimação ideológica promovida pela ideologia Liberal:

A filosofia liberal precisava legitimar essa nova forma de sociabilidade – capitalismo/proletariado. Para se “opor” às resistências, frutos da nova e mais severa escravidão, elaborou uma outra teoria centrada numa distinta arquitetura jurídica que, para amenizar os efeitos da exploração do trabalho humano, passou a dizer: se as partes, no contrato de trabalho, são assimétricas, desiguais, é preciso assegurar “uma igualdade jurídica” para superar a desigualdade econômica e coloca-las noutro patamar, o da “igualdade de condições” (ANDRADE, 2014, p. 129 e 130).

²⁰A propósito de outra versão marxiana, ver: SIMOES, Carlos. *Direito do Trabalho e Modo de Produção Capitalista*. São Paulo: Símbolo, 1979. Para ele o contrato pressupõe a existência de mecanismos reais de subordinação do trabalho ao capital, em que, na circulação vige a liberdade contratual ou formal de compra e venda da força de trabalho. É exatamente no contrato que se constitui a mediação necessária à apropriação da força-de-trabalho pelo capital e, nesse sentido, define a subsunção real do trabalhador como subordinação indireta [...] sob o pressuposto da coerção de mercado, em que aparece como propriedade e o trabalho-proprietário como sujeito jurídico (*ibidem*, p. 156).

O professor Wilson Ramos Filho (RAMOS FILHO, 2012) aborda o intervencionismo e a distribuição de poder, no que ele chamou de “Direito Capitalista do Trabalho”. Entende que há uma distribuição desigual do poder quer no interior das empresas, quer na sociedade. Acompanha esta injusta distribuição os resultados monetários respectivos. Para ele, a distribuição da mais valia irá variar a depender do grau de democracia vivenciada nas relações entre as classes sociais. Neste sentido:

[...] o contexto é condicionante da maneira como a relação de trabalho subordinada receberá tratamento por parte do Direito Capitalista do Trabalho: algumas vezes mais tutelar dos interesses dos empregadores; outras mais protetivo dos interesses dos trabalhadores, sempre, entretanto, de modo ambivalente, atribuindo direitos a ambas as classes fundamentais, definindo lugares sociais, uma vez que este ramo do Direito, verdadeiramente, é tutelar porque protege a relação existente entre as partes, e não um dos polos da relação jurídica contratual, juridicizando a dominação e a submissão dos trabalhadores ao interesse do capital (RAMOS FILHO, 2012, p. 129).

Para José Luis Monteiro Perez “el Derecho del Trabajo tende a encobrir esa realidad de subordinación <<tras la pantalla conceptual de los contratos, que considera concluídos entre iguales>>” (PERES, 1996, p. 33) e ainda: “el Derecho de Trabajo és esencialmente Derecho del capitalismo intervenido (sector específico del ordenamento jurídico de una sociedad cuya base és el modo de producción capitalista basado en la propiedad privada y en el régimen del trabajo asalariado” (PERES, 1996, p. 35).

Ainda na década de 90, o professor Hugo Melo Filho (1989) já se referia ao desemprego estrutural e às dificuldades que esta metamorfose trouxe para o acesso à Justiça do Trabalho. Seguindo rastro da economia e da sociologia críticas contemporâneas, afirma o magistrado e professor da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Pernambuco:

Durante muito tempo o desemprego foi compreendido como um fenômeno que surge e desaparece ao sabor de diferentes ciclos econômicos. Considerava-se ainda que o crescimento econômico seria quase sinônimo de pleno emprego. Entranto, essa correlação automática não mais existe. Hoje, em vários países, o desemprego continua aumentando a despeito de grande prosperidade econômica uma nova forma de crescimento econômico que induz ao desemprego, substituiu a visão daquela economia que crescia paralelamente às oportunidades de emprego (MELO FILHO, 1989, p. 85).

6.8 SALÁRIO/SUBORDINAÇÃO OU SUBORDINAÇÃO/SALÁRIO. PARA FECHAR O CÍRCULO DA DOUTRINA CLÁSSICA

O objetivo desta parte do estudo foi estabelecer uma narrativa sobre os principais fundamentos justificadores do salário como elemento integrativo e essencial ao contrato individual de trabalho e, por conseguinte, como imprescindível para constituição e reconhecimento do próprio Direito Individual de Trabalho. *A priori* que somente se institui e se consolida quando relacionado a outro elemento: a subordinação.

Logo, não teve como objetivo revolver todas as categorias doutrinárias que dizem respeito ao salário. Basta ver as suas inúmeras e variadas classificações que, se de um lado, serve para dar um contorno didático ao tema, torna-se impossível e desnecessário empreender uma catalogação sobre os mesmos porque se constituiria numa exposição meramente reprodutora de particularidades, sem qualquer importância teórica. Muitas vezes, para, também tumultuar a experiência jurídica.

Tome-se, a título de exemplo, a concepção desenvolvida por um dos mais consistentes manuais de Direito do Trabalho, ou seja, aquele que foi escrito pelo professor Maurício Godinho Delgado (2016).

Embora comece a estudar o salário a partir das definições e dos conceitos para, em seguida, apresentar-se uma classificação que se inicia quase sempre por meio daquilo que pode ser considerado como a porta de entrada para posteriores detalhamentos – *salário por unidade de tempo, unidade de obra e por tarefa* – o fato é que, dentro desta perspectiva, cada doutrinador apresenta uma classificação mais ampliada, até chegar-se aos princípios de proteção ao salário.

No caso do professor Godinho Delgado (2016) e como convém a uma análise que prima pela profundidade e pelos detalhamentos, pode-se verificar que o mesmo começa enveredando pelas distinções entre remuneração e salário. Em seguida, trata minuciosamente das diversas denominações, a composição e as distinções. Aqui, para esclarecer também as parcelas que não dizem respeito ao salário. Somente quando descreve os seus caracteres, aponta para uma classificação, os meios de pagamento e, por fim, também de forma muito detalhada e cuidadosa, envereda pelos temas que dizem respeito às parcelas salariais e suas modalidades especiais.

De tudo que foi exposto por este jurista e por todos os autores nacionais, latino-americanos e europeus, fica patente a encruzilhada em que se encontra a doutrina, especialmente quando procura estabelecer uma comparação entre as modalidades especiais de salário – abono, adicionais, gratificações, comissões, prêmios, diárias, salário *in natura*, luvas e bichos, direito de imagem e direito de arena - e as parcelas que não podem ser consideradas como de natureza salarial – parcelas de natureza indenizatória, parcelas meramente instrumentais e outras utilidades não salariais, parcelas de direito intelectual, participação nos lucros ou nos resultados, *Stock Options*, parcelas previdenciárias oficiais, privadas e de seguridade social, parcelas pagas por terceiros. Ainda sobre a origem, descreve o jurista mineiro sobre as parcelas não salariais devidas e pagas pelo empregador e aquelas pagas através do empregador, “embora não devidas por ele” (DELGADO, 2016, p. 809), bem como as “parcelas pagas por terceiros ao empregado” (DELGADO, 2016, p. 810).

O que poderia ser modificado, em termos de teoria jurídica do salário - para superar esses limites que, no fundo, significa superar a velha concepção do Direito do Trabalho centrado no objeto trabalho livre/subordinado – seria permitir, sobretudo, a ampliação dos seus cânones protetivos e, por sua vez, as categorias de contraprestação, para que a mesma se insira no contexto do direito à vida e à existência.

TERCEIRA PARTE

A DUALIZAÇÃO DO SISTEMA JURÍDICO DO ASSALARIADO. AS VERSÕES ANALÍTICAS DA TEORIA SOCIOLÓGICA, DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA E AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA NA REDEFINIÇÃO DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO

7 AS CONCEPÇÕES SOBRE A NATUREZA DO SALÁRIO APRESENTADAS PELA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA. AS RELAÇÕES DE TRABALHO ENQUANTO RELAÇÕES DE PODER

7.1 A MODERNA CONCEPÇÃO DA EMPRESA NA VERSÃO REGULAMENTARISTA EXPOSTA POR EVARISTO DE MORAES FILHO E CENTRADA NO LUCRO COMO SEU OBJETIVO

Esta secção se inicia por meio ainda da visão clássica, para não perder o vínculo entre ela e a que se pretende desenvolver adiante. Tome-se, como porta de entrada, as concepções sobre a empresa moderna apresentadas por um dos mais categorizados juslaboralistas clássicos que é, sem dúvida, Evaristo de Moraes Filho (1993).²¹

Ao tratar especificamente sobre a empresa na ordem econômica e comercial e depois de uma longa narrativa sobre as diversas teorias que a envolvem, afirma que as teorias modernas sobre a empresa conectam-se com um novo espírito regulamentarista centrado na noção de segurança dinâmica e não na antiga noção de segurança estática que se estabelecia para se colocar em favor de alguns e em prejuízo de muitos, “só porque os primeiros se encontrem em melhores condições de contratar ou porque pretendem manter para sempre as cláusulas que assim obtiverem. Por isso, “Quando a lei fala em liberdade das convenções, é geralmente para restringi-la, consignou-o ironicamente Jeal Cruet” (MORAES FILHO, 1960, p. 320).

²¹A Editora LTr publicou, em 1993, uma obra fac-similada, que foi escrita em 1957, para o concurso que o mesmo se submeteu à titularidade na Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro. A obra: FILHO, Evaristo de Moraes. Do Contrato de Trabalho como Elemento da Empresa. São Paulo: LTr, 1993. Texto que, segundo o próprio autor, veio a se constituir parte de outra densa obra escrita em dois volumes: FILHO, Evaristo de Moraes. Sucessão nas Obrigações e a Teoria da Empresa, vol I. Rio de Janeiro: Forense 1960; _____, Sucessão nas Obrigações e a Teoria da Empresa, vol. II. Rio de Janeiro: Forense, 1960.

Baseando-se na versão dirigista formulada por Louis Josserand, admite que

O contrato deixou de ser *livre* para tornar-se *dirigido*: um regime de regulamentação, de controle, sucedeu o domínio da autonomia das vontades privadas e de liberdade contratual: a concepção do protecionismo tende a repelir a do livre-câmbio; o individualismo revolucionário já viveu; o direito novo realiza uma socialização o mesmo tempo que uma *publicização* do contrato (MORAES FILHO, 1960, p. 321).

Outro aspecto relevante assinalado por Evaristo de Moraes Filho, na outra obra antes referenciada, diz respeito aquilo que passou a chamar de o “espírito de lucro como elemento característico da empresa moderna” (MORAES FILHO, 1993, p. 38). Neste sentido, o lucro aparece como objetivo da organização empresária. Para ele,

O normal, o típico das empresas privadas é o lucro, elemento sempre presente na conceituação dos autores. Alguns se deixam impressionar demasiado por este aspecto; relevante, no entanto. O grande economista americano Thorstein Veblen o coloca como nota central de sua análise: “O motivo da empresa (*business, business enterprise*) é o ganho pecuniário, o método é essencialmente compra e venda. O objetivo e o sucesso usual é uma acumulação de fortuna. Homens cujo objetivo não é o de aumentar suas posses não se envolvem em negócios; pelo menos, não de maneira particularmente independente” (MORAES FILHO, 1960, p. 38-39).

7.2 A PRODUÇÃO CAPITALISTA COMO MECANISMO DE PRODUÇÃO DE MERCADORIAS E DE PRODUÇÃO DE CAPITAL, A PARTIR DA PRODUÇÃO DE MAIS-VALIA. A VISÃO DE ROSA DE LUXEMBURGO E DE KARL MARX

Segundo Rosa de Luxemburgo (1985) a produção total capitalista se realiza por meio de um número ilimitado de produtores particulares, número que, no entanto, oscila de maneira contínua, já que eles “produzem independente uns dos outros, sem qualquer controle social, além da observação das oscilações de preço, e sem nenhuma vinculação social, exceto a da troca de mercadorias” (LUXEMBURGO, 1985, p.11). Mas, pergunta: se se trata de uma produção total efetiva, como ela se institui, a partir desses incontáveis movimentos desvinculados uns dos outros?

Colocando o problema dessa forma – que é a primeira forma geral sob a qual o problema se apresenta de imediato, passou-nos despercebido o fato de que os produtores privados não são produtores simples de mercadorias, mas produtores

capitalistas; também que a produção total da sociedade não é nenhuma produção voltada simplesmente para a satisfação das necessidades de consumo, nem tampouco se trata de simples produção mercantil, mas sim de produção *capitalista* (LUXEMBURGO, 1985, p. 11).

A partir destes intrigantes problemas procura descrever as alterações dele resultantes e da seguinte maneira:

O produtor, que não produz apenas mercadorias, mas capital, precisa antes de tudo produzir mais-valia. A mais-valia é a meta final e mola propulsora do produtor capitalista. As mercadorias que ele fabrica devem, após a realização, repor todos os gastos, além de render determinada soma de valor, que, não correspondendo a quaisquer daqueles gastos, seja um excedente líquido. Do ponto de vista da produção dessa mais valia, o capital adiantado pelo capitalista decompõe-se em duas partes: uma parte que representa seus gastos com os meios de produção (edifícios fabris, matérias-primas e matérias auxiliares, instrumentos); outra parte que será gasta com salários. E isso sem que o capitalista saiba, contra todas as trivialidades que ele e o mundo imaginam a respeito do capital fixo e do capital circulante. Marx denomina capital constante aquela parte do capital que representa os gastos com os meios de produção, cuja magnitude de valor é transposta, inalterada, para o produto, mediante seu emprego no processo de trabalho. A outra parte, que por meio de apropriação de trabalho assalariado não-pago leva a um acréscimo de valor, à produção de mais-valia, é chamada por Marx de capital variável. Desse ponto de vista, é aplicável, normalmente, a fórmula $c + v + m$ à composição de valor de qualquer mercadoria proveniente da produção capitalista (LUXEMBURGO, 1985, p. 11).

Por meio desta formula tenta ainda esclarecer o seguinte:

[...] c representa o valor do capital constante gasto, ou seja, a parte do valor correspondente aos meios de produção inanimados utilizados e transferidos para a mercadoria; v representa o capital variável empregado, isto é, a parte do capital gasta em salários; e, finalmente m , a mais-valia, que representa o acréscimo de valor resultante da parte não-paga do trabalho assalariado. Esses três componentes do valor encontram-se juntos, concretamente reunidos sob a forma de mercadoria produzida, tanto em cada exemplar isolado como no conjunto total produzido e tomado como unidade, quer se tratando de tecidos de algodão, de apresentações teatrais, de balé, de tubos de ferro fundido ou de jornais liberais. A fabricação de mercadorias não é o objetivo do produtor capitalista; é apenas um meio para a apropriação da mais-valia. Mas, enquanto se apresenta sob a forma de mercadoria, a mais-valia será útil para o capitalista. Depois de produzido, portanto, ela precisa ser realizada ou transformada em sua forma pura de valor, ou seja, dinheiro. Para que isso corra e o capitalista possa apropriar-se da mais-valia em forma de dinheiro, é necessário também que todo o seu capital adiantado abandone a forma de mercadoria, retornando ao capitalista sob forma de dinheiro. Somente então, quando se consegue que a mercadoria toda, em seu conjunto, seja alienada por dinheiro correspondente a seu valor, é que se alcança o objetivo da produção. Como no caso da composição do valor das mercadorias, a fórmula $c + v + m$ refere-se igualmente à composição quantitativa do dinheiro obtido com a venda das mercadorias: uma parte dele (c)

repõe ao capitalistas seus gastos com os meios de produção empregados; outra parte (*v*) repõe os gastos com salários, e a última (*m*) constitui o excedente esperado, o “lucro líquido” do capitalista em dinheiro (LUXEMBURGO, 1985, p. 11-12).

Embora não pare aí, posto que a sua equação prossegue, ao procurar desvendar científica e ideologicamente o problema da reprodução do capital social total, que, segundo ela, representa a contribuição perene de Marx à Economia Política Teórica, a autora deste estudo entende haver deixado patente a maneira como o modo de produção capitalista se apropria da força do trabalho, mediante a compra e a venda dessa mesma força de trabalho.

Afinal, a raiz daquela concepção está em Marx (2013), posto que sem essa contradição à própria lei do valor “que só se desenvolve livremente com base na produção capitalista, ou anularia a própria produção capitalista, fundada precisamente no trabalho assalariado” (MARX, 2013, p. 606). Daí o exemplo por ele dado e que o estudo passa a reproduzir:

Suponha, por exemplo, que a jornada de trabalho se represente num valor monetário de 6 xilins. Havendo troca de equivalentes, o trabalhador receberá 6 xilins pelo trabalho de 12 horas. O preço do trabalho será igual ao preço do seu produto. Nesse caso, ele não produzirá nenhum mais-valor para o comprador de seu trabalho, os 6 xilins não se transformarão em capital e o fundamento da produção capitalista se desvanecerá: mas é precisamente sobre esse fundamento que o trabalhador vende seu trabalho e que este é trabalho assalariado. Ou, então, ele recebe por 12 horas de trabalho, menos de 6 xilins, isto é, menos de 12 horas de trabalho. Nesse caso, 12 horas de trabalho se trocam por 10 ou 6 horas de trabalho, etc. Essa equiparação de grandezas desiguais não se limita a suprimir a determinação do valor. Tal contradição, que suprime a si mesma não pode ser de modo algum enunciada como lei (MARX, 2013, p. 606).

Esta base teórica sedimentará, na sequência, a narrativa dos juslaboralistas que pertencem à escola crítica, pois, como ainda afirma o próprio Marx, somente assim se pode compreender

A importância decisiva da transformação do valor e do preço da força de trabalho na forma-salário ou em valor e preço do próprio trabalho. Sobre essa forma de manifestação, que torna invisível a relação efetiva e mostra precisamente o oposto dessa relação, repousam todas as noções jurídicas, tanto do trabalhador como do capitalista, todas as mistificações do modo de produção capitalista, todas as suas ilusões de liberdade, todas as tolices apologéticas da economia vulgar (MARX, 2013, p. 610).

7.3 AS CONCEPÇÕES SOBRE A NATUREZA DO SALÁRIO NO CONTEXTO DA TEORIA JURÍDICO-TRABALHISTA CRÍTICA

7.3.1 A Visão de Carlos Jorge Martins Simões

Para o aludido autor (1979), ter-se uma compreensão da natureza efetiva do salário, deve-se começar pela compreensão de como “o capital subordina trabalho ‘livre’” (SIMÕES, 1979, p. 134-140) e quando se institui a “subordinação do trabalho livre” (SIMÕES, 1979, p. 140-114), ou melhor, quando se estabelece, de um lado, “a subordinação formal – mais valia absoluta –“ e a subordinação real – mais valia relativa –“ (SIMÕES, 1979, p. 144-163). Para ele, da mesma forma que o capital-dinheiro se transforma em capital variável, uma de suas distinções, a figura do capitalista transforma-se em comprador da força de trabalho” (SIMÕES, 1979, p. 165). Assim, “o direito de subordinar fundamenta-se por isso no direito ao uso ou em emprego da mercadoria pessoal reaparecendo, no mundo das reciprocidades, como contrapartida do salário” (SIMÕES, 1979, p. 165).

Quando o estudo procurou levantar o pensamento jurídico-trabalhista clássico, foi para constatar, como diz agora Carlos Jorge Martins Simões que “a forma jurídica mercantil da relação de emprego é negada pela concepção legalista do direito do trabalho, que lhe recusa a natureza mercantil no regime capitalista de produção” (SIMÕES, 1979, p. 214). Logo, a força de trabalho é constituída como objeto mercantil. Para ele, salta aos olhos que esta mercadoria, ao contrário de outras mercadorias, ela possui duas qualidades: “a primeira evidencia-nos que se trata de uma mercadoria especial por ser a única fonte de valor e a segunda é que ela, como nenhuma outra, coincide com um dos sujeitos da relação” (SIMÕES, 1979, p. 215).

Lançando mão das próprias expressões grafadas por Marx, quando afirma que a distinção entre a força de trabalho e seu proprietário é meramente jurídica e desaparece na produção. Assim, para o trabalhador

[...] apenas su trabajo comienza realmente – dice Marx – y ya ha cesado de pertenecerle, por eso no puede ser vendido por él. [...] Podrá, entonces, vender todo lo más, su trabajo futuro es decir, asumir la obligación de cumplir una determinada prestación de trabajo por un tiempo determinad. Y, de este modo, no vende trabajo (que esta todavía por hacer), sino pone a la disposición del capitalista, por cierto tiempo (salario diario) o por una determinada prestación de trabajo (salario a destajo) su fuerza-trabajo contra una paga determinada; le cede, esto es, vende su fuerza-trabajo. Esta fuerza-trabajo esta confundida con su persona y es inseparable

de ella. El costo de producción de esta persona coincide pues, con el costo de producción de la fuerza de trabajo” (SIMÕES, 1979, p. 215).

7.3.2 A visão de Jorge Luiz Souto Maior Borges

Sob o título *Trabalho Assalariado* (BORGES, 2011, p. 65-66), o professor da USP reconhece que o regime assalariado não encontra paradigma na história, antes de uma nova organização social típica, ou seja: “na verdade, o modelo que substitui o sistema feudal é o capitalismo, sendo que é neste novo modelo que o objeto do Direito do Trabalho se evidencia, o trabalho assalariado” (BORGES, 2011, p. 65).

Esta a razão pela qual deixa parecer, na sua visão e na esteira do que se vem admitindo neste estudo, que é “mais adequado fazer menção ao trabalho livre como oposição aos regimes de escravidão, identificando trabalho assalariado como expressão típica da produção capitalista” (BORGES, 2011, p. 65).

Assim como a subordinação, este pressuposto completa a estrutura sociológica chave das relações de trabalho na Sociedade Moderna, na medida em que

O trabalho assalariado, como dado característico da uma sociedade, dá-se no modelo capitalista de produção sendo este, precisamente, o objeto de incidência do Direito do Trabalho, tendo sido tratado, tecnicamente, quando da formação teórica deste ramo do direito, como trabalho prestado sob dependência de outrem ou, simplesmente, trabalho subordinado, inserido numa atividade organizada (a empresa moderna), voltada para o lucro e para modulação de todos os arranjos sociais” (BORGES, 2011, p. 66).

7.3.3 A visão de Wilson Ramos Filho. Direito Capitalista do Trabalho

O referido autor parte daquilo que passou a considerar como “a visão contratualista complexa da subordinação” (RAMOS FILHO, 2012, p. 103-104), em que, por meio desta corrente teórica, o poder do empregador teria, como elemento primário basilar, a alienação mercantil que estaria materializada na compra e venda de trabalho pelo empregador que, por seu turno, induziria de modo objetivo a submissão do trabalhador.

A autora deste estudo segue ainda mais convencida de que acertou ao conectar os estudos desenvolvidos no mestrado – a subordinação -, com estes que dizem respeito ao salário, quando constata os argumentos lançados por este professor da Universidade Federal do Paraná, Segundo ele, e valendo-se de Ricardo Fonseca e Oscar Correias,

Resta claro, portanto, que “não foi o direito que inventou a relação de trabalho subordinado”, pois a subordinação do trabalho preexiste à regulamentação do contrato de trabalho: “o direito positivo, confrontando-se com uma situação de subordinação já existente, traçou os limites formais até onde esta subordinação poderia ser exercida licitamente”, de sorte que a subordinação real, decorrente das posições ocupadas na sociedade capitalista, foi apenas domesticada pelo Direito “para que pudesse circular sem constrangimentos numa relação jurídica calcada num modelo contratual, onde as premissas da autonomia da vontade são constituintes. Mas ela não deixou por isso de ser subordinação” (FONSECA, 2001, p. 138). Essa afirmação é correta, porém talvez incompleta, pois o direito a subordinar, em verdade, não é apenas “limitado” pelo Direito. Ele é “instituído” pelo Direito do Trabalho como direito de um dos contratantes legalmente subordinar o outro, integrando na ordem jurídica capitalista o conflito entre trabalho assalariado e o capital, recobrando as relações capitalistas de juridicidade, de legalidade. Uma legalidade que permite a reprodução da dominação que a conforma (RAMOS FILHO, 2012, p. 103).

Fica patente, tal como demonstrou anteriormente Jorge Luiz Souto Maior, a aliança entre subordinação e salário como pressupostos do “trabalho livre” que se institui na Sociedade Moderna como *locus* privilegiado da sociabilidade, *a priori* das teorizações, no âmbito da sociologia clássica e elemento fundante da crítica que a filosofia contemporânea tem elaborada para compreender e desvendar os controles instituídos a partir do advento desta mesma sociedade.

Wilson Ramos Filho apresenta uma síntese magnífica sobre a validade deste argumento estruturante – subordinação/salário -, ao dizer que

Assim, a subordinação jurídica é uma das formas possíveis para a compra e venda da força de trabalho, ou seja, “a força de trabalho é vendida sob a forma de subordinação emergente da divisão da sociedade em classe” (CORREAS, 1980, p. 126) Esse ramo autônomo do Direito que juridiciza a venda da força de trabalho cumpre sua missão “favorecendo um espaço de ação – a empresa – dentre da qual o *dominium* se estende à maneira romana, de um *jus amplissimum*, de um direito de propriedade compreendido como direito de usar e abusar de seu bem de todas as formas admitidas em direito” (VILLA GIL, PALOMEQUE LOPEZ, 1986, p.53), organizando a distribuição de poder e de bens na sociedade (RAMOS FILHO, 2012, p. 103-104).

7.3.4 A Visão de Fernanda Barreto Lira

A professora Fernanda Barreto Lira abre sua tese de doutorado (2015)²² tratando da saúde do trabalhador, no contexto das propostas teórico-legislativas vinculadas ao trabalho subordinado.

Inicia sua narrativa referindo-se aos estudos produzidos noutros campos dos chamados saberes sociais que se dedicam aos efeitos psicossomáticos do trabalho. Estudos que, ao longo de muito tempo, acompanharam o desenvolvimento tecnológico que acompanha a história da divisão social do trabalho instituída desde o aparecimento do capitalismo.

Depois de seguir os percursos desenvolvidos, sobretudo pela Organização Internacional do Trabalho e sua adoção pelos subsistemas jurídicos de vários países, como o Brasil, afirma que não se podem negar os efeitos positivos desse desenvolvimento, no sentido de minimizar o impacto na deterioração física psicossocial dos trabalhadores, muito embora não tenham eles a capacidade de eliminar, por completo, os efeitos danosos à saúde daqueles que praticam o trabalho subordinado, como será evidenciado no curso deste estudo.

Os novos modelos de gestão e de administração procuram privilegiar o paradigma da alta produtividade e qualidade do produto em detrimento da preservação do trabalhador; a inflexibilidade e alta intensidade de ritmo, a grande quantidade e alta velocidade de movimentos repetitivos; a falta de autocontrole sobre o ritmo do trabalho, mobiliário e equipamentos ergometricamente inadequados tornam-se fatos geradores do problema social é contínuo, perene. É o caso, por exemplo, da Lesão por Esforço Repetitivo (LER).

Identifica ainda outro aspecto esquecido na esfera jurídico-trabalhista e se refere ao desenvolvimento e a sofisticação do sistema organizacional e de gestão contemporâneos. Eles permitem a exploração psicofísica do empregado e, no estágio atual da gestão conservadora, procura capturar a subjetividade, a alma, o talento, a criatividade, o saber e a própria produção artística, científica e cultural do mesmo.

Reconhece que o Direito do Trabalho não tem dado a devida atenção aos estudos psicossociais que se envolvem com a cultura e o poder das organizações e, assim, não aponta para uma visão analítica consistente sobre a morte lenta no trabalho e os rituais do sofrimento

²² Conferir em: LIRA, Fernanda Barreto. Meio Ambiente do Trabalho e Enfermidades Profissionais: os rituais do sofrimento e a morte lenta no contexto do trabalho livre/subordinado. Tese de Doutorado. Recife: Programa de Pós-graduação em Direito da UFPE. Texto Avulso, 2015.

que acontecem através dos sofisticados meios de controles e de disciplina instituídos, sobretudo, pela versão gerencialista de gestão e de administração contemporâneas.

Procura defender, por meio de uma longa narrativa, que a causa primordial do adoecimento é o próprio trabalho subordinado centrado na compra e venda da força de trabalho, ou seja,

[...] a impossibilidade da eliminação da fadiga e das doenças profissionais, enquanto o gênero humano permanecer vendendo a sua força de trabalho e estiver subjugado ao poder disciplinar patronal; enquanto permanecer como um componente do custo de produção e de serviços, e não participar do processo produtivo e do desenvolvimento industrial, tecnológico, científico, artístico e cultural. Isto é: pelo tempo em que o trabalho permanecer apartado da vida do trabalhador e submetido à compra e à venda (LIRA, 2015, p. 20).

A propósito da glorificação/evangelização do trabalho subordinado, refere-se a Lipovetzky (1994), para quem o trabalho subordinado é característica básica da era industrial:

A religião do trabalho, o canto em honra ao Deus progresso- primogênito do trabalho – foi entoado, ao longo do século XIX, por burgueses puritanos e espíritos laicos, socialistas e liberais. Desde os puritanos protestantes – que viram na tarefa profissional um dever designado por Deus ao homem, uma atividade que exaltava a glória de Deus, o mais apropriado para dar a certeza da graça. As correntes republicanas magnificaram o trabalho como expressão cotidiana da solidariedade de cada um para todos, necessária para a realização do progresso indefinido da humanidade. Enquanto os ingleses se vangloriavam de ser as abelhas trabalhadoras da colméia mundial, a escola da república na França se afirmava com a escola do trabalho (LIPOVETZKY, 1994, p. 144).

Para ela, as enfermidades decorrentes da perda de referência, a partir da transição entre modernidade industrial e pós-industrialismo, é fruto da velocidade das transformações ocorridas e que se dá por meio da inserção das novas tecnologias – robótica, telemática, máquinas inteligentes, internet – institui uma verdadeira crise de valores, de perda de identidade. Segundo Richard Sennett (1999), uma “Corrosão do Caráter”.

Daí referir-se à Vivianne Forrester (1997):

[...] não se sabe se é cômico ou sinistro, por ocasião de uma perpétua, irremovível e crescente penúria de empregos, impor a cada um dos milhões de desempregados – e isso a cada dia útil de cada semana, de cada mês, de cada ano – a procura (efetiva e permanente) desse trabalho que não existe. Obrigá-lo a passar horas, durante o dia, toda semana, todo mês, todo ano, em vão, barrado previamente pelas estatísticas (FORRESTER, 1997, p. 43).

A possibilidade de ausência de trabalho já se prenunciava no apogeu da sociedade industrial, mesmo quando a “glorificação do trabalho-dever aparecia como centro de referência, valor único de sua própria existência (FRIEDMANN, 1972, p. 71). E que, segundo Sennett (SENNETT, 1999, p. 77), a sociedade industrial instituiu uma noção de tempo linear, em que se passava anos trabalhando no mesmo emprego. Raras eram as vezes em que se mudava de ocupação, razão pela qual, nesta linha de tempo, a conquista era cumulativa, até chegar-se a uma aposentadoria.

Mas já não acontece assim, porque, agora, o mercado é dinâmico demais e não permite que façam as coisas do mesmo jeito ano após ano. Adverte a Fernanda Lira que, “em vez de organizações de tipo pirâmide, a administração quer agora pensar nas organizações como redes, mais facilmente decompostas ou redefinidas que as vantagens fixas das hierarquias” (LIRA, 2015, p. 21).

Parte, em seguida, para apontar os indicadores sociais e os prognósticos das entidades internacionais sobre a fragmentação do mercado de trabalho tradicional e as patologias sociais dela decorrentes.

Referindo-se ao professor Everaldo Gaspar Andrade (ANDRADE, 2005, p. 135), afirma que, “depois da Segunda Guerra Mundial o ‘pleno emprego’, ou seja, a eliminação do desemprego em massa tornou-se a pedra fundamental da política econômica nos países industrializados” (LIRA, 2015, p. 22). Mas, admite que, nas etapas posteriores, houve uma drástica redução do quadro de empregados, e, ocasionalmente, do ajuste da máquina empresarial. Neste contexto, os níveis de empregos também foram reduzidos, sobretudo por meio das técnicas de terceirização, que, por sua vez, destruíram o antigo contrato social implícito. Surge daí uma concepção de subproletariado e a presença de sem tetos por todos os países industrializados.

É exatamente em meio a estas novas crises e metamorfoses que a juslaboralista pernambucana aponta para “as novas alternativas de trabalho e rendas centradas na produção de valores de uso, ausência lucros e a participação social na gestão” (Ibidem, 22-24).

Invoca o professor Lester Thurow (1997) – ex-diretor da Sloan School of Management, do Massachusetts Institute of Technology (MIT), consultor de política econômica nos Estados Unidos, Editor da revista Newsweek e membro do conselho editorial do jornal New York Times, quando o mesmo afirma que:

Indivíduos e empresas tornam-se eficientes para serem ricos. Colocando em termos claros, o capitalismo é perfeitamente compatível com a escravidão... Encontrar na economia oportunidades para ganhar muito dinheiro é o que move a eficiência do capitalismo... Tirar outros do mercado e levar suas rendas até zero... é a essência da concorrência. Uma vez adquirida a riqueza, as oportunidades para ganhar mais

dinheiro se multiplicam, uma vez que a riqueza acumulada leva a oportunidades para ganhar dinheiro que não estão abertas aqueles que não têm riqueza (THUROW, 1997, p. 243).

Reúne, nesta versão, às práticas organizativas vivenciadas a partir do Séc. XX e fundamentadas em três pressupostos:

a cultura organizativa, a reestruturação produtiva e a ergonomia. Seus objetivos: manter o controle – imaginário, simbólico –, a diminuição dos encargos sociais, a segurança e a eficácia e a eficiência do trabalhador. Tudo para garantir, no âmbito dessa competitividade autofágica, a própria sobrevivência da empresa capitalista (THUROW, 1997, p. 243).

Na medida em que confirma esta a hipótese segundo a qual o tema saúde do trabalhador não pode ser compreendido a partir de métodos e técnicas que conduzem ao aperfeiçoamento apenas da proteção do ambiente do trabalho, parte para demonstrar que é o próprio trabalho subordinado, a causa primeira das enfermidades profissionais.

Esta a razão pela qual também aponta as correntes do pensamento sociológico e econômico críticas que defende a substituição do modo de produção capitalista, os modelos de exploração do trabalho humano e suas decorrentes enfermidades.

Para ela, se a ciência social crítica e a filosofia contemporânea vêm diagnosticando a perda de referência da sociedade industrial, a partir da inserção das novas tecnologias e da supremacia do capital financeiro sobre o capital produtivo, de haver também uma inversão de perspectiva:

O comprometimento da saúde do trabalhador tem relação direta com a exploração desmedida da força de trabalho, que sufoca a sua dignidade e o seu autorrespeito. Daí a necessidade de interface do estudo jurídico dogmático com tais ciências: apenas a partir dessa análise conjuntural estruturada poderão emergir as respostas mais novas e eficazes (LIRA, 2015, p. 23).

A tese defendida por Fernanda Barreto Lira aponta para alternativas de trabalho não mais centradas na versão livre/subordinado/assalariado, por ele mesmo a causa do adoecimento. Deixa, de saída, as seguintes indagações:

Como pode ter sido legitimada, como objeto do Direito do Trabalho, uma alternativa de trabalho completamente alheia à pessoa que a desenvolve – na sua interioridade, na sua subjetividade – e colocada a serviço de outros que a exploram?
Mais ainda: como pode ser feliz uma pessoa que tem de vender barato a sua força de trabalho, e, com isso, seus anos de vida? Como haver regozijo no desgaste físico e psicológico destinado ao desempenho de tarefas embrutecedoras, que controlam a existência do trabalhador, neutralizam-lhe a crítica e a autonomia de vontade, e, de um modo ou de outro, findam por adoecer-lhe irreversivelmente?

O pensamento social crítico, atento a esta realidade, tem buscado, a partir das revelações e prognósticos filosóficos, bem como da literatura mais categorizada, desqualificar a idolatria ao trabalho-dever, inteiramente separado da vida e instituído pelo capitalismo como fator de inclusão social por excelência.

Desde as primeiras opções desencadeadas pela chamada Administração Científica (ANDRADE, 2005, p. 93), as quais remontam às primeiras décadas do século XX – com Ford e Taylor – às mais sofisticadas teorizações organizacionais – hondismo, toyotismo, reengenharia, planejamento estratégico – têm o mesmo objetivo: a prevalência do poder, da cultura e da ideologia organizacional, sedimentando um valor a ser absorvido por aqueles que vendem a sua força de trabalho: o próprio trabalho subordinado como categoria única de socialização da vida humana.

Estas algumas questões que a presente pesquisa se propõe a enfrentar na busca de produzir um conhecimento novo acerca da saúde do trabalhador e das enfermidades profissionais; sempre destinado a fornecer elementos que ajudem a forjar uma compreensão mais lúcida do mundo do trabalho hoje, para que os aplicadores do Direito possam assegurar a este valor uma tutela mais justa e efetiva (LIRA, 2015, p 27).

7.3.5 A Visão de Everaldo Gaspar Lopes de Andrade

A perspectiva analítica desenvolvida pelo aludido professor estabelece um corte sem precedentes na literatura jurídico-trabalhista contemporânea, na medida em que procura, como convém a um estudo centrado em bases epistemológicas consistentes, problematizar e refutar o objeto do Direito do Trabalho, ou seja, o trabalho contraditoriamente livre e subordinado para, reconfigurando este objeto, dizer que este ramo do conhecimento jurídico deve cuidar da proteção “de todas as modalidades e alternativas de trabalho e renda compatíveis com a dignidade e o desenvolvimento da humana, tende em conta a liberdade, a solidariedade e a justiça distributiva” (ANDRADE, 2005, p. 369).

Vale ressaltar que, quando formula, noutra obra (2008), novos princípios, enquanto fundamento de validade do Direito do Trabalho, põe em relevo, no que interessa a este estudo, os princípios da *Proteção Social*, da *Democratização da Economia e do Trabalho* e do *Direito do Trabalho na Categoria de Direito Humano Fundamental*.

Salta também aos olhos o deslocamento do objeto deste ramo do direito proposto por este jurista alagoano. Deixa transparecer, de saída, que se o pressuposto clássico é a subordinação da força do trabalho ao capital, no modo de produção capitalista, centro de referência da sociabilidade constituída na Era Moderna, este deve ser ainda mais protegido. Mas o seu pressuposto teórico vai além: inclui todas as possibilidades e alternativas de trabalho e rendas compatíveis com a dignidade humana. Logo, as formas de trabalho que não estão condicionadas ao trabalho assalariado, à compra e venda da força de trabalho. O Direito do Trabalho, na fase de transição do sistema capitalista para um sistema social livre de exploração ou de submissão da força do trabalho ao capital, inclui, para ser caracterizado na

categoria de direito humano, o trabalho como ontologia do ser social, livre da exploração e da coisificação.

Para ele,

um novo Direito do Trabalho, de raiz verdadeiramente universalista, não pode referir-se à democratização do trabalho, sendo prisioneiro de uma ideologia que impõe valores da economia de mercado. Ideologia que só encontra argumento plausível na flexibilização, na desregulamentação, na empregabilidade, no “EUA, no empreendedorismo”. Em suma, na precarização da vida humana, tudo a serviço de uma ordem geopolítica baseada no pensamento único. Buscar a democratização das políticas econômicas como algo voltado para a restauração da dignidade humana é imprescindível, inclusive para libertar o homem do trabalho embrutecedor. Com isso, desmitifica-se o trabalho-dever, antes centro da moral da vida humana, hoje, sinônimo de exploração (ANDRADE, 2005, p. 209).

Na última obra que escreveu e que encerra a sua trilogia, abre um capítulo denominado *A Universalidade e a Fundamentação do Direito do Trabalho no Contexto do Pensamento Ético Moderno e as Práticas Legislativas. A Subordinação e o Salário* (ANDRADE, 2014, p. 127-131).

Para chegar a esta conclusão o aludido jurista faz uma incursão profunda, nos três primeiros capítulos daquela obra, sobre os seguintes temas: *o triunfo do capitalismo e a subordinação da força do trabalho ao capital; o Espírito das Luzes e as Razões do Iluminismo; a ética moderna e as respostas aos desafios morais, a partir de uma regulamentação normativo-coercitiva e de absolutos universais*. Assim, o trabalho livre/subordinado centrado na compra e venda da força de trabalho resulta, segundo ele, de uma regulamentação normativo/coercitiva que se legitima e se universaliza para ser o *locus* privilegiado da sociabilidade e referência categorial da sociologia clássica.

A propósito, abre a seção 8.1.2 - *correspondente ao salário enquanto compra e venda da força do trabalho abstrato- como segundo pressuposto indispensável à configuração do contrato individual de trabalho*. Afirma que

O pesquisador, ao se deparar com a vasta bibliografia disponibilizada, que se concentra, quase sempre nos manuais e em alguns livros específicos sobre salário ou à teoria jurídica do salário, pode claramente perceber que a teoria jurídica sobre o salário aparece também, do ponto de vista gnosiológico, como revolução, uma vez que afasta, neutraliza e protege a contraprestação pelo trabalho prestado às indeterminações ou oscilações do mercado ou da teoria macroeconômica clássica – centrada na Lei da Oferta e procura a partir deste salto qualitativo, o salário não ficaria mais ao sabor daquelas flutuações, na medida em que e garantiria um mínimo a sobrevivência ou subsistência do obreiro (ANDRADE, 2005, p. 131-134).

Impressiona também o fato de essas mesmas teorias girarem em torno de um único pressuposto: a compra e venda da força de trabalho, sem revelar expressamente essa

condição *a priori*. É exatamente aqui que mora a segunda formulação ideológica (ANDRADE, 2005, p. 131).

Cita Marx, para esclarecer a maneira como o trabalhador vende a sua força de trabalho, ou seja:

O salário não é parte do obreiro na mercadoria por ele produzida. O salário é a parte da mercadoria já existente, com a qual o capitalista compra determinada quantidade de força de trabalho produtiva”. E conclui: “a força de trabalho é, pois, uma mercadoria que seu proprietário, o obreiro assalariado, vende ao capital. Para que vende? Para viver (MARX, 1979, p. 16).

7.3.6 A Visão de Adalcy Coutinho

A professora da Universidade Federal do Paraná (1999) empreende uma crítica pertinente à composição do Poder Punitivo do empregador, na medida em que ele só existe em relação à pessoa do empregado. Começa no elemento subordinação e vai até às justas causas. Sobra para o empregado apenas a possibilidade de pedir demissão por culpa do empregador.

Embora não siga a linha teórica que concentra sua crítica à subordinação da força do trabalho ao capital, deixa transparecer claramente, para o que interessa ao presente estudo e quando empreende sua investigação sobre a natureza da *propriedade* (COUTINHO, 1999, p.37-52), que a mesma encontra-se relacionada a um tipo de domínio exercitado sobre os bens que se destina a garantir as suas necessidades, mas que tal domínio encontra-se vinculado à alteração e à alteração da natureza, “para além de revelar uma relação de poder/sujeição, regrada pela ordem jurídica, demonstrada o caráter ideológico na valorização e disciplina das relações humanas” (COUTINHO, 1999, p. 37).

Ao descrever a versão socialista de propriedade ou às bases sobre as quais se assenta o próprio sistema capitalista, admite que

O capitalismo vem entendido enquanto modo de produção, cujo fundamento reside na separação entre quem produz – trabalhadores despossuídos da propriedade – e os meios e instrumentos da produção objetivados na propriedade – condições objetivas de trabalho. Procedendo a uma percuciente observação, pode-se asseverar que o produto social, enquanto apropriação privada, implica rendimentos sem capital trabalho, como rendas do capital, lucros e juros. A direção da atividade é exercida não por quem detém a força de trabalho, mas pelos proprietários dos meios de produção que visam exatamente ao lucro, ao aumento e à acumulação do capital. Ainda que se saiba que parte é reinvestida na própria atividade, tratando-se de uma economia de mercado, na qual a produção vem a ser cambiada mercantilmente em seu valor, esse é seu fim último, permanecendo o produtor enquanto mecanismo ou

meio no processo. Na produção capitalista o trabalho passa a ser comprado e vendido pelo seu valor no mercado (COUTINHO, 1999, p. 38).

7.3.7 A visão de Reginaldo Melhados

Por meio de um dos estudos mais consistentes sobre a subordinação no Direito do Trabalho, Melhados (2003) aprofunda, de maneira inédita, os fundamentos da relação de poder entre capital e trabalho e aponta para uma versão analítica original sobre o conceito de subordinação.

Embora reconheça a existência de uma contratualidade específica, em que se põe em relevo, no contexto de sua especificidade, causas primárias – endógenas – e causas secundárias – heteronômicas -, ressalta que o poder – autoridade e sujeição – nela presente só pode ser compreendido quando se compreende o conteúdo mesmo deste contrato, enquanto contrato de compra e venda da força de trabalho.

À semelhança das ideias lançadas por Everaldo Gaspar Lopes de Andrade, nas obras aqui já mencionadas, admite, ao concluir o seu estudo, que o poder do capital sobre o trabalho, aqui também se vislumbra, “é um fenômeno datado, próprio do modo de produção capitalista, e que será com ele um dia superado” (MELHADOS, 2003, p. 217).

O aludido jurista curitibano inverte a perspectiva analítica para dizer que não é a subordinação o elemento definidor do contrato de trabalho, como pretende o discurso da dogmática jurídica. A subordinação é, ao contrário, consequência desta relação contratual específica, ou seja, é na ideia de contrato de trabalho como contrato de compra e venda da capacidade de trabalho que “a primeira aproximação à teoria crítica das relações de poder entre trabalhadores e capitalistas” (MELHADOS, 2003, p. 164). Esta a razão pela qual “a subordinação apresenta-se sob a forma de um efeito mecânico, uma consequência estrutural e necessária advinda da natureza do contrato de compra e venda de capacidade de trabalho” (Ibidem, 166). Sendo assim,

O trabalhador não se pode separar da capacidade de trabalho que aliena através do contrato. Somente ele, em toda sua dimensão subjetiva, pode colocar em marcha a energia cinética capaz de atuar sobre o estado de repouso em que se encontram os meios de produção [...]. No contrato de trabalho, uma relação mercantil de compra e venda, não consta cláusula *fob*, de modo que o vendedor embarca com a mercadoria e viaja com ela até o porto seguro do seu destino. Vinculado fisicamente à mercadoria que aliena, o trabalhador age sob o processo produtivo, ativando-o. Esta capacidade de *agir* é o que ele vendeu ao capitalista e a subordinação é, pois o modo como se manifesta a relação de produção entre adquirente (o empregador) e coisa adquirida a força de trabalho [...] (MELHADOS, 2003, p.167).

Em resumo, para ele, a identidade com o contratualismo clássico restringe-se à existência de um concerto de vontades

Mas a identidade com o contratualismo clássico pára neste ponto, pois este contrato, segundo entendemos, é visto como negócio jurídico de compra e venda através do qual a capacidade de trabalho passa por um processo de intercâmbio *sui generis*, já que seu proprietário, ao aliená-la, não recebe em troca outra coisa senão o trabalho mesmo convertido em dinheiro. A partir dessa ideia central, como se viu, foi erigida uma teoria acerca do poder do capital sobre o trabalho e de seus fundamentos (MELHADOS, 2003, p. 217).

8 A DUALIZAÇÃO DO ASSALARIADO OU DO MERCADO DE TRABALHO. AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E O CORTE ANALÍTICO

8.1 A VISÃO DE RICARDO ANTUNES

Aqui se pretende reafirmar que os fenômenos trabalho subordinado e submissão da força do trabalho ao capital são características de uma forma específica de produção que se institui no capitalismo.

Como assevera Moishe Postone (2014) e dentro de um contexto de reinterpretação marxiana, o trabalho subordinado não deve ser identificado como algo que existe trans-historicamente, mas, ao contrário, como algo que resulta deste modelo de sociedade. Para ele, invertendo a perspectiva do marxismo ortodoxo, “a superação do capitalismo não deve ser concebida apenas em termos de abolição da propriedade privada, mas deve resultar na superação desse trabalho” (POSTONE, 2014, p. 47). Assim,

[...] a concepção da especificidade histórica do trabalho no capitalismo exige uma reinterpretação fundamental da sua compreensão das relações sociais que caracterizam aquela sociedade [...] O caráter específico do trabalho – para dar um salto à frente por um momento – também constitui a base de uma forma historicamente específica, abstrata e impessoal de dominação social (POSTONE, 2014, p. 46).

Logo, a compreensão do processo de dominação estrutural autogerada, enquanto forma de dominação social que se institui na sociedade moderna e para sua superação se, de um lado, implica a superação do próprio capitalismo, isso significa em resumo que “a emancipação do trabalho exige a emancipação em relação ao trabalho (alienado)” (POSTONE, 2014, p. 50).

Daí ser imprescindível retomar a ideia já lançada por K. W. Rothschild que o salário se constitui como elemento essencial da organização do processo produtivo posterior ao sistema servil – o sistema capitalista de produção -, em que o mesmo aparece como preço pago por uma mercadoria específica, peculiar, a força de trabalho. Esta visão de salário, enquanto compra e venda do trabalho – na economia política clássica – e da força de trabalho – na versão marxiana -, não encontra resistência.

Esta a razão pela qual a relação de trabalho clássica e originária do modo de produção capitalista sofre grandes alterações, a partir da década de 70. Neste capítulo, o estudo procurará valer-se de três versões analíticas destinadas a interpretar essas rupturas que vêm se

desenvolvendo, tanto às relações de trabalho subordinadas como em outras alternativas voltadas para remunerar o trabalho alienado.²³

Um dos cientistas sociais a tratar com profundidade da metamorfose em curso, que abala a estrutura organizacional do trabalho alienado, é o sociólogo da UNICAMP Ricardo Antunes (2006).

Deixa transparecer, inicialmente, que os trabalhadores do mundo, no final do século XX e os proletários do mundo no final do século XX, não são idênticos aos proletários de meados do século XIX, mas tampouco estão em vias de desaparecimento, sobretudo quando se observa o mundo em sua dimensão global.

Os estudos que vem sendo desenvolvido nesse Programa de Pós-graduação, seguem a esteira da versão analítica desenvolvida pelo aludido sociólogo, ao reconhecer que o conjunto dos seres sociais continuam a viver da venda da força de trabalho. Logo, não tem nenhum dado de realidade um possível adeus ao proletariado. Para Antunes,

A classe trabalhadora hoje em como núcleo central o conjunto do que Marx chamou de *trabalhadores produtivos*, para lembrar especialmente o *Capítulo VI (Inédito)*, bem como inúmeras passagens de *O Capital* onde a ideia de *trabalho produtivo* é formulada. Nesse sentido, eu diria que a classe trabalhadora hoje não se restringe somente aos trabalhadores manuais diretos, mas a classe trabalhadora hoje incorpora a totalidade do trabalho social, a totalidade do trabalho coletivo que venda sua força de trabalho em troca de salário. Mas ela é hoje centralmente composta pelo *conjunto de trabalhadores produtivos que são aqueles, lembrando de novo Marx, que produzem diretamente mais-valia e que participam também diretamente do processo de valorização do capital*. Ela tem o papel central no processo de produção de mais-valia. No processo de produção de mercadorias, desde as fábricas mais avançadas, onde é maior o nível de interação entre trabalho vivo e trabalho morto, entre trabalho humano e maquinaria científico-tecnológica, onde há maior interação entre trabalho vivo e trabalho morto (ANTUNES, 2006, p. 197).

Admite ainda que, à classe trabalhadora de hoje, deve ser incorporado o conjunto dos *trabalhadores improdutivos* tal como vislumbrando por Marx. De saída, exclui os gestores do capital, posto que não podem ser considerados como assalariados. Reconhece que, na virada deste século, está ocorrendo uma ampliação do assalariado do setor serviços, que não cria diretamente valor, mas que está em ampla expansão no capitalismo contemporâneo. Para ele, ao contrário do que pensam os adeptos do fim do emprego, “o capital conseguiu, em escala

²³A tese se concentrará nesta última variável, uma vez que, no tocante à subordinação, a autora já teve a oportunidade de aprofundar a sua crítica, por meio de uma obra específica aqui já citada. D'ANGELO, Isabele de Moraes. *A Subordinação no Direito do Trabalho*. Para ampliar os cânones da proteção, a partir da economia social e solidária. São Paulo: LTR, 2014.

mundial, ampliar as esferas do assalariamento e da exploração do trabalho, nas várias formas de precarização, subemprego, part time, etc.” (ANTUNES, 2006, p. 204).

Logo, se para ele a classe assalariada encontra-se ainda mais explorada, em face da fragmentação, da heterogenização, complexificação, o Direito do Trabalho clássico não tem respostas para abrigar esses milhões de excluídos, inclusive, os afetados pelo desemprego estrutural.

O fenômeno migratório e os problemas que afetam atualmente os refugiados apontam para a dimensão do problema, em escala mundial. Para enfrentar o tema que envolve as metamorfoses e a centralidade do trabalho nos dias atuais e para ratificar o argumento segundo o qual o Direito do Trabalho clássico não tem respostas para enfrentar e proteger a maioria da classe-que-vive-do-trabalho que emerge deste novo cenário, sobretudo pelo alargamento das múltiplas formas de precarização e subproletarização do trabalho, vale a pena transcrever a afirmação daquele sociólogo:

O mundo do trabalho viveu, como resultado das transformações e metamorfoses em curso nas últimas décadas, particularmente nos países capitalistas avançados, com repercussões significativas nos países do Terceiro Mundo dotados de uma industrialização intermediária, um processo múltiplo: de um lado verificou-se um *desproletarização* do trabalho industrial, fabril, nos países de capitalismo avançado. Em outras palavras, houve uma diminuição da classe operária industrial tradicional. Mas, paralelamente, efetivou-se uma significativa *subproletarização* do trabalho, em decorrência das formas diversas de trabalho parcial, precário, terceirizado, subcontratado, vinculado à economia informal, ao setor serviços etc. Verificou-se, portanto, uma significativa heterogeneização, complexificação e fragmentação do trabalho (ANTUNES, 2006, p. 209).

Também se põe de acordo com a versão analítica que direciona a produção acadêmica forjada nesse Programa de Pós-graduação outro argumento lançado por Ricardo Antunes e que vai ao encontro dos movimentos sindicais contemporâneos:

Em contrapartida, o enorme leque de trabalhadores precários, parciais, temporários etc., que denomino de subproletários, juntamente com o enorme contingente de desempregados, pelo seu maior distanciamento (ou mesmo exclusão) do processo de criação de valores, teria, no plano da materialidade, um papel de menor relevo nas lutas anticapitalistas. Porém, sua condição de despossuídos e excluídos os coloca potencialmente como um sujeito social capaz de assumir ações mais ousadas, uma vez que esses segmentos sociais não têm mais nada a perder no universo da sociabilidade do capital. Sua subjetividade poderia ser, portanto, mais propensa à rebeldia (ANTUNES, 2006, p. 217).

8.2 A VISÃO DE MARIA REGINA GOMES REDINHA

A juslaboralista portuguesa Maria Regina Gomes Redinha (1995) aponta, já na década de 90, para o fim do caráter unitário e homogêneo do Direito do Trabalho, em virtude da segmentação do mercado de trabalho, da exteriorização do processo produtivo e “da flexibilização na utilização da força de trabalho” (REDINHA, 1995, p. 76). Para ela, é o que “alegoricamente, se traduz por desintegração, diversificação ou atomização do coletivo de trabalhadores na empresa” (REDINHA, 1995, p. 76). Assim,

Esse fenômeno recente, que se caracteriza pela coexistência numa dada unidade produtiva de um núcleo mais ou menos alargado de trabalhadores permanentes ao serviço do titular da empresa, um conjunto mais ou menos diferenciado de trabalhadores com vínculos atípicos ou precários e de um terceiro grupo de trabalhadores sem qualquer ligação jurídico-formal com a empresa, é a prova evidente de que a relação laboral deixou de ser aferida por um padrão universal e de que a capacidade operativa dos institutos clássicos do Direito do Trabalho, a maior parte dos quais, criada e pensada a partir de uma concepção homótipa de relação de trabalho referenciada a um empregador-empresário, ficou paralisada com o esbatimento do peso do contrato (REDINHA, 1995, p. 77).

Deixa transparecer que este metamorfose esconde uma frequente assimetria entre organização funcional e jurídica; uma multiplicação de número de empregadores para, ideologicamente, dar um sentido, no *escudo* real, de aparente normalidade e simetria, para esconder que “fractura do coletivo de trabalhadores seja dificilmente discernível no exterior da empresa” (REDINHA, 1995, p. 77-78).

As causas daquilo que passou a chamar de heteromorfia nas relações de trabalho tem a ver com os custos da produção e também na transformação de custos – fixos em variáveis. E mais, implica a transferência de riscos e a incessante procura do despojamento da qualidade de empregador o que implica, em última esfera e simultaneamente, o despojamento da qualidade do empregador e a supremacia do trabalho precário que tem como consequência, como já anunciado, o desmembramento do coletivo do trabalho.

Além do desemprego estrutural já assinalado por Ricardo Antunes, o sistema contemporâneo centrado na dualização do assalariado impõe uma inversão de perspectiva, como também assinalado por Maria Regina Gomes Redinha: a exceção passa a ser regra, a

regra exceção e mexe com um dos princípios do Direito do Trabalho: o princípio da continuidade nas relações de trabalho.²⁴ Como afirma a aludida autora portuguesa,

Completado o esboço da perturbada contextura do trabalho subordinado nesta hora, a desataviada caracterização do trabalho temporário que ensaiámos no princípio permite agora comprovar com desassombro a vocação alegórica desta figura para sumular os principais vectores da substrução econômica, social e jurídica contemporânea. Embora raros sejam os institutos que permanecem incólumes ao seu tempo, o trabalho temporário, pela sua particular morfologia e pelos interesses ambíguos a que se ajusta, é ele próprio, como veremos, o signífero do enleio que actualmente condiciona o desenvolvimento das relações laborais (REDINHA, 1995, p. 86).

Está também posta em causa, por meio da terceirização e do trabalho temporário, a própria concepção tradicional de empresa, enquanto modelo de organização com “estrutura física, jurídica e social de inserção dos trabalhadores” (REDINHA, 1995, p. 90), na medida em que “permite a prefiguração absurda de uma organização produtiva isenta de qualquer responsabilidade jurídico laboral em que o trabalho se converte numa matéria-prima objecto de um mero contrato de fornecimento” (REDINHA, 1995, p. 91).

A *fratura do coletivo dos trabalhadores* ou como ainda admite a aludida professora o *rol de perniciosidade*, no contexto dessa inversão de perspectivas, se darão, portanto, em dois sentidos ou nas esferas das relações individuais e coletivas de trabalho. Nas expressões grafadas por Ricardo Antunes esta *fragmentação/complexificação* das relações de trabalho, que enfraquece o *coletivo dos trabalhadores* tem um impacto decisivo no enfraquecimento das formas de remuneração, na medida em que

Ao rol de perniciosidade da miscelânea de estatutos jurídicos acresce ainda o renascimento do trabalhador individual e individualista, desprovido de laços de identificação e de solidariedade dentro e fora do subgrupo em que se integra, cuja principal preocupação é a conservação do emprego, ainda que precário, ou o acesso a um “emprego de primeira água” na empresa matriz. A sua capacidade negocial e reivindicativa afrouxa à medida que o espectro do desemprego desenvolve um *low-profile* acomodatório aos acontecimentos contra os limites da sua subordinação. Tudo factores, porventura, não negligenciáveis do estiolamento da sindicalização e de uma reavaliação das relações de poder na empresa (REDINHA, 1995, p. 80).

²⁴A propósito consultar a narrativa desenvolvida pelo professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade sobre o desmantelamento desse princípio e que se encontra registrado em ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de. Princípios de Direito do Trabalho. Fundamentos teórico-filosóficos. São Paulo: LTr, 2008.

8.3 A DUALIZAÇÃO DO ASSALARIADO E O TERCEIRO ESPÍRITO DO CAPITALISMO. A VISÃO DE LUC BOLTANSKI E ÈVE CHIAPELLO. A PASSAGEM DO SISTEMA FORDISTA PARA O SISTEMA DE ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL. A VISÃO DE DAVID HARVEY

Seguindo o rastro Boltanski e Chiapello (2009), salienta Márcio Túlio Viana (2013) que, “quando falamos em terceirização, nem sempre percebemos sua real complexidade. Ao contrário do que às vezes parece, não se trata de um fenômeno isolado, muito menos de simples questão jurídica. Há todo um conjunto de tendências que pressionam em sua direção” (VIANA, 2013, p. 134). Neste contexto,

Desse modo, para além de suas (reais ou falsas) justificações técnicas, a terceirização se insere numa estratégia de largo espectro, não apenas sob o prisma econômico, mas na dimensão política. É uma das formas mais potentes – e ao mesmo tempo mais sutis – de semear o caos no Direito do trabalho, subvertendo os seus princípios e corroendo seus alicerces. Além disso, num mundo em que tudo se move, ela oferece à empresa uma rota de fuga, não só confundindo responsabilidade como tornando menos visível a exploração da mão de obra. Assim, de certo modo, a terceirização não apenas pode conter fraudes, mas é *em si mesma* uma fraude (VIANA, 2013, p. 132).

Este fenômeno aparece exatamente no momento em que se dá passagem entre o sistema fordista para o sistema de *acumulação flexível*. Revela, primeiramente, a rigidez do fordismo e justifica, por meio da flexibilidade, que o sistema de acumulação flexível passa a ditar a própria estrutura das empresas hipermodernas. Não é por acaso que este modelo organizacional penetra não apenas nos processos de trabalho, nos mercados de trabalho, mas também comandam os produtos e padrões de consumo.

Esta a razão pela qual se pode verificar o aparecimento de setores de produção absolutamente distintos dos padrões sedimentados na era fordista. Eles apontam para novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, outros mercados e taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. Tudo isso, impondo aceleradas alterações nos padrões de desenvolvimento (desigual) que afetam e alcançam as mais variadas regiões e todo planeta. Daí falar-se em uma outra “compressão do tempo-espaço”, por intermédio da qual se estreitam ou se reduzem os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública. A comunicação via satélite, aliada a queda dos custos de transporte, dão o tom para a um modelo de difusão imediata, num espaço ainda mais amplo.

Esses poderes aumentados de flexibilidade e mobilidade permitem, que os empregadores exerçam pressões mais fortes de controle do trabalho sobre uma força de trabalho de qualquer maneira enfraquecida por dois surtos selvagens de deflagração, força que viu o desemprego aumentar nos países capitalistas avançados (salvo, talvez, no Japão) para níveis sem precedentes no pós-guerra... o trabalho organizado foi solapado pela reconstrução de focos de acumulação flexível” (VIANA, 2013, p. 141).

Tais fatores implicam reconhecer a existência de uma reestruturação sem precedentes nas relações de trabalho, em que se pode verificar uma forte volatilidade do mercado, ao lado de um aumento da competição e no estreitamento das margens de lucro. Estes padrões

[...] tiraram proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão de obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis. É difícil esboçar um quadro geral claro, visto que o propósito dessa flexibilidade é satisfazer as necessidades com frequência muito específicas de cada empresa... Mais importante do que isso é a aparente redução do emprego regular em favor do crescente uso do trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado (VIANA, 2013, p. 143).

Para Luc Boltanski e Ève Chiapello (2009), o principal motivo do retrocesso social, desencadeado pelo desemprego e pela intensificação da concorrência no mercado de trabalho, dera-se exatamente por conta da redução da proteção, ou seja:

[...] os trabalhadores do sistema de subcontratação -, parte em contrato precário, parte psicologicamente precarizada pelo próprio fato de oferecer trabalho idêntico ao dos colegas temporários – frequentemente isolados, já não dispõem dos recursos suficientes para pressionar os empregadores ou resistir a eles, especialmente em caso de demandas que extrapolam o âmbito legal (BOLTANSKI e CHIAPELLO, 2009, p. 270).

Há certa coincidência entre Luc Boltanski, Ève Chiapello e David Harvey, quando apontam a década de sessenta e começo da década de setenta do século passado como o período em que vão ocorrer essas transformações. Para este último, o período entre 1965 e 1973, designa essas transformações. Entre 1965 e 1973, de um modo geral, fica “cada vez mais evidente a incapacidade do fordismo e do keynesianismo de conter as contradições inerentes ao capitalismo e, na superfície, tais dificuldades seriam melhor apreendidas por uma palavra: rigidez (BOLTANSKI e CHIAPELLO, 2009, p. 136) É que, para os teóricos do sistema de acumulação flexível, houve problemas com a rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistemas de produção em massa. Fator que passou a

impedir a inserção de muita flexibilidade de planejamento e presumia crescimento estável em mercados de consumo invariantes. A acumulação flexível estabelece pois um confronto direto com a rigidez instituída pelo fordismo. Ou seja,

[...] se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, nas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego chamado “setor serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas (BOLTANSKI e CHIAPELLO, 2009, p. 141).

Para Boltanski e Chiapello (2009), trata-se de um fenômeno inserido no Novo Espírito do Capitalismo, refletidos nos novos modelos de gestão empresarial. Como diz o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (2015), seguindo o rastro daqueles sociólogos franceses, são estes modelos de gestão

[...] que conduzem o pensamento do patronato e se espalham por todas as esferas, espaços e modos de produção contemporâneos. Neste contexto, a organização hierarquizada do fordismo é substituída pela prevalência da organização em rede que, de forma direta e subliminar, introduz a ideologia da “liberdade”, centrada numa falsa autonomia ou numa autonomia relativa do trabalho, em troca das garantias materiais e psicológicas. Produzem-se, assim e simultaneamente, fábricas, administrações, gestões, economias flexíveis e, ao mesmo tempo, trabalho e sociabilidade flexíveis – líquidas, porosas, nômades (ANDRADE, 2015, p. 80).

Outro jurista que também seguiu a trilha dos franceses e, como já foi antes relatado, foi o juslaboralista Márcio Túlio Viana (2013), para quem a terceirização não é algo natural ou positiva.

Ao contrário, ela se insere num movimento recorrente do sistema capitalista, que é capaz de absorver e metabolizar o ambiente – inclusive as críticas que lhe são feitas – em seu próprio benefício. Outros exemplos acontecem quando a empresa reduz suas hierarquias, promove a concorrência entre as equipes ou chama os empregados de “colaboradores”; em todos esses casos, em muitos outros, ela acompanha tendências ou aspirações do homem pós-moderno, como as de maior igualdade e mais competitividade. E é assim, travestindo-se de novo, que o capitalismo se (re)legitima, confunde e neutraliza os seus adversários e chega a ponto de conquistar a adesão inconsciente do próprio trabalhador” (VIANA, 2013, p. 135).

Fica então comprovado que, na passagem do sistema fordista/taylorista para o modelo de acumulação flexível, se institui uma dualização do assalariado que, dentre tantos prejuízos aos trabalhadores, propiciou a existência da terceirização ou da existência de várias microempresas dentro de uma empresa mãe, que submetem os empregados a sistemas de gestão e de remuneração diferentes, mas, sempre, mais danosos aos trabalhadores.

8.4 AS METAMORFOSES DA QUESTÃO SOCIAL. UMA CRÔNICA DO SALÁRIO. A VISÃO DE ROBERT CASTEL

O professor da École des Hautes Études em Sciences Sociales de Paris (2013), seguindo o próprio desenvolvimento da sociedade moderna centrada na compra e venda da força de trabalho, apresenta um desenvolvimento cronológico que faz sentido, para dizer que este modelo de sociedade passou por três etapas distintas e que apontam para configuração de três condições básicas: a condição proletária, a condição operária e a condição salarial. O primeiro se materializa enquanto elo essencial no processo de industrialização nascente. Já a sociedade operária apresenta-se como um todo mais complexo. Esta segunda etapa se cristaliza, na França, nos anos 1930, em que “a condição de assalariado corresponde essencialmente ao conjunto de assalariados operários” (CASTEL, 2013, p. 416) e em que se “esboça uma estratificação mais complexa do que a oposição dominante-dominados que compreende zonas intersequentes através das quais a classe operária vive a participação na subordinação” (CASTEL, 2013, p. 416). Já na terceira etapa e a partir dela

[...] a condição operária ocupa sempre ou quase sempre a base da escala (há também os imigrantes, semioperários, semibárbaros, e os miseráveis do quarto mundo) [...] A sociedade salarial parece arrebatada por um irreversível movimento de promoção: acumulação de bens e de riquezas, criação de novas posições e de oportunidades inéditas, ampliação dos direitos e de garantias, multiplicação das seguridades e das proteções (CASTEL, 2013, p. 417).

Percorre os principais elementos instituídos para estabelecer a relação salarial, desde o início da industrialização, até chegar-se a escola da regulação para definir a relação salarial fordista, sempre pressupondo, no seio de uma mesma formação social que, no capitalismo, a relação salarial pode assumir diferentes configurações, mas tendo sempre em mente as transformações que comandam a passagem de uma forma a outra.

Estas as razões pelas quais apresenta cinco condições que permitem entender a passagem de uma relação salarial a outra, até chegar-se a condição salarial fordista, como ápice da sociedade salarial. O declínio da condição salarial e da sociedade salarial se inicia na década de 70 e desencadeia uma nova questão social, instituída a partir do enfraquecimento da condição salarial. Para ele,

O assalariado acampou durante muito tempo às margens da sociedade; depois aí se instalou, permanecendo subordinado; enfim, se difundiu até envolvê-la completamente para impor sua marca por toda parte. Mas é exatamente no momento em que os atributos vinculados ao trabalho para caracterizar o *status* que situa e classifica um indivíduo na sociedade parecem ter-se imposto definitivamente, em detrimento dos outros suportes de identidade, como o pertencimento familiar ou a inscrição numa comunidade concreta, que essa centralidade do trabalho é brutalmente recolocada em questão. Teremos chegado a uma quarta etapa de uma história antropológica da condição de assalariado, etapa em que sua odisseia se transforma em drama? (CASTEL, 2013, p.495-496).

Embora admita a perda da centralidade do trabalho e da condição do assalariado; reconheça como irreversível a presença do trabalho precário, de curta duração e do desemprego estrutural, afirma que não é possível falar-se no fim da sociedade salarial. Tampouco, do trabalho como categoria importante para que o gênero humano se imponha, no mundo da vida, à sua condição de dignidade. Daí, não ser possível falar no fim da civilização do trabalho. Também não se pode imaginar ainda a ultrapassagem da alienação do trabalho e das sujeições da condição de assalariado, uma vez que “o trabalho continua sendo uma referência não só economicamente, mas também psicologicamente, culturalmente e simbolicamente dominante, como provam as reações dos que não o têm” (CASTEL, 2013, p. 57).

Embora a autora deste estudo considere ambíguas as proposições do aludido autor - por não apontar, de modo concreto, as possibilidades de superação das crises contemporâneas, a partir de uma reconfiguração da sociedade do assalariado ou da condição do assalariado; por não deixar claro como se pode criar outra ordem de proteção, inscrevendo os indivíduos em coletivos abstratos, cortados das antigas relações de tutela e dos pertencimentos comunitários diretos - deixa-se transparecer algumas concordâncias com este autor, sobretudo quando fala na reconstrução do percurso.

Aí aparece a questão do Estado, “do papel que o Estado pode ser chamado a desempenhar nessa conjuntura. O Estado social (darei, porque evito falar de Estado-providência) constitui-se na intersecção do mercado e do trabalho” (CASTEL, 2013, p. 34). Para ele, torna-se imprescindível “construir uma figura do Estado Social à altura dos novos

desafios” (CASTEL, 2013, p. 35). Do mesmo modo, quanto à busca por uma nova forma de solidariedade ou a redefinição do contrato social, para que se possa vislumbrar um pacto social de solidariedade, “pacto de trabalho, pacto de cidadania, pensar as condições de inclusão de todos para que possam comerciar juntos, como se dizia na época do Iluminismo, isto é ‘fazer juntos’” (CASTEL, 2013, p. 35).

9 A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO-DOG MÁTICA DAS TEORIAS JURÍDICAS DO SALÁRIO: PARA ALÉM DA SUBORDINAÇÃO E DA COMPRA E VENDA DA FORÇA DE TRABALHO

9.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

O estudo procurou identificar os diversos conceitos, naturezas jurídicas e classificações do salário, no contexto da teoria jurídico-trabalhista clássica.

De tudo que foi pesquisado, é possível chegar-se às seguintes constatações:

a) O salário se constitui como elemento fundante do contrato individual de trabalho, razão pela qual este modelo diferenciado de negócio jurídico possui, quanto à sua natureza jurídica, um caráter oneroso;

b) Revolvendo-se todas as teorias jurídicas do salário – *salário justo, salário vital, salário suficiente, salário alimentar, igualdade salarial, salário social* - às normas internacionais que lhes asseguram um caráter de disciplina universalizável – como a Declaração Universal dos Direitos do Homem de 1948 -, o máximo que se pode constatar é que o salário se encontra condicionado a um ganho que permite o operário viver, ou manter uma vida digna por meio de uma remuneração justa, ou, ainda, como afirma o professor Amauri Mascaro, reproduzindo aquela mesma declaração universal, “uma remuneração justa, compatível com a dignidade humana, satisfatória de um padrão de vida decente” (1997:17), para ele e sua família.

c) Apesar de, como já restou também esclarecido, as relações de trabalho que se instituiu na Sociedade Moderna serem fruto de um modo de produção específico e não trans-histórico – o Modo de Produção Capitalista -; de o salário se constituir – inclusive pelo que ficou evidenciado nas narrativas dos autores clássicos da economia política – como compra e venda da força de trabalho, este pressuposto não faz parte daquela mesma narrativa, a não ser de modo subliminar, o que não lhe permite apresentar-se sequer para como paradigma a ser contestado, desqualificado;

d) Também não lhe diz respeito o fato de as relações de trabalho subordinadas e centradas na compra e venda da força de trabalho se constituírem como *locus* privilegiado da Sociedade Moderna e aparecerem como *a priori* das teorizações, no âmbito da sociologia clássica, em geral, e do Direito do Trabalho, em particular. Logo, como elementos fundantes da reprodução deste modelo de Estado e de sociedade, e sem os quais eles não existiriam.

e) Não interessou a esta mesma concepção doutrinal reconhecer o caráter revolucionário da burguesia; a sua imensa capacidade de inserir incessantemente novas tecnologias e promover um aumento incalculável de produtividade, o que gerou uma evidente desproporção entre as limitações das jornadas de trabalho verificadas desde começo do século XIX até os nossos dias e o extraordinário aumento de ganhos e de lucratividade decorrentes da sistemática inserção de novas tecnologias;

f) Também não ingressa naquela narrativa o fato de as teorias organizacionais conservadores haverem empreendido métodos e técnicas de gestão e de administração que, apesar dos escandalosos ganhos de produtividade, desencadearem ainda mais obrigações para os empregados, hoje contraditoriamente considerados “colaboradores”, “empreendedores”, submetidos a maiores controles, jornadas de trabalho ainda mais estafantes, o que têm gerado mais adoecimentos, mortes lentas no trabalho e baixos salários.

g) Por fim, não interessou àquela doutrina o fato de haver uma inversão de perspectiva na ideologia da empresa moderna.

Além de haver uma implosão por dentro – dualização do assalariado, um complexo de pequenas empresas dentro da empresa “mãe”, uma complexa e multifacetada estrutura de gestão, de administração, de jornada, de salários, etc -, é possível notar que os antigos vínculos de solidariedade foram quebrados também porque a ideia de recursos humanos ou de capital humano – que já eram questionáveis – perderam espaços e *status* para os clientes e os acionistas.

Diante de tais rupturas estruturais, que implica reconhecer a crise do Direito do Trabalho, a autora deste estudo aponta para inserção, na esfera da perspectiva enfrentada nesta secção, ou seja, na perspectiva exclusiva das relações de trabalho tradicionais, forjadas no interior das organizações ou empresas capitalistas, as seguintes alternativas, assim consideradas:

a) Conforme assinala Amauri Mascaro (1997), ao longo do tempo o conceito de salário sofreu alterações, ampliações. “Atomizou-se o salário. Diversificaram-se os seus aspectos. O salário passou a ser uma figura multiforme” (NASCIMENTO, 1997, p. 118).

Embora diversificado, alterado, ampliado e multiforme, ele não ultrapassou os sentidos tradicionais que sempre os encarou dentro de um marco, de um pressuposto: ter um caráter retributivo que possa garantir ao obreiro a manutenção de uma vida digna,

considerando-se vida digna aquela que garanta a ele e a sua família consumir os bens necessários às suas sobrevivências. Patamar mínimo de dignidade que inclui: saúde, educação, transporte, dentre outros.

Não foram os trabalhadores que inventaram uma sociedade de consumo patológica, que deve ser combatida e não recepcionada. Mas, por outro lado, não se deve deixar de reconhecer o notável desenvolvimento que a tecnologia trouxe para a humanidade e suas implicações em todas as esferas da sociabilidade – desde o laser, à saúde, à arte, à cultura ao entretenimento, estes últimos considerados pela UNESCO como bens e utilidades imateriais. Do contrário, ter-se-ia de negar o caráter revolucionário da burguesia, tal como preconizaram Marx e Engels no Manifesto do Partido Comunista já assinado.

Estas as razões pelas quais o patamar mínimo preconizado pela doutrina clássica encontrar-se, repita-se condicionado a um mínimo para sobrevivência do trabalhador e de sua família, o que significa uma verdadeira hipocrisia. Sabe-se ainda mais que, enquanto a sociedade do trabalho se encontrar condicionada ao modo de produção capitalista, especialmente no contexto atual, de passagem do modelo fordista para o modelo de acumulação flexível, não desaparecerá o sistema assalariado como forma de reprodução das estruturas jurídicas, políticas e econômicas vigentes.

As lutas decorrentes da autonomia privada coletiva devem inserir na sua agenda uma nova maneira de encarar aquele patamar mínimo, para configurá-lo não como patamar mínimo de sobrevivência, mas como patamar civilizatório e de cidadania, ou melhor: uma remuneração que permita a todos os trabalhadores desfrutarem dos padrões civilizatórios que envolvem simultaneamente: moradia, educação, saúde dignas, além de acesso ao lazer e a todos os bens materiais e imateriais – artísticos e culturais disponíveis. A expressão grafada pela autora deste estudo é: condições civilizatórias de existência.

b) Uma reconfiguração teóricado *salário social*, para desvinculá-lo das contribuições tidas sociais – muitas vezes pagas pelo Estado -, quando o trabalhador se encontre impedido de trabalhar ou facultado a não fazê-lo transitoriamente - sem que se enquadre no contexto dos encargos sociais. A tese se refere à *participação dos trabalhadores nos lucros da empresa*.

Autora compreende a rejeição desta alternativa por parte da maioria da corrente socialista, mas prefere enfrentar este tema, na medida em que a teoria jurídico-trabalhista

conservadora, recepcionando os ideais de parte da doutrina que, por seu turno, absorvem as diretrizes traçadas pelo grande capital, também não aceitam a participação dos trabalhadores nos lucros das empresas.

A prova disso são os lucros astronômicos do setor bancário, do agronegócio exportador – aquele conseguiu suprimir setenta por cento de sua mão de obra, por meio de inserção de novas tecnologias.

A teoria organizacional conservadora, para livrar-se da possibilidade desta participação, inventou algo linguisticamente ainda mais sofisticado e extraordinariamente danoso para os trabalhadores: a *participação nos resultados*. Traduzindo: o cumprimento de metas, uma das formas mais cruéis de relações de trabalho, que impõem uma competitividade desleal, abominável e humilhante entre os obreiros; um grau de adoecimento – sobretudo psíquico sem precedentes.

Os sistemas tributários envolvidos com as novas tecnologias da informação e da comunicação dificultam o mascaramento contábil, o caixa dois e outros sistemas corrompidos de verificação de ganhos e de lucratividades. Permitem a verificação dos ganhos a serem distribuídos equitativamente aos empregados, independentemente de critérios de competência, produtividade, etc.

Já se sabe que a dualização do assalariado – a presença de uma multiplicidade de empresas dentro da empresa “mãe” -, aliada à clandestinização, tudo isso convivendo com o desemprego estrutural, têm produzido uma involução no sistema protetivo e um aumento avassalador na lucratividade empresária.²⁵

Mas nada impede que os movimentos sindicais, cientes da possibilidade de verificação da lucratividade empresária, sobretudo, aquela adquirida pelas grandes corporações multinacionais, seja revolvida e colocada na mesa de negociação, para ser distribuída com aqueles que são os responsáveis por toda esta riqueza. Não fazê-lo parece, ao olhar da autora deste estudo, conformar-se com barbárie contemporânea, até porque, a

²⁵ Embora não seja objeto desta pesquisa, sabe-se também que qualquer mudança positiva nas relações de trabalho depende do renascimento das lutas coletivas – ao mesmo tempo reformista e revolucionária ou emancipatória, tema muito caro a este programa e que envolve um olhar para os novos movimentos sociais e às teorias dos movimentos sociais. Logo, qualquer proposição, no âmbito das relações individuais de trabalho, deve ser encarada pelo pesquisador como alternativa que vai depender da luta operária, como fonte privilegiada deste campo do direito.

distribuição desta lucratividade não transforma o trabalhador assalariado em empregador ou detentor dos meios de produção.

9.2 A RECONFIGURAÇÃO DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO, NO ÂMBITO DA COMPRA E VENDA DA FORÇA DE TRABALHO. PARA UMA ALTERNATIVA REMUNERATÓRIA QUE DECORRA DA PARTICIPAÇÃO DO TRABALHADOR NOS LUCROS DA EMPRESA

Deixa-se transparecer, desde logo, que a participação nos lucros não deve confundir-se o aquilo que Elson Gottschalk (1958) considerava, já na década de cinquenta do século passado, como “*o acionariado do trabalho*” (GOTTSCHALK, 1958, p. 147-153).

Em tempos de capitalismo rentista/financista este tipo de envolvimento poderá constituir-se numa outra armadilha para os trabalhadores. Não basta chamar-lhes, hoje, de colaboradores, de associados. Não que os mesmos não possam ter ações da empresa, mas que isso não possa traduzir-se num princípio para misturar a sua condição de subordinado com a de patrão e, de forma indireta, retirar-lhe a sua posição de dependência, como sempre foi e será, enquanto houver a subordinação da força do trabalho ao capital. Tampouco, como deixa transparecer Gottschalk (1958), “no acionariado não há, pois, a integração do trabalhador na empresa, como tal, isto é, respeitado o seu ‘Status original de trabalhador’” (GOTTSCHALK, 1958, p. 147).

Esta modalidade de remuneração – chama-se aqui desta maneira, para distinguir do texto constitucional brasileiro que o diferencia da remuneração -, seria, para autora deste estudo, uma forma de fazer com que o mesmo tivesse uma participação nos frutos do seu trabalho – material ou imaterial –; naquilo que decorreu da sua força de trabalho. Um avanço que não eliminaria o sistema capitalista de relações de trabalho, mas propiciaria, seguindo os rumos da luta operária, minimizar o impacto da exploração e desencadear mecanismos de esclarecimento sobre as formas de exploração a que estão sempre submetidos, além de melhorar as suas condições de vida e de trabalho.

Dos estudos escritos por um dos mais notáveis juslaboralistas brasileiros - José Martins Catharino -, se pode deduzir que participação nos lucros “só pode ser experimentada num regime político democrático, dentro dos quadros de uma economia capitalista socializada mediante à intervenção medida do Estado” (CATHARINO, 1946, p. 7). Já nos idos de 1946 do século passado, a definia como

[...] condição salarial, suplementar e incerta, introduzida expressa ou tacitamente, no contrato de trabalho, pelo qual o trabalhador, em virtude de uma percentagem previamente fixada, participa de lucros líquidos da empresa (CATHARINO, 1946, p. 13).

Havia ele discorrido, naquela oportunidade, sobre doutrinadores e países que adoraram este critério salarial, em que se verificavam as duas correntes predomnantes – uma, voltada para a imposição legal desta participação; outra, por meio de um critério unilateral da empresa ou de um consenso fruto da negociação coletiva. Tempos depois, (1979), deixou transparecer de forma contundente:

A redução do risco e o conseqüente aumento da certeza do lucro afastam se possa, ainda hoje, desfraldar a bandeira esfarrapada do capitalismo clássico. Sustentar-se, irreal ou de modo surrealista, que o lucro deve ser exclusivamente do capital investido do empreendimento, e não, também, pelo menos, de pessoas trabalhadoras, as quais, compondo o aviamento subjetivo da empresa, são as principais responsáveis por ínsito dinamismo e por seu êxito lucrativo (CATHARINO, 1979, p. 116).

Impressiona o texto de Catharino porque, para evitar qualquer dúvida ou argumentos contrários a esta modalidade de salário, procurou ele definir o que seria lucro líquido ou qual o montante arrecadado pela empresa capaz de integrar o sistema distributivo. Embora a ciência econômica possa ter evoluído na definição do lucro líquido, vale a pena verificar a compreensão deste jurista, nos idos de 79:

A determinação do “lucro líquido” deve levar em conta alguns fatores, a saber: a) a necessidade das empresas manterem “em suspenso” parte do mesmo “lucro líquido”, não partilhável, evitando-se o agravamento de descapitalização e endividamento, bem como insuficiência de capital de giro; b) idem, da constituição de fundos de reserva e provisões; c) idem, de ser mantida uma vinculação entre o valor partilhável com os empregados e o partilhável com os investidores de capital, sócios ou acionista; d) o bloqueio parcial relativo do “lucro líquido” partilhável, evitando-se que o instituto venha a ser elemento inflacionário, pelo aumento de procura de serviços e bens de consumo; e) utilização do “lucro líquido” partilhável, também, para pagamento da participação dos dirigentes da empresa, empregados ou não, também investidores de capital, ou não, evitando-se distorções.

Os “lucros em suspenso”, os fundos de reserva e provisões teriam um limite máximo percentual; a vinculação entre o total do salário associativo e o do atribuído a sócios ou acionistas (dividendos e bonificações em geral) teriam o mesmo percentual, e nenhum dos dois, salários e rendimento capitalista, seria pago isoladamente; o

bloqueio relativo poderia ser de 50%, e a metade bloqueada sujeita a juros e a correção; o valor da participação dos dirigentes jamais excederia ao atribuído a todos os empregados, fixando-se o quinhão de cada um deles de acordo com o mesmo critério para a determinação do quinhão de cada empregado (CATHARINO, 1979, p. 119).

Aqui se impõe também um esforço epistemológico, dada a supremacia que se pode verificar claramente dos teóricos conservadores da ciência econômica e organizacional, conforme esta autora denunciou em livro específico (2014), quando apresentou, como contraponto, a teoria organizacional crítica e, também, os juslaboralistas que se inserem no contexto daquilo que o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade costuma chamar, em suas aulas e em seus escritos, de teoria jurídico-trabalhista crítica. Ela vem se forjando, faz algum tempo.

Segundo Edoardo Ghera (1998) se está vivendo tempos de crise de identidade do contrato de trabalho, em virtude da “pluralização das tipologias normativas”. Já para Umberto Romagnoli (1998), existe uma tendência à obesidade do Direito do Trabalho. Uma alternativa eurocontinental, que vem a pertencer mais aos praticantes do que aos estudiosos mais versáteis no uso das técnicas jurídicas, que tem origem na experiência anglosaxônica e apresenta uma proximidade ao “ao reino da casuística”. Para ele,

A verdade é que, desmassificando, deslocalizando e desarticulando as estruturas produtivas num mercado global, o progresso tecnológico favorece a difusão de formas de desenvolvimento das atividades de trabalho distantes anos-luz daquelas sobre as quais foi historicamente modelada a figura do contrato de trabalho subordinado” (ROMAGNOLI, 1998 p. 226).

9.3 A RECONFIGURAÇÃO DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO NO CONTEXTO DA ECONOMIA COLABORATIVA

Esta seção elegerá as alternativas de produção não capitalista que se lhe parecem mais adequadas à humanização do trabalho, numa fase de transição de um modelo de estado e de sociedade, que ninguém, de sua consciência, deixa de reconhecer o seu fracasso. Desde as previsões do marxismo ortodoxo ou não ortodoxo, às versões pós-modernas, àquelas que se encontram em meio ao socialismo e o liberalismo. Neste último caso, para referir-se, dentre as propostas, àquelas que vêm sendo disseminadas pelos autores que abraçaram o chamado

empreendedorismo colaborativo, que difere do empreendedorismo de mercado. É o que prognostica Jeremy Rifkin (2016).

Embora assinale a importância dos argumentos utilitaristas disseminados pelos seus formuladores – David Hume e Jeremy Bentham, em defesa do mercado; reconheça o espírito empreendedor responsável pelo crescimento e desenvolvimento do capitalismo – de Henry Ford a Steve Jobs -, admite que é este mesmo espírito empreendedor do mercado que vai ajudar e a guiar a economia para um custo marginal próximo de zero, ou seja, para bens e serviços quase gratuitos. Mas, para que isso aconteça, tem-se, como ponto de partida, “uma iniciativa híbrida de governo, mercado e bens de consumo, embora, por volta de meados do século, os bens comuns colaborativos devam passar a definir grande parte da vida econômica da sociedade” (RIFIKIN, 2016, p. 356-357). É o que ele passou a chamar de transição da era capitalista para a era colaborativa. Vê-se, portanto, que tudo ingressa para o terreno das previsões.

Proclama também ser inerente e natural do modo de produção capitalista o surgimento e morte das empresas. Afirma, por outro lado, que a negociação e o acúmulo da propriedade privada no mercado capitalista nunca teve o propósito de ser uma verdade eterna, “mas apenas uma descrição específica das forças econômicas em ação, que viriam deflagrar a Primeira e a Segunda Revolução Industrial” (RIFIKIN, 2016, p. 355). Mantém sua crença na ideia de que o mecanismo de mercado se torna cada dia mais desnecessário, num modelo de sociedade em que os bens e serviços se tornam quase gratuitos, “organizado em torno da economia de abundância, e o capitalismo encolhe para um nicho do reino econômico” (RIFIKIN, 2016, p. 355). Acredita que, seguindo esse curso, se possa “promover o bem-estar geral mais facilmente alcançado por meio de iniciativas colaborativas, operando em vastas comunidades conectadas em rede em uma economia social em evolução” (RIFIKIN, 2016, p. 355).

São proposições muito abstratas e futuristas que, mesmo sendo aplicadas ainda de forma embrionária, devem assegurar, conforme se verá mais adiante, uma renda garantida a estes empreendedores colaborativos.

9.3.1 O Trabalho Cooperado e Autogestionário. Para a constituição de uma parcela remuneratóriadistanciada da compra e venda da força de trabalho

9.3.1.1 A visão de Vilma Margarete Simão

Por meio do estudo anteriormente desenvolvido neste programa, que resultou na dissertação de mestrado e que se transformou em livro (2014), ambos já referenciados, a autora desta tese incluiu a Economia Social e Solidária no contexto do alargamento do sistema protetivo de relações de trabalho. Fê-lo, sobretudo, porque, em alguns países, como o Brasil, as cooperativas, embora se institua como uma alternativa ao sistema capitalista de produção, aparecem como uma maneira de fraudar as leis sociais. Depois, por entender necessário ampliar os cânones da proteção, para ir além do trabalho contraditoriamente livre e subordinado e lavar em consideração esta forma de sociabilidade que vem crescendo no mundo inteiro.²⁶

Aqui o trabalho cooperado surge para ser incluído num determinado sistema protetivo, em três sentidos: a) quando aparecer disfarçado, para fraudar a lei e, como tal, deve ser combatido; b) para protegê-lo, sempre que pessoas ou instituições coloquem em risco a sua credibilidade ou a sua validade, enquanto forma alternativa à subordinação da força do trabalho ao capital; c) reconhecer as unidades coletivas de trabalho geridas de forma cooperada e autônoma, não tipificadas como propriedade privada e individualizada dos meios de produção.

Vilma Margarete Simão (2011), em sua tese de doutorada transformada em livro, a partir das experiências vividas em três cooperativas – Blumenau, Criciúma e Joenville -, traça o marco teórico de raiz marxista para justificar a cooperação econômica e a autogestão.

Lembra o professor Valmor Schiocher, ao prefaciá-la obra, que

Desta forma é emblemática e afirmação seminal de Paul Singer da autogestão como forma de combate ao desemprego. A cooperação e auto-gestão se apresentam como estratégia não capitalista das classes -que-vivem-do-trabalho (expressão de Ricardo Antunes) para sua sobrevivência diante de uma trajetória interrompida de trabalho assalariado ou mesmo de negação da expectativa da participação nesta trajetória para milhões de pessoas. No entanto, mais do que uma forma de resiliência trata-se

²⁶No citado livro que escrevi, aparece um anexo descrevendo o mapa alternativo da economia solidária. A propósito do assunto, este ano foi publicada reportagem em <http://www.stylourbano.com.br/cresce-nos-eua-novo-modelo-de-comunidade-planejada-com-fazendas-comunitarias-chamado-agrihoods/> sobre o novo modelo de comunidades planejadas nos Estados Unidos, as fazendas conhecidas como “agrihoods”. A idéia central consiste em substituir os inúteis e dispendiosos campos de golfs por fazendas comunitárias de agroecologia.

igualmente de uma experiência pedagógica na elaboração de estratégias no permanente e contraditório conflito com a lógica econômica dominante. Daí a busca de novos sentidos e significados para uma economia fundamentada na cooperação, na solidariedade e na autogestão (SIMÃO, 2011, p. 12).

Embora admita ser incomum o trabalhador dirigir a renda obtida por meio de salário e, ao fazer reservas, poupar, adquirir meios de produção, objetivando libertar-se da alienação do resultado do seu trabalho para fazer com que seus produtos permanecessem seus; embora também comum, em meio a uma sociedade capitalista “que assalaria e usurpa o trabalhador do resultado do seu próprio trabalho” (SIMÃO, 2011, p. 223), constatou que trabalhadores foram capazes de criar unidades coletivas de trabalho e passaram a gerir as mesmas de modo cooperado e autônomo.

Coletivas, porque as unidades foram constituídas por um grupo de trabalhadores, sem a presença da propriedade privada e individualizada dos meios de produção e presença por um patrão e, portanto, com trabalho isento da presença do capital acumulado, com uso de mais-valia, trabalho assalariado [...] Assim, na prática, negam o capital como resultado da apropriação do excedente do trabalho por um proprietário dos meios de produção. Os trabalhadores conquistaram as condições objetivas de produção por meio do próprio trabalho [...] não anteciparam o dinheiro para adquirir os meios de produção e contratar capacidade de trabalho na condição de assalariado; também não possuíam um dinheiro a ser transformado em capital por meio do trabalho excedente na forma de mais valia (SIMÃO, 2011, p. 223-224).

9.3.1.2 A visão de Boaventura de Souza Santos e de outros cientistas sociais

O aludido sociólogo reúne em livro específico por ele coordenador (2005) experiências de autogestão vivenciadas no Brasil, Colômbia, Índia, África do Sul, Moçambique e Portugal. Em diferentes países grupos sociais discriminados, subalternos e marginalizados demonstram como foram capazes de se organizar e apresentar resistências à globalização neoliberal excludente. Entendem que outro mundo é possível e sentem-se no direito de persegui-lo, por meio da Economia Solidária instituída no seio das organizações econômicas populares, para estabelecer um contraponto às alternativas de distribuição capitalista. Um cenário que implica a criação de cooperativas ou de empresas autogestionárias centradas na gestão coletiva.

Do ponto de vista da história contemporânea, surgem em meio à crise mundial, que apareceu no final de 1960 do século passado e para fazer frente às novas tendências das relações capital-trabalho. Crise em que prendeu uma crescente exclusão do trabalho tradicional centrado no emprego assalariado estável. Conforme admite ainda Anibal Quijano

(2005), “sem contar com os ciclos de expansão e contração da estrutura de acumulação do capital” (QUIJANO, 2005, p. 507).

Estas as razões pelas quais tanto Vilma Margarete Simão quanto Boaventura de Souza Santos ressaltarem que as lutas contemporâneas foram desencadeadas sobretudo nos países periféricos ou semiperiféricos, lutas contra a exploração dos seus povos ancestrais, passando por vários movimentos operários, o que significa um combate historicamente sem tréguas ao capitalismo. Um desafio acompanhado, segundo Boaventura e Souza Santos e César Rodríguez, de

uma vasta tradição de pensamento crítico – desde o pensamenento associativo de Saint-Simon, Fourier e Owen, na Europa, no século XIX, até a reivindicação de um marxista do capitalismo industrial – que impulsionou o debate sobre formas de sociedade mais justas que sejam alternativas viáveis às sociedades capitalistas (SNATOS e RODRIGUEZ, 1998, p. 56).

Já a professora Vilma Margarete Simão registra as observações formuladas por Marx e Engels em defesa da economia solidária. Embora estes autores enfatizem o caráter meramente utópico destas experiências, não deixaram de assinalar a sua importância prática, por caminharem no sentido de abolir as relações de assalariamento. Cita, a aludida autora, a seguinte passagem do Manifesto Comunista:

Mas essas obras socialistas e comunistas encerram também elementos críticos. Atacam a sociedade existente em suas bases. Por conseguinte, forneceram, em seu tempo, materiais de grande valor para esclarecer os operários. Suas propostas positivas relativas à sociedade futura, tais como supressão da distinção entre a cidade e o campo, a abolição da família, do lucro privado e do trabalho assalariado, a proclamação da harmonia social e a transformação do Estado numa simples administração da produção. Todas essas propostas apenas anunciam o desaparecimento do antagonismo entre as classes, antagonismo que mal começa e que esses autores somente conhecem em suas fomas imprecisas (MARX e ENGELS, 1997, p. 45-46).

Logo, uma vez que a Economia Solidária integre o sistema protetivo do Direito do Trabalho e sempre que houver ameaça a seus postulados, seja por iniciativas externas ou internas de qualquer natureza, este campo do conhecimento jurídico deve produzir as normas destinadas a preservação, como afirmam Boaventura e Souza Santos e César Rodríguez, as “formas de organização baseadas na igualdade, na solidariedade e na proteção do meio ambiente” (MARX e ENGELS, 1997, p. 24). O que implica a radicalização da democracia participativa e da democracia econômica, enquanto faces da mesma moeda. Para eles,

Uma das características emancipatórias das alternativas de produção não capitalista consiste no seu potencial para substituir a autocracia típica da produção capitalista – pela democracia participativa no interior das unidades de produção. Em outras palavras, o objetivo é estender o campo de ação da democracia do campo político para o campo econômico e apagar, desta forma, a separação artificial entre política e economia que o capitalismo e a economia liberal estabeleceram (MARX e ENGELS, 1997, p. 69).

9.4 A RENDA UNIVERSAL GARANTIDA E A TAXAÇÃO DAS GRANDES FORTUNAS. A CONSTITUIÇÃO DE UMA PARCELA REMUNERATÓRIA ASSEGURADORA DO DIREITO À VIDA E À EXISTÊNCIA DESVINCULADAS DO TRABALHO SUBORDINADO

9.4.1 Contextualização do tema

A professora Juliana Teixeira Esteves (2015), estudando com profundidade os dois sistemas de seguridade social existentes ou a dualidade que passou a imperar a partir da década de 70, quando o neoliberalismo começou a ser instituído na esfera global, chega a conclusão segundo a qual ambos os regimes – o público e o privado de seguridade social - se encontram em crise e não tinham mínima possibilidade de abrigar e proteger aqueles que estão afetados pelo subemprego, o trabalho clandestino e desemprego estrutural.

A seguridade social tradicional só foi capaz de manter-se hegemônica porque, no auge do Estado do Bem-estar Social, a maioria da população economicamente ativa encontrava-se envolvida no Pleno Emprego. Naquele período o empregado e o empregador contribuíam simultaneamente para manter o Estado do Bem-estar. Agora, este universo fica reduzido e representa metade da população economicamente ativa. Logo, se a adoção de um plano de previdência privada implica também uma contribuição mensal, aquela metade que se encontra fora do mercado tradicional de trabalho e alcançado pelo subemprego ou o desemprego estrutural, não tem também a capacidade contributiva para participar nem deste e nem daquele sistema de seguridade social.

É exatamente neste contexto que autora aponta, como alternativa, a adoção de uma renda universal garantida, a partir da taxaçoão dos fluxos financeiros internacionais e da pela taxaçoão das grandes fortunas.

9.4.2 Os Fundamentos da Renda Universal Garantida. A visão de Juliana Teixeira Esteves

A aludida professora da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Pernambuco começa seu estudo fazendo uma incursão pela história deste instituto, desde a fase pré-capitalista aos nossos dias.

Cumprе ressaltar ainda que, na atualidade, diversos são os autores, nos quais se pode encontrar a ideia da criação de uma verba que seja destinada a todos os cidadãos, com o objetivo de garantir a manutenção das condições mínimas da dignidade. Tal verba seria paga pelo Estado a todo e qualquer cidadão, independentemente de classe social ou condição financeira. A fonte de custeio deste “assistencialismo” ainda tem sido debatida por sociólogos, economistas e juristas e sua motivação depende da forma como se entende ser a natureza da verba, ou seja, se de natureza política, ou de natureza ética ou econômica.

Nesta secção serão tratadas as principais justificativas em favor do pagamento do Subsídio Universal Garantido, também conhecido por Renda Mínima Garantida.

Uma matéria veiculada em 25 de agosto de 2015, no site da BBC Brasil, dá conta de que o governo Finlandês estuda aplicar um projeto piloto a partir do qual será garantida uma renda mínima a todos os seus cidadãos independentemente de situação de trabalho. Não há nada ainda decidido acerca do valor a ser pago, ou quais os requisitos para ser beneficiário da medida. Todavia o alvo do projeto são os desempregados, uma vez que, na Finlândia, o desemprego atinge 10% da força de trabalho, cerca de 280 mil pessoas. O argumento central é que o benefício possa reduzir e simplificar os gastos com a seguridade social.

Por isso, em outros países tem-se estudado a aplicação dessas medidas, ou seja:

Medidas semelhantes foram adotadas em outros países da Europa. Em Utrecht, na Holanda, um pagamento mínimo começará a ser realizado para toda a população a partir de setembro.

No Reino Unido, o Partido Verde propôs uma iniciativa parecida a todos os cidadãos britânicos durante o último processo eleitoral. (BBC Brasil, 2015)

A rejeição verificada na Suíça (junho de 2016), por meio de uma votação, para adoção de uma renda mínima, antes de tudo, reforça a magnitude deste tema. Ao contrário do que vem sendo omitido pela grande imprensa, o receio daquele povo deve resultar dos problemas enfrentados pela Europa, em relação às inseguranças e aos desafios que este continente atravess, em face das questões

envolvendo o aumento vertiginoso dos imigrantes, e dos refugiados. Mas, deixa transparecer também a necessidade de o Direito do Trabalho dialogar com outros campos dos saberes sociais, a fim de poder superar a sua própria crise estrutural.

A ideia de renda básica de cidadania vem paulatinamente adquirindo forma e, nos dias atuais, encontra amparo na legislação brasileira, com o nome de Renda Mínima. Acerca da concentração de renda e das desigualdades sociais seguem os números das estatísticas oficiais, ao longo do tempo:

Em 1998, os bens das 200 pessoas mais ricas do mundo somavam mais do que a renda total de 41% da população mundial (constituída por 2 bilhões e 500 milhões de pessoas) A distância entre ricos e pobres aumenta, não apenas entre países, mas dentro dos países. Em 1960, os países com o quinto de pessoas mais ricas do mundo contavam com uma renda per capita 30 vezes maior que a do quinto país mais pobre; em 1990 a proporção havia dobrado, chegando a 60 para 1 e em 1995 se mantinha em 74 a 1. A bolsa de valores sobe cada vez que aumenta o desemprego. Vão para cadeia estudantes que lutam pela educação gratuita, enquanto os responsáveis diretos pela miséria de milhões de pessoas são cobertos de honras e recebem títulos como os de general, secretário da defesa ou presidente. E a lista continua. Nossa fúria muda a cada dia conforme a última atrocidade. É impossível ler os jornais sem sentir ira, sem sentir dor (HOLLOWAY, 2003. p. 10).

Uma família africana média consome hoje 20% menos do que consumia há 25 anos. Segundo o Banco Mundial, o continente africano foi o único em que, entre 1970 e 1997, se verificou um decréscimo da produção alimentar (World Bank, 1998). O aumento das desigualdades tem sido tão acelerado e tão grande que é adequado ver as últimas décadas como uma revolta das elites contra a redistribuição da riqueza com a qual se põe fim ao período de uma certa democratização da riqueza iniciado no final da Segunda Guerra Mundial. Segundo o Relatório do Desenvolvimento Humano do PNUD relativo a 1999, os 20% da população mundial a viver nos países mais ricos detinham, em 1997, 86% do produto bruto mundial, enquanto os 20% mais pobres detinham apenas 1%. Segundo o mesmo Relatório, mas relativo a 2001, no quinto mais rico concentram-se 79% dos utilizadores da internet. As desigualdades neste domínio mostram quão distantes estamos de uma sociedade de informação verdadeiramente global. A largura da banda de comunicação electrónica de São Paulo, uma das sociedades globais, é superior à de África no seu todo. E a largura da banda usada em toda a América Latina é quase igual à disponível para a cidade de Seul (PNUD, 2001, p. 3).

Nos últimos trinta anos a desigualdade na distribuição dos rendimentos entre países aumentou dramaticamente. A diferença de rendimento entre o quinto mais rico e o quinto mais pobre era, em 1960, de 30 para 1, em 1990, de 60 para 1 e, em 1997, de 74 para 1. As 200 pessoas mais ricas do mundo aumentaram para mais do dobro a sua riqueza entre 1994 e 1998. A riqueza dos três mais ricos bilionários do mundo excede a soma do produto interno bruto dos 48 países menos desenvolvidos do mundo (PNUD, 2001) (SANTOS, 2011, p. 34).

O sociólogo Zygmunt Bauman, na introdução de sua mais recente obra *A Riqueza de Poucos Beneficia Todos Nós?* Traz dados ainda mais alarmantes:

Um estudo recente do World Institute for Development Economics Research da Universidade das Nações Unidas relata que o 1% mais rico de adultos possuía 40% dos bens globais em 2000, e que os 10% mais ricos respondiam por 85% do total da riqueza do mundo. A metade situada na parte mais baixa da população mundial adulta possuía 1% da riqueza global. Contudo, essa é apenas uma foto instantânea do processo em curso. A cada dia, avultam-se sem parar informações ainda piores para a igualdade humana e também para a qualidade de vida de todos nós (BAUMAN, 2015, p. 9).

Ainda sobre o assunto, recente estudo publicado pela organização não-governamental britânica Oxfam da conta de que os bens acumulados pelo 1% mais rico do planeta ultrapassarão a riqueza do resto da população mundial.

A riqueza desse 1% da população subiu de 44% do total de recursos mundiais em 2009 para 48% no ano passado, segundo o grupo. Em 2016, esse patamar pode superar 50% se o ritmo atual de crescimento for mantido (BBC Brasil, 2015).

Estes números demonstram o quanto as desigualdades tem aumentado nos últimos anos, o que dificulta a luta contra a pobreza mundial. Enquanto isso e como ficou demonstrado, o sistema capitalista global – de acumulação flexível – registra riquezas individuais e improdutivas jamais vistas.

9.4.2.1 Propostas da esquerda e da neossocial democracia

Duas justificativas embasam as propostas da esquerda da teoria política que aceita a proposição da renda mínima incondicionada.

A primeira proposta defende que a renda mínima é um direito do indivíduo, pois ele faz parte do sistema e, por isso, tem o direito de receber uma renda para custear suas necessidades fundamentais. Não há pré-requisito para obtenção do direito. Existir é o suficiente.

Segundo o autor Van Parijs (1994), talvez o maior defensor da idéia, a renda incondicional é a medida de equidade que cumpre o papel de viabilizar a partilha do patrimônio natural da sociedade.

[...] as transferências são aqui requeridas pelo simples cuidado de dar a cada um uma parte igual de nosso patrimônio comum no sentido mais amplo...A alocação universal máxima não faz mais que distribuir, tanto quanto possível, entre todos, o patrimônio que tende espontaneamente a ser monopolizado – muito desigualmente – por aqueles que são melhores ou mais ávidos de lucrar (VAN PARIJS, 1994, p. 26-27).

Ainda segundo o autor não é uma proposta assistencialista ou de natureza securitária, pois a primeira justificativa é falsificada diante da possibilidade de qualquer indivíduo, por mais rico que seja, na atualidade, vir a precisar da renda por se encontrar em situação de necessidade. Já na segunda justificativa, tem-se que, nos seguros puros, nenhum segurado sabe se terá ou não vantagens com a contratação.

Defende Yoland Bresson (BRESSON, 1993) a partilha dos elementos comuns à sociedade (dinheiro), mas por outros motivos. Para ele, o nível produtivo resulta da contribuição dos antepassados na produção, fazendo com que a Renda Mínima seja confundida com a herança. Para esclarecer a confusão de que a RM é um legado e não herança, Bresson (1993) cria o conceito de valor-tempo para calcular o que cada indivíduo deve receber no mínimo para ser economicamente integrado à sociedade. A equação compreende dois componentes: a renda de existência e de seu complemento, fruto do trabalho individual. Assim,

$$Km \text{ (valor-tempo)} = k \text{ (média de tempos necessários profissionalmente)} + m \text{ (quantidade de moeda circulante/habitante no período de um ano)}$$

A segunda abordagem dos proponentes progressistas da esquerda política justificadora da RM, parte do pressuposto de que a sociedade salarial é limitada e que seu esgotamento está próximo. Diante da saturação do mercado salarial a sociedade procuraria outro modo de reconhecimento social fora daquela estabelecida pela relação entre contribuição e remuneração.

Sobre a crítica da esquerda socialista, Claus Offe (1991) afirma:

Apesar dos inegáveis progressos das condições de vida dos trabalhadores, a estrutura institucional do Estado social não tem contribuído, ou tem bem pouco, para modificar a distribuição de renda entre as duas classes do capital e do trabalho. A enorme maquinaria da redistribuição não trabalha no sentido vertical, mas no horizontal, ou seja, dentro da classe dos operários. Outro aspecto dessa ineficácia é

que o Estado social não elimina as causas dos casos de necessidade e carências (como, por exemplo, doenças profissionais, a desorganização das cidades pelo mercado capitalista de imóveis, o desgaste da capacidade e da qualificação do trabalho, o desemprego, etc.), mas apenas compensa (parcialmente) as conseqüências dessas ocorrências (pondo à disposição serviços de saúde e seguros, subvenções habitacionais, organizações educacionais e reeducacionais, auxílio desemprego e similares). Em termos gerais, o modo do intervencionismo social, típico do Estado social, vem sempre “tarde demais” e, conseqüentemente, as suas medidas posteriores são mais caras e menos efetivas do que permitiria um modo “causal” de intervenção. É este o dilema, universalmente conhecido, da política social, cuja resposta padronizada é a recomendação de que se adotem estratégias “preventivas” (OFFE, 1991, p.122).

Ainda, segundo ele, três resultados alternativos dos esforços políticos podem ser pensados:

Primeiramente, não se deve excluir de todo a possibilidade de um relativo sucesso da coalizão do neo-laissez-faire, com base numa aliança da antiga classe média e do grande capital, sob condições de graves crises econômicas e tensões internacionais. Em segundo lugar, nos países com um forte elemento social-democrático (e possivelmente também nos que possuem um elemento fortemente eurocomunista) é mais provável que se desenvolvam novas formas de intermediação de interesses e uma acomodação relativamente pacífica, no sentido de determinar a dose certa dos serviços prestados pelo Estado social, isto é, uma dose que seja compatível tanto com as exigências da acumulação quanto com as exigências básicas da classe operária. Este modelo incluiria a ampla instituição “neocorporativa” do processamento das decisões com representações paritárias do Estado, dos sindicatos e dos empregadores. Esta segunda configuração concebível, no entanto, só funcionará, sobretudo em condições de crise econômica, não apenas às custas da antiga classe média, mas também daqueles setores da classe operária que sejam menos organizados para participar de tais processos exclusivos de negociações e decisões entre grupos sociais. Em terceiro lugar, não se deve excluir inteiramente um tipo de pacto que reúna organizações de classe operária e elementos da nova classe média, com base num modelo não-burocrático, descentralizado e igualitário de uma “sociedade auto-suficiente de bem estar”. Pode-se encontrar alguma repercussão nos pensamentos teóricos de autores como Illich, Gorz, Touraine, Cooley e outros (OFFE, 1991, p. 128).

Assegura Claus Offe que:

O estado social se baseia no reconhecimento do papel formal dos sindicatos tanto nas negociações coletivas entre o capital e o trabalho quanto no processo de formação da vontade política. Ambos os elementos estruturais do estado de bem-estar são considerados como limitação e abrandamento do conflito de classes, como

compensação das relações assimétricas entre o capital e o trabalho e, por conseguinte, como superação das causas dos conflitos destrutivos e contradições característicos do Estado pré-social ou capitalismo liberal. Em suma, durante todo o período de após-guerra, o Estado social foi celebrado como a solução política para as contradições sociais (OFFE, 1991, p. 113-114).

Já Raventós (1999) propõe um Subsídio Universal Garantido, pago pelo governo ou pelo estado aos cidadãos que gozem de seus direitos na sociedade, que queira ou não trabalhar de forma remunerada, independente de estado civil, classe social ou condições financeiras. Para ele:

El subsidio Universal Garantizado es un ingreso pagado por el gobierno a cada miembro de pleno derecho de la sociedad, incluso si no quiere trabajar de forma remunerada, sin tomar en consideración si es rico o pobre, o dicho de otra forma, independientemente de sus otras posibles fuentes de renta, y sin importar con quién conviva (RAVENTÓS, 1999, p.47).

A denominação dada por Raventós (1999) recebe várias críticas, mesmo daqueles que apóiam a idéia a partir de outras denominações, dentre elas dividendo social, renda básica, renda de cidadania, ingresso garantido. A expressão em francês recebe duas nomenclaturas de maior circulação: *revenue universelle* e *revenue de citoyenneté*. Em inglês, o instituto é tratado sob a denominação de *basic income*. A justificativa para tal pagamento é simples. Vive-se numa sociedade que gera riquezas e pobreza, em que o desemprego é estrutural.

Somente para ilustrar a repercussão e a importância que a idéia tem tomado nos últimos tempos transcreve-se, aqui, a notícia veiculada no Jornal *El País*, em 02 de janeiro de 2000:

Es necesario también imaginar una nueva distribución del trabajo y de las rentas en una economía plural en la que el mercado ocupe solo una parte del espacio, con un sector solidario y un tiempo libre cada vez más importante. Hay que establecer una renta mínima incondicional para todos, concedida a todo individuo desde el nacimiento sin condición alguna de situación familiar ni profesional. Este principio, revolucionario, consiste en que se tiene derecho a esta renta de existencia por el simple hecho de existir, y no para existir. Su instauración se basa en la idea de que la capacidad productiva de una sociedad es el resultado de todo el saber científico y técnico acumulado por las generaciones anteriores. En efecto, los frutos de ese patrimonio común han de revertir en el conjunto de individuos bajo forma de una renta básica incondicionada. Debería ampliarse a toda la humanidad, pues ya ahora

el producto mundial equitativamente distribuído bastaría para asegurar una vida confortable al conjunto de todos los habitantes del planeta (El País, 02/01/00).

As resistências intelectuais apresentadas ao estabelecimento da verba garantida fundam-se em questões éticas ou normativas e questões de ordem técnica. A primeira resistência diz respeito ao fato de ser ou não justo alguém que não deseja trabalhar receber subsídio governamental. A segunda indagação diz respeito ao financiamento do subsídio. De acordo com Raventós (1999), o SUG supera as duas resistências, ou seja, pode ser justificado normativamente e pode ser implantado economicamente.

É que, tanto as economias mais poderosas quanto as menos opulentas geram, igualmente, muita pobreza para a maioria e muita riqueza para uma restrita minoria.

A natureza social do SUG ataca diretamente a pobreza como um fenômeno que dificilmente retrocederá e que é provocada pelo amplo desemprego que assola o mundo e é estrutural. Daí outra indagação surge: o que vem a ser trabalho? É aquela atividade em que se extrai alguma remuneração ou as demais atividades não remuneradas também o são? A atividade doméstica e a atividade voluntária são trabalho em sentido estrito? Já o financiamento do subsídio pode ser feito a partir da taxação do capital especulativo.

A implantação de uma renda básica, ou SUG, como prefere Raventós (1999), favorece a expansão da liberdade como não-dominação da cidadania e liberdade da tradição republicana. Por isso, um estado republicano comprometido com o progresso da liberdade, estará interessado numa política que fomente a independência sócio-econômica dos cidadãos. A instauração de um SUG confere uma independência ao indivíduo que lhe permite estar menos sujeito às influências de dominação. A existência de uma renda básica constitucionalmente garantida proverá o indivíduo de um direito a existência que alcançaria com intensidade a liberdade como não-dominação.

Defende André Gorz (2005), o direito a uma Renda de Existência. Para ele:

Salários e capital a taxação não podem mais, conseqüentemente, permanecer o meio decisivo de distribuição da riqueza produzida. O dinheiro em sua forma tradicional deve ser complementado ou substituído por outros meios de distribuição. Quebrou-se sua aura mística. A reivindicação de uma renda de existência refere-se, no fundo, à necessidade de um outro sistema econômico, ao fim do fetichismo do dinheiro e da sociedade de mercado. Ela anuncia a decadência

da economia política erguida sobre o frágil fundamento do trabalho, e de certo modo realiza os preparativos para o seu desmoronamento. Ela contém um enorme potencial heurístico (GORZ, 2005 p. 72).

E continua:

A reivindicação da garantia incondicional de uma renda suficiente deve, sobretudo, significar de imediato que o trabalho dependente não é mais o único modo de criação da riqueza, nem o único tipo de atividade cujo valor social deve ser reconhecido. A garantia de uma renda suficiente deve enfatizar a importância crescente, virtualmente prepotente, dessa outra economia criadora de riquezas intrínsecas, não mensuráveis, nem permutáveis. Ela deve enfatizar a ruptura entre criação de riqueza e criação de valor; e deve também evidenciar que ‘desemprego’ não significa nem inatividade social, nem inutilidade social, mas somente inutilidade para a valorização direta do capital.

(...)

O direito a uma renda suficiente, incondicional e universal, equivale no final das contas à distribuição de uma parte do que é produzido em comum, por todos, conscientemente ou não (GORZ, 2005, p.7).

9.5 A TAXAÇÃO DAS GRANDES FORTUNAS. A VISÃO DE THOMAS PIKETTY

Na secção 6.4 se procurou demonstrar, com base em pesquisas recentes, a escalada rumo ao desemprego estrutural e a clandestinização das relações de trabalho, ao mesmo tempo em que se ampliam a concentração de renda e de riquezas nas mãos de poucos.

A História mostra que, no desenrolar do século XX, os países que se preocuparam em adotar um sistema de tributação progressiva sobre renda, riqueza e heranças, foram bem sucedidos em desconcentrar continuamente renda e riqueza.

Quase todos os países da Europa Ocidental já adicionaram um imposto desta natureza. Até as sociedades mais liberais, a exemplo do Reino Unido e dos Estados Unidos, quando instituíram uma forte tributação sobre heranças, verificaram que o mesmo contribuiu bastante para equilibrar problemas distributivos.

Nos anos 1990, todos esses países já alcançavam um bom nível de desenvolvimento e de igualdade e, muitos deles, optaram por abolir o imposto sobre riqueza, mas atualmente, já estudam voltar a adotar a taxaçoão como é o caso da Suécia.

Por outro lado, em alguns países essa tributação foi mantida, como França, Uruguai e Argentina, houve tendência de crescimento da arrecadação e do número de contribuintes. Esses países, com o passar dos anos, desenvolveram uma legislação e administração bem detalhada e complexa. Recentemente, países como Islândia e Espanha reinstituíram o imposto como resposta à crise financeira e fiscal que tem assolado a Europa desde 2009.

Atualmente, na Europa, a Holanda, França, Suíça, Noruega, Islândia, Luxemburgo, Hungria e Espanha possuem o imposto sobre riqueza. Cada país possui uma estrutura de taxaçoão diferente, mas o resultado comum é a cobrança de impostos sobre os patrimônios mais elevados. A França é o caso de maior destaque, pois além de possuir um “Imposto de Solidariedade sobre a Fortuna” (inspiração do prospectivo Imposto sobre Grandes Fortunas no Brasil), em 2012 aprovou um imposto especial – válido por dois anos – de 75% sobre os altos rendimentos superiores a um milhão de euros por ano (Sul 21, 2015).

Nos Estados Unidos, o tema é assunto recorrente. O imposto sobre heranças já é bem

elevado no país (30%), sobretudo quando comparado com o do Brasil (4%). No Reino Unido a propriedade (imobiliária) é muitas vezes o principal ativo nas mãos dos mais ricos, e tem sido muito taxada.

Na América do Sul, Argentina (desde 1972), Uruguai (desde 1991) e Colômbia (desde 1935) são exemplos de países que tributam progressivamente a riqueza. E na Ásia, têm-se conhecimento que o Japão o adotou por um curto período de tempo (1950-3), a Índia o possui desde a década de 1950 e há experiências no Paquistão e Indonésia.

A discussão sobre um sistema tributário mais justo e eficiente é recorrente no mundo todo. Ao se avaliar a vivência dos outros países, algumas conclusões podem ser aplicadas à questão brasileira. O patamar de desigualdade, considerado com o tamanho da economia, o nível de tecnologia e a baixa tributação de heranças e propriedades no Brasil são fatores que indicam que a tributação de grandes fortunas deve ser efetiva.

Atualmente 56% dos impostos brasileiros são cobrados indiretamente, como nos produtos nas prateleiras do supermercado, de modo que ricos e pobres, neste momento, pagam igual. É o imposto de consumo. Como o brasileiro mais pobre gasta a maior parte de sua renda em consumo, paga, assim, mais impostos. Considerando apenas essa tributação indireta, a carga dos mais pobres é de 29,1%, contra 10,7% dos mais ricos.

Se os impostos no Brasil tivessem o propósito de taxar a riqueza, a partir de impostos sobre transferências bancárias ou heranças, seria possível começar a equilibrar essa conta. Apenas a título de exemplo, no ranking das famílias mais ricas do mundo, o Brasil está em 7º lugar, assustadoramente acima de países como Holanda, Suíça e Argentina, os quais tributam riqueza. Afirma Thomas Piketty (2014) que a tributação de grandes fortunas, deve ser encarada como uma questão global. Para ele:

[...] enquanto houver paraísos fiscais, a taxação dos mais ricos sempre será um desafio, em qualquer lugar do mundo. Mesmo assim, em um país tão desigual em termos de renda e riqueza, como o Brasil, esse imposto poderia ser um primeiro passo (PIKETTY, 2014, p. 56).

9.6 UMA NOVA CONCEPÇÃO POLÍTICA E ECONÔMICA O TRABALHO CENTRADO NA PRESERVAÇÃO DA VIDA E DO MEIO AMBIENTE. A TEORIA DO DECRESCIMENTO. PARA “UMA REDUÇÃO QUANTITATIVA E TRANSFORMAÇÃO QUALITATIVA DO TRABALHO”

A questão ambiental tem sido uma das principais problemáticas nos debates sobre o futuro da humanidade. As discussões em torno dos limites físicos do planeta não se restringem a um pequeno número de países e de profissionais, sendo um campo vasto para análises, propostas de ação e produção acadêmica.

Foi neste cenário que desabrochou a teoria do decrescimento. Um conceito que um grupo de mentes com uma pauta ecológica resgatou do título de uma coleção de ensaios do matemático romeno Nicholas Georgescu-Roegen. A palavra decrescimento foi escolhida com o propósito de provocar. A fim de acordar as consciências. O professor Latouche, em suas obras, afirma incessantemente que é necessário sair da religião do crescimento.

Desta forma, nasceu esta linha de pensamento. Um movimento que luta contra a cultura do usar e jogar, da obsolescência programada, o crédito sem limites e tantos atropelos que ameaçam o futuro do planeta.

Segundo Serge Latouche, professor de economia na Universidade de Paris-Sud XI, o livro *Pequeno Tratado do Decrescimento Sereno* (2009), foi escrito a partir da ideia de produzir um compêndio das análises já disponíveis sobre o decrescimento.²⁷

Já Nicholas Georgescu-Roegen - *The Entropy Law and the Economic Process*, 1971 - é precursor da chamada bioeconomia. Atento às questões sobre a sobrevivência da vida na terra, foi um dos primeiros em evidenciar a relação entre a lei da entropia e os processos econômicos. Mais tarde, estabelece o termo decrescimento (*La décroissance: Entropie –*

²⁷Assim, na sequência da análise realizada em *Survivre au développement* e, depois, em *Le Pari de La décroissance*, o autor integra novas reflexões, em particular os debates realizados pela revista *Entropia*. É, portanto, uma ferramenta de trabalho útil para estudantes, cientistas, gestores e participantes de movimentos sociais ou políticos, em particular, do plano local ou regional.

Écologie – Économie, 1975), como um passo inevitável para um desenvolvimento verdadeiramente sustentável.

Logo, Herman Daly - *Steady-State Economics*, 1977 - por sua vez, propôs a necessidade de deslocar a economia para um "estado estacionário", no qual a escala da produção não fosse além da capacidade natural de suporte dos ecossistemas. Isso implicaria numa mudança de foco da política econômica, com vistas a um desenvolvimento sustentável.²⁸

As publicações acima referidas possuem similitudes de visões acerca da sociedade que padece com a exclusão, a desigualdade, a pobreza, a devastação ambiental e o consequente aquecimento global. São uníssonos em asseverar sobre a necessidade de repensar o estilo de vida e atentar para a premente necessidade de construção de políticas públicas verdadeiramente mais democráticas e participativas, com o objetivo de encarar esses desafios.

Latouche qualifica o sistema capitalista como uma sociedade “fagocitada” por uma economia cujo único propósito é o crescimento pelo crescimento. Como consequência, o sistema despreza relatórios aterradores, que alertam de se estar chegando ou ultrapassando os limites de nosso planeta. Para enfrentar esta situação, Latouche propõe três passos fundamentais: "Avaliar o alcance do decrescimento, propor, como alternativa, a utopia concreta do decrescimento, e especificar os meios de sua realização" (LATOUCHE, 2009, p. XV).

O decrescimento visa fundamentalmente acabar com o "jargão politicamente correto dos drogados do produtivismo" (LATOUCHE, 2009, p. 4). Neste ponto, é importante não confundi-lo com um crescimento negativo. De fato, a diminuição do crescimento afunda as nossas sociedades na incerteza, desemprego, abandono de programas sociais, sanitários, educativos, culturais, entre outros. Para melhor entender o conceito, é preciso entender

²⁸Mais recentemente, autores como Jean-Claude Besson-Girad (*Decrescendo Cantabile: Petit Manuel pour une décroissance harmonique*, 2005) e Paul Aries (*Décroissance ou barbarie*, 2005) trazem a discussão do decrescimento como uma proposta concreta para uma mudança civilizacional, em resposta à crise social, política, econômica e ecológica. Nesse âmbito, Latouche hoje é referência. Seu trabalho vem precedido por uma ampla variedade de publicações.

também que o decrescimento não faz parte do desenvolvimento sustentável. Ele surge para sair das confusões desse campo.

A atual sociedade de acumulação ilimitada está condenada ao crescimento baseado na "publicidade, o crédito e a obsolescência acelerada e programada dos produtos" (LATOUCHE, 2009, p. 17). Calcula-se que a humanidade consome quase 30% acima da capacidade de regeneração da biosfera. Para aliviar esta situação, coloca-se inclusive a possibilidade do "controle massivo da população ou a redução, principalmente do terceiro mundo" (LATOUCHE, 2009, p. 31). Contudo, o problema não é o superpovoamento, mas saber dividir os recursos de maneira equitativa e ética. Latouche afirma que nos encontramos, hoje, na beira da catástrofe e que é preciso uma reação rápida e muito enérgica para mudar o rumo.

Um segundo passo é compreender que ele é uma utopia concreta, assim como uma proposta revolucionária para se viver melhor. Desta forma, longe de se refugiar no irreal, tenta explorar as possibilidades objetivas de sua aplicação, como um projeto político. É nesse ponto que o autor faz a sua maior contribuição: uma proposta concreta de como entrar num "circulo virtuoso" de decrescimento sereno, representado por oito mudanças interdependentes que se reforçam mutuamente: reavaliar, reconceituar, reestruturar, redistribuir, realocar, reduzir, reutilizar, reciclar (LATOUCHE, 2009, p. 42).

Latouche acredita ser possível existir trabalho para todos numa sociedade de decrescimento. Não pela via tradicional, inclusive defendida por certos segmentos da esquerda, ou seja, pela retomada do pleno emprego, porque este implica comprometer-se com o modelo trabalhista voltado para o crescimento e sem compromisso com uma política ecológica. Para ele, o abandono do produtivismo e da exploração dos trabalhadores e se adotasse diretrizes voltadas, por exemplo, para predomínio da energia limpa e a redução da jornada de trabalho, poder-se-ia imaginar, por meio desta via, uma oferta de "empregos assalariados produtivos para todos aqueles que assim desejassem, em vez de transformar, mais ou menos artificialmente, atividades não mercantis em trabalho assalariado e multiplicar

os empregos parasitários ou servis” (LATOUCHE, 2009, p. 113). Defende ainda que se deve desencadear esforços para sair da velha sociedade do trabalho.

Aqui, devem ser acrescentadas as variáveis propostas por teóricos vinculados à Sociologia do Trabalho, no sentido de ampliar e alterar as pautas reivindicativas centradas no velho sindicalismo, para incluir outras que se voltem para a preservação do meio ambiente, da natureza e contra a destruição do próprio planeta. Ou, como propõe Latouche, na mesma trilha do que aqui se defenderá, esforçar-se para, por meio da redução do tempo de trabalho e na mudança do seu conteúdo, promover uma revolução cultural, a fim de “possibilitar a plenitude dos cidadãos na vida política, privada e artística, mas também no jogo ou na contemplação” (LATOUCHE, 2009, p. 116), como condição de uma nova riqueza, em que se poderia verificar simultaneamente “uma redução quantitativa e transformação qualitativa do trabalho” (LATOUCHE, 2009, p. 117). Enfim,

A saída do sistema produtivista e trabalhista atual pressupõe uma organização totalmente diferente em que, além do trabalho, sejam valorizados o lazer e o jogo, em que as relações sociais primem sobre a produção e o consumo de produtos descartáveis inúteis e até nocivos. “Fundamentalmente”. Escreve François Brune, “estamos confrontados com uma reconquista do tempo pessoal. Um tempo qualitativo. Um tempo que cultiva a lentidão e a contemplação, liberado do pensamento produtivo” (LATOUCHE, 2009, p. 121-122).

10 A RECONFIGURAÇÃO TEÓRICO/DOGMÁTICA DO SALÁRIO. AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA

10.1 ASPECTOS ESTRUTURAIS E METODOLÓGICOS PARA CONSTRUÇÃO DOS FUNDAMENTOS DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO

10.1.1 A crise do Estado do Bem-estar e da sociedade do assalariado. O Diálogo do Direito do Trabalho com outros campos das ciências sociais

Na esteira da complexificação das relações de trabalho seguiram, como ficou amplamente demonstrado, uma extraordinária complexificação das formas de remuneração ou de salário, conforme anunciou, sobretudo, Robert Castel (2013) quando sinaliza para o declínio da sociedade do salário, tal como se costumava vislumbrar na era do Estado do Bem-estar Social e do Pleno Emprego.

Reportando-se a Robert Castel e a Ricardo Antunes, dentre outros, assinalam Alberto Rocha Cavalcanti, Antônio Carlos de Albuquerque e Cláudio Roberto de Jesus (2008) que a ordem positiva para a classe trabalhadora surge após a Segunda Guerra e a partir exatamente do surgimento do Estado do Bem-estar Social, por meio dos pressupostos keynesianos centrados no bom desempenho econômico “com menor taxa de desemprego, aumento do poder de compra dos salários, elevado gasto público social, homogeneizando os padrões de consumo e reduzindo as desigualdades sociais” (ALBUQUERQUE e JESUS, 2008 p. 73). *Welfare State* que resultou de um anbate forjado desde o século passado entre o capitalismo liberal e os conflitos sociais.

Também se confirma, por meio das ideias lançadas por estes autores, que a universalização dos direitos sociais forjados por aquele modelo de estado e de sociedade começa a declinar na crise que se instalou em meados da década de setenta do século passado, o que pode justificar, de um lado, a reviravolta do modelo econômico e de Estado e as crises do emprego e do salário que se vivencia na atualidade.

O que entra em crise, para o tema objeto deste estudo é, segundo aqueles autores, a vertente social centrada no salário como ideia de segurança, estabilidade, em que “o salário passa a ser não só um meio de subsistência, mas também, um dos principais fatores de

integração social” (ALBUQUERQUE e JESUS, 2008, p. 82). Deixam transparecer, no entanto, que a história não chegou ao fim. Daí cabe ao cientista social e àqueles envolvidos com a teoria jurídico-trabalhista responder aos desafios que se apresentam depois do dilúvio neoliberal, da reestruturação produtiva e das transformações no mundo do trabalho e seu impacto na sociedade do salário.

Se a versão analítica trazida nos capítulos anteriores foi capaz de estabelecer um diálogo entre o Direito do Trabalho, em geral, e as teorias jurídicas do salário, em particular, com outros campos da ciência social, para instituir uma pauta hermenêutica diferente, neste capítulo é possível apresentar novos fundamentos capazes de apresentar para uma teoria jurídica do salário distanciada da versão disseminada pela doutrina clássica.

10.1.2 A opção metodológica. A prevalência do método dedutivo/indutivo

Assinala o professor Enoque Feitosa que “a questão metodológica é central em qualquer campo do conhecimento que pretenda constituir qualquer empreendimento naquilo que se convencionou chamar de ciência” (FEITOSA, 2012, p. 133).

O fato é que, mesmo no contexto do método dialético – concreto-abstrato-concreto -, a produção de conhecimento, por meio da ciência, se torna um exercício de abstração. Para ele, da aplicação do método dialético,

No exame do direito se evidencia que ele se constitui, primeiramente, numa forma que, entre uma variada multiplicidade de tarefas, regulamenta conflitos porque a própria sociedade foi constituída com base nos mesmos, isto é, foi centrada em torno de trocas mercantis, que se expressam na forma de compra e venda de equivalentes, cuja base dogmática de sustentação se localiza no direito à apropriação privada dos meios de produção e de seus resultados (FEITOSA, 2012, p.133).

Uma sólida compreensão do fenômeno jurídico implica, segundo ele, perceber

O direito como categoria inserida na totalidade social e como uma manifestação dessa totalidade, que se constitui, em razão dos conflitos sociais, e não por cima e por fora deles, como forma de permitir sua solução “controlada” por cima. Por isso só o método cuja pretensão é captar a realidade em seu movimento é que pode dar

conta não só da descoberta, mas de explicar a forma jurídica (FEITOSA, 2012, p. 149).

Já epistemologia, lógica da pesquisa científica ou a teoria do método científico, em Karl Popper (1972), afasta-se dos positivistas – que supõem a ciência empírica em termos de um sistema de enunciados que satisfazem certos critérios lógicos, tais como significatividade ou verificabilidade. Por isso, ele vai além de uma análise puramente lógica das relações entre enunciados científicos, posto que diz respeito à escolha de métodos. Admite como

[...] característica distintiva dos enunciados empíricos a circunstância de estes serem suscetíveis de revisão: o fato de poderem ser criticados e substituídos por enunciados mais adequados e aqueles que encaram a tarefa que lhes é própria analisar a capacidade característica de a Ciência progredir e a maneira peculiar de decidir, em casos cruciais, entre sistemas teóricos conflitantes (POPPER, 1972, p. 52).

Se a lógica da pesquisa seguir a teoria social crítica, como fez o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (2005), no rastro de Geuss, Horkheimer e Habermas, a modalidade de evidência a ser priorizada não se restringe a determinar se elas são cognitivamente aceitáveis ou não. É que as teorias tradicionais se satisfazem com as confirmações empíricas centradas no critério observação/experimentação. Na trilha da concepção crítica, diz o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade que

Uma verdadeira teoria social dispõe-se a investigar as instituições e práticas sociais que os agentes exercem sobre a sociedade, mas também as convicções dos agentes sobre a sociedade, já que investiga a realidade social no sentido estrito e o saber social que forma parte da realidade. Ao contrário da teoria tradicional – que não se questiona a si mesma ou a seu objeto – a teoria crítica parte de uma estrutura cognitivo-reflexiva para abordar a própria “gênese”, a própria origem da sociedade, explicar os pressupostos do próprio objeto investigado e antecipar as possibilidades de seu uso e aplicação (ANDRADE, 2015, p. 319).

Nestas três vertentes do pensamento epistemológico, se pode deduzir a prevalência de uma versão analítica que problematiza o objeto da teoria jurídica do salário – o salário compra e venda da força de trabalho. Procura definir-se entre sistemas teóricos conflitantes, por meio de uma estrutura cognitivo-reflexiva que enverada pela “gênese” da teoria do salário e, neste contexto, inserida como na própria origem da sociedade. Daí pretender

explicar os pressupostos do próprio objeto investigado e antecipar as possibilidades de seu uso e aplicação

Como já foi assinalado, o estudo não negligenciou, no tocante a dimensão empírica da matéria. Pelo contrário, procurou descrever simultaneamente a multiplicidade de denominações e variáveis doutrinárias sobre o salário, ao mesmo tempo demonstrar que ele se encontra definido em vários subsistemas jurídicos de países da América Latina e da Europa.

Logo, a confirmação da tese pode ser feita por qualquer dos métodos ou por ambos – dedutivo, indutivo, dedutivo/indutivo/indutivo/dedutivo, abstrato/concreto/abstrato.

Na primeira hipótese, se pode verificar que a versão analítica proposta pela autora problematiza e refuta a versão tradicional e, logo, pode ser confirmada por meio das evidências empíricas; vindo de outra forma metodológica, as evidências empíricas confirmam o acerto da versão analítica proposta; ou, em ambos os casos fica provado: a) que o salário, a partir da sociedade moderna se legitima e se universaliza enquanto compra e venda da força de trabalho; b) que as metamorfoses verificadas no mundo do trabalho apresentam infinitas possibilidades de exploração que implica uma drástica redução do salário; que é possível vislumbrar, por meio do chamado *salário social* outras alternativas de contraprestação desvinculadas do trabalho contraditoriamente livre/subordinado e redefinir, por meio deles, um novo marco civilizatório para o gênero humano, a partir do trabalho.

Embora tenha apresentado evidências empíricas consistentes, deixou transparecer a impossibilidade e a desnecessidade de catalogar toda dimensão do salário forjada na doutrina clássica. Este particularismo adotado por esta mesma doutrina segue os padrões dos manuais, para atender a postura de cada doutrinador quando apontam para um esquema didático e, assim, facilitar uma melhor compreensão do tema. É o que acontece, por exemplo, com a multiplicidade de nomenclaturas e de classificações.

Deixa transparecer que procurou redefinir as denominações, diante das infinidades descritivas, porque, ao contrário de facilitar didaticamente a compreensão do tema, serve para tumultuá-la, já que uma das preocupações do método científico é com a purificação da linguagem, para evitar ambiguidades e contradições.

Veja-se, por exemplo, a primeira diferença apontada pelo professor Maurício Godinho Delgado (DELGADO, 2016, p. 781), entre remuneração e salário. Quando parte para

classificar as denominações estabelece uma diferenciação entre denominação própria – salário, salário mínimo, salário profissional, salário normativo, piso salarial, salário básico, salário isonômico, salário equitativo, salário substituição, salário supletivo, salário judicial, salário condição – e denominações impróprias – salário contribuição, salário benefício, salário família, salário maternidade, salário educação, salário mínimo de referência, salário social (Idem, p. 781-796).

O tema prossegue, dado a sua magnitude dogmática, quando o mesmo aponta para as parcelas não salariais e sua classificação quanto a natureza jurídica (Ibidem, 2016, p. 797-810). Tomou-se aqui a opção descritiva por apenas um doutrinador. Repita-se, para comprovar, a partir de uma narrativa bem construída e relevante no enfrentamento diário do problema, que é preciso, no plano dogmático e doutrinal, estabelecer uma exposição que atenda didaticamente ao processo de aprendizagem.

Dentro desta perspectiva, e para confirmar o que foi acima exposto, o assunto não se esgota. Prosseguindo nas possibilidades enumeradas por Maurício Godinho Delgado, assevera o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (2013) que as mesmas podem ser ainda mais ampliadas, para incluir: vencimentos, ordenados, subsídios, proventos, soldo, estipêndios. Para o jurista alagoano,

no mundo da vida, na realidade concreta, jamais se ouve dizer que o empregado, ao analisar o seu contracheque ou holerite – mesmo estando nele incluído o salário-base, mais outras contraprestações, inclusive aquela paga por terceiros – passe a afirmar: - hoje recebi a minha remuneração, minha contraprestação! Ele dirá simplesmente: - Hoje recebi o meu salário! (ANDRADE, 2013, p. 173).

Fica, assim, provado que as infinitudes de nomenclaturas, antes de ajudar na compreensão do tema, dificultam esta mesma compreensão. Por isso, a legislação e a doutrina espanholas, ao contrário da brasileira, por exemplo, uniformizam a denominação para chamá-la apenas de salário. O capítulo sobre o tema leva o título, em Manuel Alonso Olea e Maria Emilia Casas Baamonde (1997) de “O salário. Classe de pagamento, salário mínimo e aborçõdes”, em que aparecem o conceito, a classificação, a fixação, os tipos, modalidades ou espécies, forma, lugar, tempo, etc. (OLEA e BAMONDE, 1997, p. 286-311). Do mesmo modo, em Palomeque e la Rosa (1997), em que o tema aparece assim configurado:

“A prestação de salário. Pagamento e Proteção do Salário.” Os autores procuram traçar um marco para determinação e pagamento e seus aspectos - pontualidade, integridade e descreve a estrutura normativa para sua proteção (PALOMEQUE e LA ROSA, p.899-970).

Já as evidências empíricas identificadas nas pesquisas contidas nos (ANEXOS 1 e 3) e as definições lançadas nos subsistemas jurídicos de vários países – América Latina e Europa – (ANEXO 2) confirmam as evidências analíticas segundo as quais o trabalho livre/subordinado legitimado e universalizado na modernidade corresponde à compra e à venda da força de trabalho.

Em resumo, por esta metodologia, dedutivo/indutiva, a autora pode chegar as seguintes conclusões: a) purificar a tumultuada e ambígua postura da doutrina clássica, a cerca da multiplicidade de nomenclaturas ou denominações, quanto elegeu uma versão binária: *salário/trabalho/subordinado, salário social*; b) a partir da confirmação da existência de sistemas teóricos conflitantes e por meio de uma estrutura cognitivo-reflexiva que enverada pela “gênese” da teoria tradicional do salário, demonstrar que a mesma se encontra inserida na própria origem da sociedade moderna. Daí foi possível propor outra vertente teórica e antecipar as possibilidades de seu uso e aplicação; c) apresentou as evidências empíricas centradas nas metamorfoses vivenciadas no mundo do trabalho contemporâneas e a existência do desemprego estrutural. Evidências que, por si só, impõem uma redefinição da teoria jurídica do salário; d) por fim, como se verá na seção 10.2 formulou simultaneamente, no contexto da teoria do salário, uma nova compreensão sobre as fontes, as denominações, o conceito, a natureza jurídica e a classificação do salário, no contexto de uma versão analítica que pode inclusive ser confirmada pelas pesquisas empíricas presentes nos (ANEXOS 1, 2 e 3).

10.1.3 O vínculo tradicional do salário ao modo de produção capitalista e à compra e venda da força de trabalho

Estas as razões pelas quais, Marx e Engels identificarem a classe burguesa como uma classe extremamente revolucionária. Foi ela que destronou o absolutismo monárquico, em que os poderes se encontravam nas mãos do clero e da nobreza e se instituiu no poder. Impôs

ainda um modelo econômico e social sem precedentes em toda larga história da humanidade. É exatamente, conforme ficou evidenciado na Primeira Parte, quando surge a ideia do trabalho livre/subordinado, para afastar-se do trabalho escravo e servil. Não somente revolucionou os instrumentos de produção, as relações de produção, mas todo o conjunto das relações sociais. Tornou cosmopolita a produção e o consumo em todos os países, por meio da exploração do mercado mundial. Revolução que só se tornou possível na medida em que converteu todas as profissões até então consideradas com respeito e consideração em seus trabalhadores assalariados.

Falar de salário significa falar, ideologia à parte, do modo de produção capitalista. Pouco importa a distinção estabelecida pela doutrina clássica, entre a concepção econômica e a visão social do salário, ele decorrerá sempre da relação de trabalho subordinado ou do que se passou a chamar na modernidade de trabalho livre, para contrapor-se ao trabalho escravo e servil. Logo, repita-se, não faz diferença entre as duas alternativas, tal como admite o professor Amauri Mascaro Nascimento: “Sob o prisma econômico, o salário é um componente do custo de produção dos bens e da prestação de serviços. Sob o social, o salário é um meio de subsistência do trabalhador e de sua família.” (NASCIMENTO, 1984, p. 19).

Tom Bottomore (2001) deixa transparecer um bom esclarecimento a cerca do salário, na esfera das fontes. Para ele, o salário é originário de um modelo de sociedade centrado na produção para venda e não para o uso próprio, que pressupõe “a existência de um mercado onde a força do trabalho é comprada e vendida, em troca de salários em dinheiro” (BOTTOMORE, 2001, p. 52).

Esta razão pela qual o aludido autor afirmar que esta compra e venda se estabelece

[...] por um dado período (salário por tempo) ou por uma tarefa específica (salário por tarefa): a existência de um mercado e da relação contratual que ele implica esta em vivo contraste com relações de trabalho características de fases anteriores como escravidão ou a servidão (BOTTOMORE, 2001, p. 52).

Como esclarece Celso Naoto Kashiura Jr. (2014) somente no modo de produção capitalista é possível encontrar o surgimento de dois “polos de relação capital-trabalho como sujeitos de direito, como portadores de mercadorias na esfera da circulação” (KASHIURA JR,

2014, p. 206). Neste sentido, encontra-se, de um lado, um sujeito de direito “proprietário de dinheiro (e dos meios de produção) que se defronta numa relação jurídica contratual com outro sujeito de direito” (KASHIURA JR, 2014, p. 206) que é, por seu turno, aquele que é portador de sua própria força de trabalho. Para ele,

É essencial a esse modo de produção que o produtor direto não seja constringido – exceto economicamente – a produzir: a união entre o produtor direto e os meios de produção – que lhe foram previamente expropriados – só pode ocorrer, então, por meio da circulação de mercadorias, de um modo tal que o próprio potencial de trabalho do produtor direto apareça como mercadoria e circule sob a forma de mercadoria na troca de equivalente. Assim, o trabalhador só fornece a sua capacidade de trabalho na medida em que recebe, na troca, uma certa quantidade de valor a ela equivalente – e o capital só obtém a força de trabalho necessária à sua ativação dos meios de produção na medida em que a compra por uma certa quantidade de valor sob a forma de dinheiro: salário (KASHIURA JR, 2014, p. 90).

10.2 AS PROPOSIÇÕES DA AUTORA PARA A RECONFIGURAÇÃO DOS FUNDAMENTOS DA TEORIA JURÍDICA DO SALÁRIO.

10.2.1 Os Pressupostos Teóricos para sua Reconfiguração. Os Princípios da Proteção Social, da Democratização da Economia e do Trabalho e do Direito do Trabalho na Categoria de Direito Humano Fundamental

Publicado em 2005, mas formulados na década de noventa do século passado, posto que vinculados originalmente a sua tese de doutorado - defendida perante a Faculdade de Direito da Universidade de Deusto, Espanha -, os Princípios do Direito do Trabalho apresentados pelo professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade²⁹ decorrem de uma pauta hermenêutica distinta e de novos fundamentos teórico-filosóficos, o que impõe ao tema um

²⁹ Aparecem na sua tese de doutorado que, depois, transformou-se em livro – ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de. Direito do Trabalho e Pós-modernidade. Fundamentos para uma teoria geral. São Paulo: LTR, 2005. Em seguida, sofreram um tratamento analítico ainda mais sofisticado, no livro: ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de. Princípios de Direito do Trabalho. Fundamentos teórico-filosóficos. São Paul: LTr, 2008.

verdadeiro corte epistemológico. Sobretudo por aparecerem como fundamento de validade deste campo do conhecimento jurídico e colocarem em relevo as relações sindicais sobre as relações individuais.

Mas, para o tema central objeto deste estudo, a autora lança mão de três dos princípios por ele elaborados e assim distribuídos e analisados:

a) *O Princípio da Proteção Social* e seu impacto na reconfiguração da teoria jurídica do salário.

O aludido professor da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Pernambuco reconhece, de início, a importância e a originalidade do Princípio da Proteção formulado pelo jurista uruguaio Américo Plá Rodrigues, sobretudo, os seus caracteres de irrenunciabilidade, inderrogabilidade, indisponibilidade e ordem pública, mas questiona a versão reducionista daquela proposta, posto que a mesma se encontra condicionada ou limitada à proteção do contrato individual de trabalho ou às relações individuais de trabalho. Para o jurista alagoano, este princípio protetor deve ser alargado, a fim de alcançar todas as possibilidades e alternativas de trabalho e rendas compatíveis com a dignidade humana.

É o que se pode deduzir dos pormenorizados argumentos contidos naquela obra específica (2008). Pode ser constatado também no próprio conceito de Direito Individual de Trabalho formulado no livro anterior (2005), nos seguintes termos:

Ramo do Direito do Trabalho destinado ao disciplinamento, à proteção e à manutenção de todas as possibilidades e alternativas de trabalho e rendas que atendam ao bem-estar, à dignidade e ao desenvolvimento sócio-cultural da pessoa humana (ANDRADE, 2005, p. 368).

No livro sobre princípios e quando trata especificamente deste princípio deixa transparecer que um verdadeiro Princípio de Proteção Social emerge da força das organizações coletivas e de uma proposta econômica adaptada à sociedade pós-industrial, “a fim de atender indistintamente a todos os cidadãos que vivem ou pretendem viver de uma renda ou de um trabalho dignos, sobretudo o trabalho livre” (ANDRADE, 2008, p. 216).

Esta pesquisadora encontrou, neste princípio, as bases primeiras para encaixar as alternativas postas em relevo rumo a uma nova perspectiva sobre as teorias do salário,

sobretudo porque se trata de um “Princípio da Proteção Social para além do trabalho assalariado” (ANDRADE, 2008, p. 221).

Não se trata de confundir ou de embaralhar parcelas decorrentes do trabalho com parcelas que surgem da previdência ou da seguridade social. Uma Renda Universal Garantida proveniente da taxaço dos fluxos financeiros internacionais e das grandes fortunas, por exemplo, possibilita o alargamento dos sentidos do trabalho e, por consequência, para a inserção e a proteção dos ganhos que vão além do trabalho subordinado. Do mesmo modo, os ganhos que decorrem do trabalho cooperado, em que não há a presença da subordinação.

O fato concreto é que, diante dos argumentos contidos na seção 6.4, não é possível condicionar as relações de trabalho às relações do trabalho subordinado, tal como ele foi projetado pela doutrina clássica.

b) *O Princípio da Democratização do da Economia e do Trabalho.*

Mas ampliação defendida na secção anterior só poderá ser instituída, na medida em que se adote este outro princípio que, aqui, se transforma no segundo argumento capaz de ampliar os pressupostos teóricos do salário.

Consultando a obra escrita em 2005 pelo aludido professor, é possível encontrar dois argumentos filosóficos que expressam a sua preocupação, no sentido de ultrapassar a versão reducionista da proteção ao trabalho subordinado.

O primeiro, parte para enfrentar as versões utilitaristas de justiça e recepcionar a ética discursiva. Neste contexto, assume uma atitude crítico-hipotético, através do processo discursivo, onde se pode constatar a influência da filósofa Adela Cortina, no sentido de rejeitar o pensamento único, a economia de mercado neoliberal, as novas modalidades de imperialismo “e suas consequências para o destino da humanidade” (ANDRADE, 2005, p. 331).

Para ele e citando Adela Cortina,

No plano de uma ética discursiva, o progresso econômico não pode ser apenas técnico, mas também social e, portanto, vinculado às aspirações matéricas da vida baseado na cooperação produtiva e na distribuição, para que seja compatível com os ideais de liberdade, justiça, igualdade e paz. Seu pressuposto é a existência de uma teoria compartilhada de justiça distributiva, “posto que o fim social da economia é a

satisfação as necessidades humanas” (tradução livre do autor) (CORTINA, 1993, p. 226) (ANDRADE, 2008, p. 331).

O segundo argumento, reivindica a antropologia cultural, naquela mesma dimensão crítica. Parte dos sociólogos Fernando Calderón, Martín Hopenhayn e Ernesto Ottone (1993) cujos argumentos se dirigem a um amplo consenso de agentes os quais, a partir de um cenário democrático, insistem em desencadear um debate que implique envolver a capacidade de autodeterminação dos agentes sociais do desenvolvimento, num cenário em que tensão social e modernidade são os pontos cruciais a serem enfrentados. Sobretudo, num cenário de desigualdades, exclusão social, fome e miséria, é preciso superar a dicotomia ou a estreita vinculação entre identidade cultural e dominação.

A superação dessa dicotomia implica reconhecer a existência de um tecido intercultural que não deve ser visto como um obstáculo, mas como um potencial transformador das injustiças sociais, na medida em que seja superada a dialética da construção outro, que nega a existência de outro distinto de si – os excluídos de todo gênero – marcada pela dominação político-econômica (CALDERÓN, HOPENHAYN E OTTONE, 1993, p. 338).

Para eles, torna-se imprescindível reverter essa negação ou a discriminação do outro distinto de si e reconhecer a esse outro como parte de uma identidade coletiva que também nos inclui. Neste cenário multifacetado, metamorfoseado de relações de trabalho, de clandestinização e de desemprego estrutural, a abrangência aqui proposta para a teoria jurídica do salário implica reverter esta negação ou esta discriminação do outro distinto de si e

Reconhecer a esse outro como parte de uma identidade coletiva que também nos inclui, poderia chegar a ser uma forma de transmutar a negação histórica em afirmação do futuro. Obviamente, não é esta uma síntese que aparece nem espontânea nem repentinamente, mas que constitui um processo conflitivo e povoado de obstáculos. Mas o próprio processo é de enriquecimento cultural e de construção de uma cidadania comum (CALDERÓN, HOPENHAYN e OTTONE, 1993, p. 338).

Os pressupostos teóricos que levaram a autora deste estudo a formular as premissas que justificaram a sua dissertação – que se transformou em livro – realçaram os sentidos da

Economia Social e Solidária (2014) e que também se encaixam no contexto do princípio formulado pelo professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade e aqui reivindicado.

O princípio aqui reivindicado articula-se com as propostas desta tese. Em primeiro lugar, quando tenta problematizar e refutar os princípios jurídicos do salário defendidos pela doutrina jurídico-trabalhista clássica; depois, por apontar várias teorias sócio-econômicas capazes de legitimar a convivência – no âmbito protetivo deste direito – dos ganhos decorrentes da exploração do trabalho, daqueles decorrentes do trabalho livre e dos ganhos provenientes da acumulação do capital, absorvidos exclusivamente pelas classes dominantes deste mesmo capital.

c) *O Princípio do Direito do Trabalho na Categoria de Direito Humano Fundamental.*

Através de um dos estudos mais consistentes sobre o Princípio da Continuidade, assegura o magistrado e professor Sérgio Torres Teixeira (2010) da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Pernambuco que este princípio é fundamental posto que

os alicerces que sustentam a base fundamenal do princípio da continuidade da relação de emprego são sintomáticos da natureza tutelar das normas trabalhistas, revelando ao mesmo tempo a fragilidade da posição do hipossuficiente e a necessidade da presença de mecanismos tendentes a diminuir a sua posição de inferioridades. A conservação da relação de emprego gera um sentimento de segurança para o trabalhador, transmitindo-lhes uma tranquilidade de que certamente não desfrutaria, caso existisse a incerteza acerca do prosseguimento do contrato (TEIXEIRA, 2010, p. 49).

A autora deste estudo concorda plenamente com o direcionamento dado pelo professor Sérgio Torres Teixeira, mas entende que esta visão doutrinal deve seguir ampliada, tal como propõe o professor Everaldo Gaspar (2008). Na medida em que aqui se propõe recepcionar o princípio que se destina a ampliar os cânones da proteção, aqueles que ficam a margem do trabalho poderia viver com dignidade exercitando na Economia Solidária ou de uma Renda Universal Gagrantida que lhe permitiria exercitar o trabalho propriamente livre. Esta a razão pela qual, como se verá mais adiante, a natureza jurídica do salário passaria a corresponder à manutenção das Condições Civilizatórias de Existência. Trata-se, pois, de reunir as

proposições lançadas por estes dois importantes juristas pertencentes à mesma Escola do Recife.

Uma vez alargado o campo protetivo; uma vez inserida perspectiva democrática da economia e do trabalho, é possível compreender a razão pela qual Everaldo Gaspar Lopes de Andrade insere este campo do conhecimento jurídico na categoria de Direito Humano Fundamental.

Fica clara a sua perspectiva: questiona a versão tradicional de trabalho decente, posto que o mesmo encontra-se condicionado a uma versão dogmática reducionista centrada no trabalho livre/subordinado. Logo, reducionista por vincular-se ainda às teorias jurídicas do salário voltadas para esta mesma limitada concepção.

A sua proposta relaciona a proteção a todas as possibilidades e alternativas de trabalho e renda compatíveis com a dignidade humana, que inclua o trabalho livre e as possibilidades de desfrutar de todos os bens e necessidades materiais, artísticas, culturais, dentre elas o lazer.

Seguindo o rastro da filósofa Adela Cortina, descreve cinco diretrizes gerais de direitos, cada uma delas orientada por um valor-guia. No que concerne a uma nova concepção de cidadania, afirma Everaldo Gaspar Lopes de Andrade que a mesma encontra-se vinculada aos guias característicos de uma ética cívica,

Esta, por sua vez, sincronizada com a reconstrução dos valores culturais voltados para o trabalho. Ao trabalho desvinculado da escravidão, da dor, do sacrifício, do masoquismo, embora identificado com a criatividade, com a igualdade de oportunidades de segurança social, com a livre produção dos bens artísticos, culturais e científicos e que não seja um instrumento nas mãos dos poderosos para aumentar a concentração de riquezas, ampliar a fome e a exclusão social (ANDRADE, 2008, p. 233).

Por meio desta narrativa, espera a autora desta tese haver concluído a sua tarefa de empreender uma compreensão distinta sobre as teorias jurídicas do salário elaboradas, ao longo da história, pela doutrina clássica.

Uma versão analítica sincronizada com as proposições teórico-filosóficas que vêm sendo desenvolvidas nesse Programa de Pós-graduação as quais, na esfera das relações

individuais de trabalho, se propõem a alargar a esfera protetiva. Como foi aqui examinado, a partir da democratização da economia e do trabalho e para que o Direito do Trabalho se enquadre na Categoria de Direito Humano Fundamental.

Neste contexto, também se ampliam as dimensões das teorias jurídicas salário, em dois sentidos:

- a) no interior das organizações e no contexto do trabalho subordinado, para reforçar a participação dos trabalhadores no lucro das empresas, proposição que foi ideologicamente desvirtuada por meio de uma outra variável – a participação dos trabalhadores nos resultados;
- b) reconhecer e incluir, dentre as perspectivas de proteção ao salário, os ganhos daqueles que integram a Economia Social ou Solidária;
- c) Reconhecer e incluir a Renda Universal Garantida como parcela remuneratória desvinculada do trabalho subordinado e vinculada ao trabalho livre, a ser também integrativa do sistema de proteção ao salário.

10.2.2 A Reconfiguração das Fontes do Salário

Um tema praticamente inexplorado, no âmbito da doutrina clássica, diz respeito às fontes ou aparecimento do salário como modo prioritário de *retribuir* ou de *comprar* a força de trabalho.

Quando o estudo procurou descrever o pensamento contido na economia política clássica foi para deixar evidenciado que a Divisão Social do Trabalho, tal como se vislumbra nos dias atuais, surge com a ascensão da burguesia ao poder.

Surge por meio da substituição da economia feudal pelo modo de produção capitalista. Consolida-se, pois, quando da passagem da servidão da sociedade feudal europeia, para o sistema de assalariado. A família servil não tinha direitos reconhecidos contra o senhor, a quem juridicamente se submetia, do ponto de vista da vida cotidiana e econômica. Os servos não tinham sequer liberdade de movimento, posto que se mantinham presos a sua gleba. Mesmo os camponeses livres padeciam de condições semelhantes.

Aqui também seguindo o rastro do professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade (2005), no sentido de afirmar o equívoco da velha divisão entre fontes formais e fontes materiais.

Para ele, Savigny já havia anunciado que as fontes seriam “as causas do nascimento do Direito, ou seja, tanto das instituições jurídicas como das regras jurídicas” [...] “formadas por abstração daquelas” (ANDRADE, 2005, p. 202). Elas se transformariam numa verdadeira corrente subterrânea por onde transitam a consciência comum do povo, como algo invisível na consciência do povo.

Do mesmo modo, diz o professor alagoano, para Nelson Saldanha a denominação fontes, como forma jurídica, é equívoca. “Fontes deveriam ser as condições e os fatores que criam o Direito, ou os moldes iniciais das instituições jurídicas. Entretanto, a Ciência do Direito, desde muito tempo, ficou consagrando esta denominação para designar formas assumidas pelo próprio Direito positivo (lei, costume, jurisprudência), incluindo na respectiva lista a doutrina por motivos convencionais” (SALDANHA, 1980, p. 153).

No contexto da teoria tradicional, o salário compra e venda de trabalho, como ficou historicamente esclarecido, deixou de ser fonte e, depois de se legitimar e se universalizar, passou a integrar os subsistemas jurídicos do mundo moderno.

As variáveis decorrentes das fundamentações contidas no capítulo anterior e que se tornam fundamentadas neste capítulo, continuam, por esta metodologia, inseridas ainda na esfera das fontes, ou na corrente subterrânea que já começou a transitar na consciência jurídica daqueles que abraçaram a teoria jurídico-trabalhista crítica.

Como já se espalham por todo o planeta essas possibilidades, pelo menos no plano teórico, poder-se-á dizer, na esteira do pensamento lançado pelo jus-filósofo pernambucano Nelson Saldanha, que elas se apresentam como fatores que deveriam criar uma nova versão dogmática sobre o salário e a ser incorporada nos subsistemas jurídicos trabalhistas, como fatores de criação, nesta mesma dimensão dogmática, as formas salariais assumidas pelo novo Direito do Trabalho.

10.2.3 A Reconfiguração das denominações: *salário/trabalho/subordinado* e *salário/social*

Diante de tantas denominações e seguindo a sua base teórica, que se propõe a ampliar os cânones da proteção, no contexto da democratização da economia e do trabalho e para que o Direito do Trabalho seja incluído na categoria de Direito Humano Fundamental, a autora deste estudo propõe a sua divisão para as denominações do salário, a partir de duas variáveis. A primeira; considerada como *salário/trabalho/subordinado*; a segunda, *salário/social*.

O *salário/trabalho/subordinado* abrangerá todas as possibilidades e alternativas de trabalho e rendas compatíveis com a dignidade humana. Neste contexto, abarcará não somente o trabalho humano descrito normativamente como subordinado, mas todo aquele que estiver submetido à subordinação da força do trabalho ao capital, tal como foi exaustivamente defendido no decorrer deste estudo.

Dentro da primeira alternativa - *salário/trabalho/subordinado* -, o estudo inclui especificamente a participação dos trabalhadores nos lucros da empresa. Não aquela defendida pela velha tradição do *acionariado do trabalho*, mas aquela baseada em vozes respeitáveis do juslaboralismo clássico, como José Martins Catharino (1946), já referenciado. É que ele considera a participação dos lucros como “condição salarial” (CATHARINO, 1946, p. 13).

Já o *salário/social* parte da compreensão estabelecida por Godinho Delgado, mas num contexto ampliado. Uma denominação que extrapola o “próprio Direito do Trabalho. Por salário social entender-se-á o conjunto de prestações genericamente pagas ao trabalhador em virtude de sua existência como sujeito da relação de emprego” (DELGADO, 2016, p. 789). Aqui, é para reconhecer a extrapolação do trabalhador enquanto sujeito da relação de emprego. Ou como ele próprio reconhece:

[...] a figura engloba, desse modo, não somente as prestações pagas ao empregado pelo empregador e terceiros em derivação da relação empregatícia, como também prestações assumidas pela comunidade mais ampla ou pelo Estado em favor do obreiro [...] A noção de salário social visa a atestar o reconhecimento do valor-trabalho, construindo-se em sua torno um conjunto complexo de prestações da mais variada origem e natureza (DELGADO, 2016, p. 789/790).

Sem pretender confundi-las com as parcelas de natureza previdenciária, aqui se incluem os ganhos decorrentes do trabalho na Economia Social e Solidária e a Renda Universal Garantida, posto que se envolvem com o trabalho propriamente livre e liberto da subordinação da força do trabalho ao capital.

Do mesmo modo, no contexto da segunda alternativa - *salário/social* – os autores analisados no capítulo anterior e que trataram da economia social e solidária, da renda universal garantida proveniente da taxaço dos fluxos financeiros internacionais e das grandes fortunas também consideraram esta renda como de natureza salarial.³⁰

10.2.4 A Reconfiguração do Conceito de Salário

Conforme ficou evidenciado no Capítulo 4, as diversas definições do salário apontadas pela doutrina jurídico-trabalhista clássica, com raras exceções, dirigem-se a um pagamento ou contraprestação que decorre ou ficam condicionadas à existência de um contrato individual de trabalho.

Um conceito que, em termos da sociedade contemporânea, apresenta dois problemas: envolve apenas os trabalhadores formais, hoje minoria ou, quando muito, representa metade da população economicamente ativa.³¹ Não avança no sentido teórico, posto que não abre espaço para nele serem incluídas também as hipóteses previstas para a configuração do *salário social*.

³⁰A propósito, basta ver como o sistema de renda garantida vem sendo considerado, ou seja: “Os proponentes da ideia apontam que esse salário seria a maneira de garantir “uma existência digna e a participação na vida pública”, seja qual for a circunstância. Para a entidade Bien (sigla em inglês para Basic Income Earth Network), a proposta pode erradicar a pobreza e acabar com a dependência em sistemas de ajuda social.” Conferir em: <http://m.noticias.ne10.uol.com.br/mundo/noticia/2016/05/15/suicos-discutem-renda-minima-de-us-25-mil-614709.php?v=mobile>

³¹Fato que implica a refutação do próprio Direito do Trabalho, que veio para proteger a maioria da população economicamente ativa e hoje protege quando muito apenas a metade esta população. Evidências empíricas que serviram de base para a autora deste estudo reformular a concepção protetiva do Direito do Trabalho, in: D’ANGELO, Isabele de Moraes. A Subordinação no Direito do Trabalho. Para ampliar os cânones de proteção, a partir da economia social e solidária. São Paulo: LTr, 2014.

O mexicano Mário de la Cueva (1978), um dos mais importantes juslaboralista do continente americano e de todos os tempos, já havia afirmado que, para que seja identificado um conceito de salário justo, ter-se-ia que lhe atribuir uma natureza que pudesse permitir que o mesmo satisfizesse as exigências de uma vida autenticamente humana. Para tanto, tornar-se-ia necessário que o mesmo pudesse satisfazer a ordem material, moral, social e intelectual e, que ainda, pudesse alcançar a sua família, como a educação dos seus filhos. Enfim, que pudesse o mesmo contribuir para a grandeza espiritual do seu povo, da humanidade e para o progresso geral dos homens (CUEVA, 1978, p. 300-301).

Embora reconheça o gênio de Mário de la Cueva e a sua notável contribuição ao desenvolvimento do Direito do Trabalho, a realidade histórica confirma que, apenas por dentro das relações de trabalho subordinadas, aqueles ideais se tornariam inalcançáveis.

Assim, em termos das proposições aqui defendidas no contexto da visão binária apontada na secção anterior, o conceito de salário passa a ter a seguinte composição:

Considera-se salário toda contraprestação devida e paga pelo tomador de serviços, em virtude da subordinação da força do trabalho ao capital, bem como aquelas decorrentes da Participação nos Lucros, da Economia Social e Solidária, de uma Renda Universal Garantida e de outras contraprestações decorrentes do trabalho livre e solidário destinado a assegurar as Condições Civilizatórias de Existência e conferir dignidade, solidariedade e justiça distributiva entre os humanos.

Condições Civilizatórias de Existência (CCE), expressão grafada por esta autora, para considerar o salário como um meio por intermédio do qual o gênero humano, no contexto de uma sociedade em transição, possa vivenciar uma existência plena e desfrutar de todos os bens – materiais e imateriais – imprescindíveis para uma vida compartilhada de justiça distributiva.

10.2.5 A Reconfiguração da Classificação

Conforme ficou demonstrado na secção 9.7.1 torna-se impossível e indesejável estabelecer, em nível teórico, uma descrição detalhada das possibilidades salariais. Isto é atribuição da doutrina.

Mesmo assim, embora este estudo tenha adotado o método dedutivo tratou, como já ficou evidenciado, de identificar duas variáveis indutivas: a) a multiplicidade de denominações encontradas na doutrina nacional e estrangeira; b) as denominações existentes em diversos códigos e constituições de diversos países da América Latina e da Europa.

Logo, tanto pelo método dialético – concreto/abstrato/concreto ou pela versão dedutiva poperiana da falseabilidade ou ainda pela versão indutiva, é possível chegar às mesmas confirmações, em que autora pôde problematizar, refutar e criar a sua concepção teórica sobre o salário, que parte da versão denominativa binária - *salário/trabalho/subordinado* e *salário/social*.

Dentro desta perspectiva metodológica, apresenta, a título de classificação, a seguinte proposição:

<i>salário/trabalho/subordinado</i>	{	<ul style="list-style-type: none"> Pago pelo empregador Pago por terceiros Decorrente da relação de emprego Decorrente da relação de trabalho Decorrente dos lucros
<i>salário/social</i>	{	<ul style="list-style-type: none"> - Prestação decorrente da Economia Solidária - Prestação decorrente de uma Renda Universal Garantida. - De quaisquer rendimentos voltados para preservar a dignidade humana, a partir do trabalho livre ou solidário.

10.2.6 A Reconfiguração da Natureza jurídica

Quando este estudo levantou as posições da doutrina clássica – Brasil, América Latina e Europa -, verificou que o tema Natureza Jurídica foi muito pouco explorado, conforme se pode constatar das descrições contidas no capítulo 4, em que se destaca, quanto a este aspecto, a sua natureza retributiva.

Para resumir as proposições contidas naquele capítulo dir-se-á que o salário, enquanto natureza contributiva, aparece como: contraprestação pelo conjunto do que foi contratado; instrumento de troca, intuito contraprestativo, meio de subsistência do trabalho e de sua família.

Como, nesta tese, as proposições dirigidas à teoria do salário procuram extrapolar os limites do trabalho subordinado ou da compra e venda da força de trabalho, aquela proposição se torna equivocada: se se trata de compra e venda da força de trabalho, numa versão marxiana ou de pura compra e venda do trabalho, numa versão econômica liberal, o caráter retributivo aparece semanticamente como noção de prêmio, de recompensa, o que, de fato, não é. E mais, retribuir o que? Retribuição pela força de trabalho comprada e utilizada? Mas, não poderia também vê-la como retribuição pela participação – principal, para alguns; única, para outros – no processo de produção de riqueza, progresso, desenvolvimento e bem estar social?

Logo a tese se afasta daquele caráter retributivo porque, inclusive, no âmbito da teoria contratualista, tem-se que a sua natureza jurídica deve voltar-se à constituição de um ganho sugerindo uma noção de liberdade das partes que, por seu turno, sugere que esses mesmos sujeitos se posicionem também num patamar de simetria.

Logo, aquele caráter retributivo só pode ser utilizado e compreendido, repita-se, no contexto da compra e venda da força de trabalho.

A natureza jurídica do salário há de seguir aquelas duas denominações aqui propostas. Na primeira, *salário/trabalho/subordinado*, a noção de retributividade muda de face, de

aspecto. Ou seja, para permitir ao gênero humano uma contributividade articulada com a participação dos trabalhadores no processo de produção de riqueza, progresso, desenvolvimento e bem estar social.

Com relação a segunda *salário social*, para permitir com ou sem a presença do primeiro, não um mínimo de sobrevivência, mas aquilo que se passa aqui a chamar *Condições Civilizatórias de Existência* (CCE). Provenham elas da Economia Social ou Solidária, de uma Renda Universal Garantida ou de todas elas, para que o gênero humano possa, por meio do trabalho livre, da cultura, da arte, do entretenimento, da preservação do meio ambiente, da natureza, exercitar uma vida plena de humanidade e de solidariedade.

Em ambos os casos, a fim de permitir ao trabalhador viver com dignidade e desfrutar, junto com a sua família, daquelas condições essenciais – não apenas básicas - já descritas pelas normas internacionais e da própria constituição brasileira – moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social -, bem como para assegurar-lhe o direito a uma vida plena e integrada à produção, circulação e ao consumo dos bens imateriais, como: arte, cultura, esporte, lazer e entretenimento. Objetiva-se aqui sepultar, em definitivo, aquela noção deturpada, conformista, preconceituosa de um salário capaz de manter para o trabalhador aquele *mínimo de subsistência* que lhe permita *sobreviver*. Desvendar este aspecto ideológico significa também reconhecer a reprodução desta condição de existência, no contexto do modo de produção capitalista.

Logo, a natureza jurídica do trabalho assume outros contornos porque objetiva, ao mesmo tempo, ampliar e deslocar a sua natureza retributiva: de um mínimo de existência para *Condições Civilizatórias de Existência* (CCE).

Lembre-se, por fim, que são propostas voltadas para um modelo de sociedade ainda centrada na divisão de classe, em geral, e na divisão social do trabalho, em particular.

Nesse sentido, as previsões formuladas por Marx estão cada vez mais confirmadas, diante do desenvolvimento capitalista, em que o aumento do salário jamais acompanhou e,

hoje, ainda menos, o aumento da produtividade do trabalho. Tal como ficou também aqui demonstrado, ou como assinala Tom Bottomore (2001):

Assim, embora os salários subam tanto com o decorrer do tempo como em proporção ao aumento relativo da produtividade, e os trabalhadores são cada vez mais explorados à medida que cai o valor de sua força de trabalho (BOTTOMORE, 2001, p. 332).

Por isso, o salário quanto à natureza jurídica, deve sofrer uma reformulação. Sair da concepção retributiva, ir além da mera compra e venda, para se constituir dentro daquela versão binária - ao mesmo tempo, como *salário/trabalho/subordinado* e *salário social*. Neste contexto, objetiva-se constituir, a partir do trabalho, em todas as suas dimensões, especialmente do trabalho livre, as *Condições Civilizatórias de Existência* (CCE), que propicie o desenvolvimento pleno do trabalhador e de sua família e no contexto do marco teórico aqui defendido.

10.2.7 A Reconfiguração dos Princípios de Proteção ou Sistemas de Garantia do Salário

Segue-se aqui também a trilha metodológica aponta pelo professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade. Os princípios como fundamento de validade do sistema de garantia de salário. E numa uma visão dedutiva e não indutiva.

Logo, não se busca aqui elaborar os princípios de proteção ou de garantia do salário a partir da soma das experiências vividas pelos diversos países. Esta seria uma pesquisa impossível de ser confirmada, enquanto evidência empírica. No mínimo, ter-se-ia que fazê-la por continentes e seguindo a trilha da Organização Internacional do Trabalho.

Não que o estudo tenha negligenciado esta versão empírica, já que existe, crer-se de uma forma inédita, um anexo envolvendo os conceitos legislativos sobre o salário (ANEXO

2). Mas, invertendo a perspectiva metodológica, para confirma o que analiticamente a autora desta tese desenvolveu e está agora propondo.

Se este estudo estabeleceu uma versão binária, em que aparecem destacados o *salário/trabalho/subordinado* e *salário social*, os seus princípios ou garantias de proteção devem seguir esta mesma diretriz. Por isso, aparecem assim determinados:

a) Garantias de inalterabilidade, irredutibilidade e intangibilidade de todas as formas de retribuição concernente à proteção do *salário/trabalho/subordinado*.

b) Garantias isonômicas dos ganhos decorrentes da distribuição do excedente, de forma equitativa e de acordo com os estatutos, quando se tratar de Economia Social e Solidária, independente da Renda Universal Garantida e que lhe permita um direito à vida e a existência, nos termos dos princípios do Direito do Trabalho aqui relacionados;

c) Garantia da Renda Universal Garantida equitativa independente de outras rendas ou salários, de acordo com a legislação local, regional ou supranacional, que possa garantir o direito à vida e à existência, nos termos dos princípios do Direito do Trabalho aqui relacionados;

d) Garantir as *Condições Civilizatórias de Existência* (CCE), que propicie o desenvolvimento pleno do trabalhador e de sua família e no contexto do marco teórico aqui defendido.

e) Nos dois âmbitos – *salário/trabalho/subordinado* e *salário social* – e na esfera de uma ética discursiva, reconhecer que o progresso econômico não pode ser apenas técnico. Ele é, ao mesmo, técnico e social, compatível com os ideais de liberdade, justiça e igualdade.

Seguindo o rastro da filósofa Adela Cortina, afirma o professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade, que tal progresso, inspirador aqui dos princípios de proteção ou de garantias daqueles modos de salário, deve ser, “ao mesmo tempo, técnico e social, vinculado às aspirações matéricas da vida, baseado na cooperação produtiva e na distribuição, para que seja compatível com os ideais de liberdade, justiça, igualdade e paz. Seu pressuposto é a existência de uma teoria compartilhada de justiça distributiva” (ANDRADE, 2005, p. 331).

Afinal, segundo aquela filósofa, “o fim social da economia é a satisfação as necessidades humanas” (tradução livre da autora) (CORTINA, 1993, p. 226).

CONCLUSÕES

O Direito do Trabalho foi concebido para disciplinar um modelo específico de relações que surgiu na Sociedade Moderna.

Portanto, um fenômeno jurídico datado e não trans-histórico, em que a subordinação da força do trabalho ao capital passou a ser considerada como espaço privilegiado da sociabilidade e *a priori* das teorizações, no âmbito da teoria social clássica, em geral, e da teoria jurídico-trabalhista em particular.

Trata-se de um modelo de sociedade que, ao contrário das sociedades anteriores – escravista e servil –, está centrada na compra e venda da força de trabalho.

Uma análise profunda e multidisciplinar sobre o salário implica colocar em relevo esta mesma concepção de estado e de sociedade voltada para a circulação de mercadorias, em que o gênero humano passa a ser, ao mesmo tempo, sujeito e objeto de direito.

Uma liberdade e uma igualdade estranhas: ao mesmo tempo em que a pessoa é sujeito de direito, tem capacidade de comprar e de vender mercadorias; poderá e será também objeto de direito, quando vende, como mercadoria, a sua força de trabalho; quando esta mercadoria específica deixa de ser sua e passa a pertencer a outro sujeito de direito.

Se o fenômeno jurídico é considerado como um fenômeno histórico-cultural; se essa é a forma de direito que surge, se universaliza e se legitima para vigor, ao mesmo tempo, num determinado país ou região e no mundo, tem-se, de saída, que o trabalho assalariado, conforme já ficou evidenciado, passa a ser uma categoria chave, que prevalece e se impõe, no contexto da sociabilidade moderna.

Quando a autora desta tese escolheu, como tema para sua dissertação de mestrado, a subordinação no Direito do Trabalho teria que, prosseguindo a sua investigação, tratar de outro tema emblemático e complexo, mas que fornece elementos para fechar o conteúdo analítico sobre os fundamentos das relações individuais de trabalho: a teoria jurídica do salário.

Neste estudo, procura-se esclarecer que o salário aparece como compra e venda da força de trabalho e se dirige a manutenção/legitimação de um modo específico e não trans-histórico de dominação que, por sua vez, se legitima por meio da subordinação da força do trabalho ao capital. Esta versão dúplice fecha a sua preocupação gnosiológica.

Por isso, iniciou a pesquisa estabelecendo uma narrativa que percorre a economia política clássica, passa pela versão marxiana e, por fim, pela maneira como a doutrina social da igreja encara o salário.

Noutro bloco, aparecem as versões da doutrina jurídico-trabalhista clássica. Por esse caminho, apresenta as posições assumidas por juslaboralistas brasileiros, latinos, europeus e a versão dogmática que se projetou em nível supranacional.

Uma vez constatada, nas duas primeiras partes, que o salário se constitui como modo de contraprestação específico e típico de uma forma de sociedade – a Sociedade Moderna –; considerou ainda que o mesmo foi capaz de, seguindo os padrões do direito instituído, existir como compra e venda da força de trabalho e conectado à subordinação da força do trabalho ao capital ou à subordinação no Direito do Trabalho. Este, por seu turno, legitima e disciplina uma alternativa de sociabilidade e de vida estranhadas, porque centrada no trabalho contraditoriamente livre e subordinado.

Embora ainda seja esta a concepção de estado e de sociedade que impera no mundo, o estudo demonstra que as metamorfoses em curso, geradoras da desproletarização, da clandestinização e do desemprego estrutural, causam rupturas irreversíveis nos padrões analíticos que sustentaram o discurso jurídico-trabalhista por mais de cem anos e aponta para sua refutação, em dois sentidos: com base em evidências empíricas e em evidências analíticas.

As evidências empíricas foram largamente registradas, especialmente no Capítulo 6 e nos Anexos 1 e 3. Nelas se pode verificar a predominância do trabalho precário e do desemprego estrutural. Em termos de evidências analíticas (ver capítulos 7 e 8), duas variáveis se sobressaem: a) compreensão dos autores que integram a corrente do pensamento

que se passou a denominar de teoria jurídico-trabalhista crítica; b) uma visão interdisciplinar que converge para aquela compreensão.

Neste sentido, deixa transparecer que o Direito do Trabalho, centrado no objeto trabalho livre/subordinado e na compra e venda da força de trabalho, encontra-se refutado, sobretudo porque deixa de proteger a maioria da população economicamente ativa.

E mais, não apenas aqueles que sempre estiveram submetidos ao controle do empregador, mas, sobretudo, a vasta legião de trabalhadores que não querem ou não podem viver sob o jugo daquela subordinação, devem ser incluídos no seu manto protetor. Aqui já deixa transparecer sua oposição ao sistema tradicional de proteção e de salário.

Para ainda reconfigurar as suas bases teórico-metodológicas, o estudo passa a descrever três versões analíticas voltadas para modelos socioeconômicos alternativos à economia liberal: a Economia Social e Solidária, a Renda Universal Garantida e a Teoria do Decrescimento. (ver capítulo 9)

Diante daquelas alternativas teórico-metodológicas, em que se pode verificar a ampliação da esfera de atuação do Direito do Trabalho, para além do trabalho livre/subordinado, passa-se a justificar o alargamento do campo protetivo, tomando-se como referenciais três princípios elaborados pelo professor Everaldo Gaspar Lopes de Andrade: o *Princípio da Proteção Social*, o *Princípio da Democratização da Economia e do Trabalho* e o *Princípio do Direito do Trabalho na Categoria de Direito Humano Fundamental*.

Por meio do primeiro, ampliam-se os cânones da proteção, para sair da visão reducionista do trabalho livre/subordinado e encontrar todas as possibilidades e alternativas de trabalho e rendas compatíveis com a dignidade humana.

Mas esta proposição só poderá viabilizar-se por meio da democratização da economia e do trabalho, oportunidade em que o estudo acolhe a Economia Solidária e a Renda Garantida, para afastar-se também de uma concepção econômica ao mesmo tempo desenvolvimentista e destrutiva e adotar a teoria do decrescimento.

Somente desta maneira o Direito do Trabalho, ao procurar proteger simultaneamente o trabalho subordinado e todas as formas de exploração ou de compra e venda da força de trabalho; somente quando inclui ainda no sistema de garantia os trabalhadores vinculados à economia solidária e os que forem cobertos por meio de uma renda universal garantida e, enfim, todos os que exercem trabalho livre - duradouro ou parcial -, pode o mesmo incluir-se no contexto de Direito Humano Fundamental.

Depois de percorrer também esta narrativa, centrada numa concepção dedutivo/abstrata de conhecimento, chega finalmente a propor uma reconfiguração teórica do salário. Para fugir da versão indutiva - identificada nos manuais e que se notabiliza como uma proposta didática, que serve para conhecer e interpretar uma infinidade, uma multiplicidade de nomenclaturas, mas que não serve para empreender uma visão teórica -, o estudo optou por adotar duas denominações: *salário/trabalho/subordinado* e *salário social*.

Apesar de ter se preocupado em registrar esta infinidade e multiplicidade de nomenclaturas, ainda registrou empiricamente o panorama legislativo da América Latina e Européia, no que diz respeito as suas descrições ou conceitos de salário. (ANEXOS 1, 2 e 3)

O objetivo foi, a partir destas evidências empíricas, possibilitar a inclusão de todas as formas de salários decorrentes da subordinação da força do trabalho ao capital. Não apenas aqueles decorrentes da subordinação clássica, mas nelas inserir também as alternativas de ganho dos trabalhadores clandestinizados - parciais, subproletários, clandestinos, terceirizados, subcontratados, etc. - que necessitam ainda mais daquele manto protetivo.

Na segunda, encontram-se incluídos os ganhos decorrentes da Economia Social e Solidária; da Renda Universal Garantida e de todas as alternativas de rendas não tipificadas como sendo provenientes do trabalho subordinado.

Uma vez traçada esta diretriz, a tese passa a descrever os seguintes pressupostos do salário, a partir daquela dúplici natureza: fontes, denominações, conceito, natureza jurídica, classificação e princípios.

A autora deixa transparecer que não pretendeu escrever uma teoria que pudesse apontar caminhos para superação imediata de uma sociedade dividida em classes. Aliás, este não é o objetivo de nenhum teórico, mas dos movimentos sociais, dos confrontos e dos conflitos inerentes a este mesmo modelo de sociedade.

Como o próprio Marx reconhece, em diversas passagens deste estudo, os avanços que se deram no interior das organizações produtivas, como a limitação da jornada de trabalho e a fixação de salários, foram importantes para minorar os sofrimentos desses novos explorados da sociedade moderna.

Embora seja impossível, no contexto de uma sociedade dividida em classe, abolir a extração da mais valia como forma específica da exploração sob o capitalismo, torna-se imprescindível lançar mão de novas versões analíticas que possibilitem ampliar as conquistas sociais, no âmbito do Direito do Trabalho.

O fato é que este campo do conhecimento jurídico, na esfera de sua concepção clássica, padece de respostas, no sentido de aplacar os sofrimentos daqueles que vivem ou pretendem viver do seu trabalho.

Com base numa pauta hermenêutica distinta e em outros argumentos teóricos, buscou-se, aqui, redefinir os fundamentos da teoria jurídica do salário.

Partindo-se das versões analíticas forjadas nesses últimos dez anos perante esse Programa de Pós-graduação, a autora deste trabalho apresenta, nesta oportunidade, uma concepção diferente sobre as fontes, as denominações, o conceito, a classificação, a natureza jurídica e os princípios do salário, tendo com ponto de partida o distanciamento do trabalho livre/subordinado como objeto do Direito do Trabalho e a compra e venda da força de trabalho como única alternativa de remunerar o trabalhador subordinado, no contexto das metamorfoses em curso.

Propôs uma reconfiguração sobre a teoria jurídica do salário afastada da velha concepção, posto que a mesma limita-se a assegurar *padrões ou condições mínimas de existência*. Aqui, buscou-se, invertendo aquela perspectiva, assegurar *Condições*

Civilizatórias de Existência (CCE), por meio de uma tríplice perspectiva: humanidade, solidariedade e justiça distributiva.

Espera haver cumprido o seu dever, apresentado uma pesquisa a altura das tradições desse Programa de Pós-graduação e um estudo compatível com o nível exigido para um trabalho desta dimensão acadêmica.

REFERENCIAS

ANDRADE, Everaldo Gaspar Lopes de. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 1982.

_____. **O Mercosul e as Relações de Trabalho**. São Paulo: LTr, 1993.

_____. **Direito do trabalho: ensaios filosóficos**, vol. 1. São Paulo: LTr, 1995.

_____. **Direito do trabalho: alternativas para uma sociedade em crise**. LTr: São Paulo, 1997.

_____. **Direito do trabalho e pós-modernidade: fundamentos para uma teoria geral**. São Paulo: LTr, 2005.

_____. A desconstrução do paradigma trabalho subordinado como objeto do direito do trabalho. **Revista LTr**, v. 72, n. 8, p. 913-919, agosto 2008.

_____. **Princípios de direito do trabalho: fundamentos teórico-filosóficos**. São Paulo: LTr, 2008.

_____. As Duplicidades de Nomenclaturas ou de Denominações Contidas na CLT e na Doutrina. Implicações hermenêuticas e irrelevância, em termos teóricos e práticos. In: PESSOA, Amaro Clementino; TEIXEIRA, Sérgio Torres; ESTEVES, Juliana Teixeira. **Processo do Trabalho & Evolução do Direito**. Estudos em Homenagem ao professor José Soares Filho. p.163-184, 2013.

_____. As relações individuais e coletivas de trabalho no contexto da dualização do assalariado, da teoria organizacional crítica e das teorias dos movimentos sociais. Para uma reconfiguração hermenêutica sobre o fenômeno terceirização. **Duc In Altum Caderno de Direito**, Recife: Caderno de Direito. Faculdade Damas, vol. 6. N. 10, 2014, p. 61-110.

_____. **O direito do trabalho na filosofia e na teoria social crítica** – os sentidos do trabalho subordinado na cultura e no poder das organizações. São Paulo: LTR, 2014.

ANTUNES, Ricardo. **Os Sentidos do Trabalho**: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2006.

AVILÉS, Antonio Ojeda. **Derecho transnacional del trabalho**. Valência: Tirant lo blanch, 2013.

BARBROOK, Richard. **Futuros imaginários**. São Paulo: Petrópolis, 2009.

BAUMAN, Zygmunt. **A riqueza de poucos beneficia todos nós?** Rio de Janeiro: Zahar, 2015.

BERMAN, Marshall. **Aventuras no Marxismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2001.

BERMEJO GUTIÉRREZ, Nuria e outros. **Lecciones de derecho social de la union europea**. Valencia: Tirant lo Blanch, 2012.

BERNARDES, Maria Clara. **Livre Circulação dos Trabalhadores no Âmbito da União Europeia e do Mercosul**. Recife: Editora da UFPE, 2015.

BBC Brasil. Por que a Finlândia quer pagar um salário mínimo a todos, 2015. Disponível em: http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2015/08/150825_finlandia_minimo_tg. Acesso em: 23 de out. 2015.

_____. Riqueza de 1% deve ultrapassar a dos outros 99% no mundo até 2016, diz ONG <http://economia.uol.com.br/noticias/bbc/2015/01/19/riqueza-de-1-deve-ultrapassar-a-dos-outros-99-ate-2016-alerta-ong.htm>. Acesso em: 23 de out. 2015.

BORGES, Jorge Luiz Souto Maior. **Curso de Direito do Trabalho**: teoria geral do Direito do Trabalho, vol. I. São Paulo: LTr, 2011.

BOTTOMORE, Tom. **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Zahar, 2001.

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **O Novo Espírito do Capitalismo**. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

BRESSON, Yoland. **L'après salariat: une nouvelle approche de l'économie**. Paris: Economica, 1993.

BRUGAROLA, S.J.M. **El Concilio y la Vida Económico Social**. Santander: Sal Terra, 1996.

CABETTE, André Fábio. <http://www.dmtemdebate.com.br/como-o-sistema-tributario-brasileiro-colabora-para-a-desigualdade/> Fonte: Rede Brasil Atual. Acessado em: 13/04/2016.

CAVALCANTI, Alberto Rocha; ALBUQUERQUE, Antônio Carlos de; JESUS, Cláudio Roberto. **Dilemas da Sociedade do Trabalho**. Belo Horizonte, Argumentum, 2008

CASSAR, Vólia Bomfim. **Direito do trabalho**. São Paulo: Método Gen, 2014.

Castel. Robert. **As Metamorfoses da questão social**. Uma crônica do salário. Petrópolis: Editora Vozes, 2013.

CATHARINO, José Martins. Participação nos Lucros pelos Trabalhadores. São Paulo: **Revista Ergon**, n. VIII, n. 63, 1946, p. 5-17.

_____. **Tratado jurídico do salario**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1951.

_____. **Contrato de Emprego**. Guanabara: Edições Trabalhistas, 1965.

_____. **Direito do trabalho**. Estudos, ensaios, pesquisas, Rio de Janeiro: Edições Trabalhistas, 1979.

_____. Participação nos Lucros pelos Trabalhadores. In: **Direito do Trabalho Estudos, Ensaios e Pesquisas**, Rio de Janeiro: Edições Trabalhistas, 1977, p.

_____. **Compêndio de direito do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 1981.

CATTANI, Antônio David (Org.). **Trabalho e Tecnologia**: dicionário crítico. Petrópolis: Vozes, 1997.

CESARINO JUNIOR. **Direito Social**. São Paulo: LTr, 1980.

COMPENDIO DA DOCTRINA SOCIAL DA IGREJA. In:
<http://www.veritatis.com.br/ebooks/cdsi.pdf>. Acessado em: 21 de maio de 2016.

COUTINHO, Aldacy Rachid. **Poder punitivo trabalhista**. São Paulo: LTr, 1999.

CORTINA, Adela. **Ética de La Empresa**: sin ética non hay negocio. In: *Ética Aplicada y Democracia Radical*. Madrid: Tecnos, 1993, p. 263-284.

CUÉLLAR, Javier Pérez. Prefácio. In: _____ (Org.). **Nossa Diversidade Criadora**: Relatório da Comissão Mundial de Cultura e Desenvolvimento. Campinas: SP; Papyrus, Brasília: Unesco, 1997.

CUNHA, Renato. <http://www.stylourbano.com.br/cresce-nos-eua-novo-modelo-de-comunidade-planejada-com-fazendas-comunitarias-chamado-agrihoods/>. Acessado em: 25 de maio de 2016.

D'ANGELO, Isabele Bandeira de Moraes. **A subordinação no direito do trabalho** – para ampliar os cânones da proteção a partir da economia social e solidária. São Paulo: LTR, 2014.

DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: LTR, 2016.

DE LA CUEVA, MARIO. **El Nueve Derecho del Trabajo**. México. Editorial Purrua, 1978.

DE FERRARI, Francisco. **Derecho del Trabajo**, vol. III. Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1977.

DEVEALI, Mario L. **El Derecho del Trabajo**. Buenos Aires: Editorial Astrea, 1983.

DIARIO DO CENTRO DO MUNDO. A economia é uma mentira, a globalização é violenta
<http://www.diariodocentrodomundo.com.br/a-economia-e-uma-mentira-a-globalizacao-e-violenta-uma-entrevista-com-o-teorico-do-decrescimento/> Acesso em: 26 de out. 2015.

DONATO, Messias Pereira. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 1981.

DUQUESNE, François. **Droit du travail**. Paris: Gualino, 2003.

ESTEVES, Juliana Teixeira. **O Direito da Seguridade Social**. A Renda Universal Garantida, a taxação dos fluxos financeiros internacionais e nova proteção social. Recife: Editora da UFPE, 2015.

EKERMAN, Raul. Apresentação. In: MILL, Stuart. **Princípios de Economia Política**, vol. I, São Paulo: Nova Cultural, 1986.

FERNANDES, Antônio Monteiro. **Direito do Trabalho**. Coimbra: Livraria Almedina, 1998.

FEITOSA, Enoque. Forma Jurídica e Método Dialético: a crítica marxista ao Direito. In: FREITAS, Lorena; FEITOSA, Enoque. **Marxismo, realismo e direitos humanos**. João Pessoa: Editora da UFPB, 2012, p. 107-133.

FORRESTER, Viviane. **O Horror Econômico**. São Paulo: Universidade Estadual Paulista, 1997.

FRIEDMANN, Georges. **O Trabalho em Migalhas**. São Paulo: Perspectiva, 1972.

FRITSCH, Winston. Apresentação. In: SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

GARCIA, Gustavo Filipe Barbosa. **Curso de direito do trabalho**. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

GAULEJAC, Vincent. *A Gestão como Doença Social: Ideologia, poder gerencial e fragmentação social*. Aparecida, SP: Idéias e Letras; 2007

GENRO, Tarso. **Contribuição à crítica do direito coletivo do trabalho**. Porto Alegre: Síntese, 1979.

GHERA: Edoardo. Perspectiva do Contrato de Trabalho. In: Brasília, DF: **Seminário Internacional das Relações de Trabalho**. Anais. Ministério do Trabalho, 1998, p. 183-201.

_____. **Diritto del Lavoro**. Bari: Cacucci Editore, 1997.

GOMES, Orlando; GOTTSCHALK, Elson. **Curso de direito do trabalho**. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

GORZ, André. **Crítica à Divisão Social do Trabalho**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

GOTTSCHALK, Elson Guimarães. **A Participação do Empregado na Gestão da Empresa**. Salvador: Livraria Progresso, 1958.

GUASTAVINO, Magdalena Nogueira; BASURKO, Olga Fotinopoulou e BOTO, José María Miranda. **Lecciones de derecho social de la unión europea**. Valência: Tirant lo blanch, 2012.

HOLLOWAY, John. **Mudar o Mundo sem Tomar o Poder: o Significado da Revolução Hoje.** São Paulo, Viramundo, 2003.

_____. Carta encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*. In: COSTA, Lourenço (org.).

Encíclicas de João Paulo II. São Paulo: Paulinas, 1997.

_____. Carta encíclica *Centesimus Annus*. In: COSTA, Lourenço (org.).

Encíclicas de João Paulo II. São Paulo: Paulinas, 1997.

_____. Carta encíclica *Ecclesiam Suam*. In COSTA, Lourenço (org.). **Documentos de Paulo VI.** São Paulo: Paulinas, 1997.

JAVILLIER, Jean-Claude. **Manual de Direito do Trabalho.** São Paulo: LTr, 1988.

JOÃO PAULO II. **Laborem Exercens** – Carta Encíclica. Madrid: Ediciones Paulinas, 1981.

JOANNES PAULUS II. **Centesimus Annus.** Madrid: Ediciones Paulinas, 1991.

KURZT, Robert. **O Colapso da Modernidade.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

_____. **Os Últimos Combates.** Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

KASHIURA JR., Celso Naoto. **Sujeito de Direito e Capitalismo.** São Paulo: Outras Expressões; Dobra Universitária, 2014.

LAMARCA, Antônio. **Contrato Individual de Trabalho.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 1969.

LATOUCHE, Serge. **Pequeno Tratado de Decrecimento Sereno**. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

LEÃO XIII. **Carta Encíclica sobre a Condição dos Operários**. São Paulo: LTr, 1991.

LEITE, Carlos Henrique Bezerra. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 2015.

LÉNA & Elimar PINHEIRO DO NASCIMENTO (orgs.). **Enfrentando os limites do crescimento: sustentabilidade, decrescimento e prosperidade**. Rio de Janeiro: Garamond, 2012.

LIPOVETSKY, Gilles. **El Crepúsculo del Dever**. Barcelona: Anagrama, 1994.

LIRA, Fernanda Barreto. **Meio Ambiente do Trabalho e Enfermidades Profissionais: os rituais do sofrimento e a morte lenta no contexto do trabalho livre/subordinado**. 2015. Tese (Doutorado em Direito) - Programa de Pós-graduação em Direito da UFPE. Recife, Pernambuco.

LÓPEZ, Manuel-Carlos Palomeque; LA ROSA, Manuel Álvarez, DE LA ROSA. **Derecho del Trabajo**. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 1997.

LUXEMBURGO, Rosa. **A Acumulação do Capital**. Contribuição a Estudo Econômico do Imperialismo. São Paulo: Nova Cultura, 1985.

MAGANO, Octavio Bueno. **Manual de Direito do Trabalho**, vol. I, São Paulo: LTr, 1988.

MALTHUS, **Princípios da Economia Política e Considerações sobre sua Aplicação Prática**. Coleção os Economistas. São Paulo: Editora Nova Cultural 1996.

MANCINI, Jorge Rodriguez. **Curso de Derecho del Trabajo e de la Seguridad Social**. Buenos Aires, Editorial Estrea, 2004.

MARTINEZ, Juan M. Ramirez, ORTEGA, Jesús Garcia; FRANCO, Tomás Sala. **Curso de derecho del trabajo**. Valencia: Tirant le blanch. 2008.

_____; ROBLEDO, Miguel Colina e FRANCO, Tomás Sala. **Derecho social comunitário**. Valência: Tirant lo Blanch, 1991.

MARTINEZ, Luciano. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 2011.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: Atlas, 2008.

MARX, Karl. Trabalho Assalariado e Capital. In. MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Obras escolhidas**. São Paulo: Editora Alfa-Omega, 1953.

_____. **Manuscritos Econômicos-filosóficos**. São Paulo: Boitempo, 2012.

_____. **O Capital: crítica da economia política**: Livro, I: o processo de produção capitalista. São Paulo: Boitempo, 2013.

MATIAS, Maria Cristina Moreno; ABID, José Antônio Damásio. **Sociedade em Transformação**: Estudo das relações entre trabalho, saúde e subjetividade. Londrina: EDUEL, 2007.

MELO FILHO, Hugo. Desemprego Estrutural e Aspectos Críticos do Acesso à Justiça. Recife, **Revista do TRT 6ª. Região**, Ano 10, vol. 10, n. 25, a998, p. 85-93.

MELHADO, Reginaldo. **Poder e sujeição**: os fundamentos da relação de poder entre capital e trabalho e o conceito de subordinação. São Paulo: LTr, 2003.

MENDONÇA, Gentil. **Curso de Direito do Trabalho**. Recife: Editora Universitária, 1972.

MÉSZÁROS, István. **A Teoria da Alienação em Marx**. São Paulo: Boitempo, 2006.

MORE, Thomas (1516). **Utopia**. São Paulo: Martins Fontes, 2007.

NASCIMENTO, Amauri Mascaro. **Manual do Salário**. São Paulo: LTr, 1984.

_____. **Curso de direito do trabalho: história e teoria geral do direito do trabalho: Relações individuais e coletivas do trabalho**. São Paulo: Saraiva, 1997.

_____. **Princípios Jurídicos do Salário**. São Paulo: LTr, 1997.

NEXO, <https://www.nexojournal.com.br/grafico/2016/04/06/Desigualdade-10-concentram-52-da-renda-no-pais>. Acessado em: 08 de maio de 2016.

OFFE, Claus. **Contradicciones en el estado del bienestar**. Madrid; Alianza Editorial, 1990.

OLEA, Manuel Alonso; BAAMONDE, Maria Emilia Casas. **Derecho del trabajo**. 15. ed. Madrid: Civitas. 1997.

_____. **El trabajo como bien escaso y la reforma de su mercado**. Madrid: Cuadernos Cívitas, 1995.

OLIVEIRA, Ribamar. <http://www.valor.com.br/brasil/4172304/pessoas-mais-ricas-no-brasil-tem-658-do-total-dos-rendimentos-isentos>. Acessado em: 18 de abril de 2016.

PALOMEQUE e LA ROSA. **Derecho del Trabajo**. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Aceres, 1997.

PERES, José Luis Monereo. **Introducción al nuevo derecho del trabajo** – una reflexión crítica sobre el derecho flexible del trabajo. Valencia: Tirant lo blanch, 1996)

PELISSIER, Jean; AUZERO, Gilles e DOCKES, Emmanuel. **Droit Du travail**. Paris: Dalloz, 2012.

PINTO, José Augusto Rodrigues. **Curso de Direito Individual do Trabalho**. São Paulo: LTr, 2000.

PIO XII. **Carta Encíclica Mystici Corporis Christi**. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 1960.

_____. **Carta Encíclica Quadragesimo Anno**. São Paulo: Paulinas, 1969.

POPPER, Karl. **A Lógica da Pesquisa Científica**. São Paulo: Editora Cultrix, 1972.

POSTONE, Moishe. Tempo, **Trabalho e Dominação Social**. São Paulo: Boitempo, 2014.

QUIJANO, Aníbal. Sistemas Alternativos de Produção? In: SANTOS, Boaventura de Souza (Org.). **Produzir para Viver**. Os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005, p. 475-514.

RAMOS FILHO, Wilson. **Direito capitalista do trabalho** – história, mitos e perspectivas no Brasil. São Paulo: LTR, 2012.

RAVENTÓS, D. **El Derecho a La Existência**. La propuesta del subsidio universal garantizado. Barcelona: Ariel, 1999.

REDINHA, Maria Regina. **A Relação Laboral Fragmentada**: estudos sobre o trabalho fragmentado. Coimbra: Coimbra Editora, 1996.

RICARDO, David. **Princípios de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

RIFIKIN, Jeremy. **Sociedade com Custo Marginal Zero**. A internet das coisas, os bens comuns colaborativos e ao eclipse do capitalismo. São Paulo: M. Books do Brasil Editora Ltda, 2016.

RODRIQUEZ, Américo Plá. **Princípios de Direito do Trabalho**. São Paulo: LTr, 1978.

ROMAGNOLI, Umberto. Estabilidade Versus Precariedade. In: Brasília, DF: **Seminário Internacional Relações de Trabalho**. Anais. Ministério do Trabalho, 1998, p. 217-238

ROMITA, Arion Saião. **A subordinação no contrato de trabalho**. Rio de Janeiro: Forense, 1979.

_____. Contrato Individual de Trabalho: formação e nota característica. In: GONÇALVES, Nair Lemos; ROMITA, Arion Saião (orgs). **Curso de Direito do Trabalho**. Homenagem a Evaristo de Moraes Filho. São Paulo: LTr, 1983. p.235.

ROTHSCHILD, K. W. **Teoria dos Salários**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1971.

RUSSOMANO, Mozart Victor. **Curso de direito do trabalho**. Curitiba: Juruá, 1991.

SANDRONI, Paulo. **Dicionário de Economia**. São Paulo: Nova Cultura, 1985. 1997.

SANTOS, Boaventura de Sousa (org.). **A globalização e as ciências sociais**. São Paulo: Cortez, 2011.

_____. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

_____; RODRÍGUEZ, César. Introdução: para ampliar o cânone da produção. In: SANTOS, Boaventura de Souza (Org.). **Produzir para Viver**. Os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005, p. 24-25.

SAY, Jean-Baptiste. **Tratado de Economia Política**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SARTORI, LMA (Org.). **Encíclicas do Papa João Paulo II**. São Paulo: LTR, 1996.

SCOGNAMIGLIO, Renato. **Diritto del Lavoro**. Napoli: Jovene Editor, 1997.

SENNETT, Richard. **A Cultura do Novo Capitalismo**. São Paulo: Record, 2006.

_____. **A corrosão do caráter**. Consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Rio de Janeiro/São Paulo: 1999.

SIMÃO, Vilma Margarete. **As Trajetórias e o Trabalho Cooperado e Autogestor**. Uma análise marxista. Blumenau: Edifurb, 2011.

SIMÕES, Carlos Jorge Martins. **Direito do Trabalho e modo de produção capitalista**. São Paulo: Símbolo, 1979.

SINGER, Paul. Apresentação. In: RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

_____. Prefácio. In: Mônico, Lourival Carmo et al. **Empresa social e globalização**. São Paulo: ANTEAG. 1998.

_____; SOUZA, André Ricardo de (Orgs). **A economia solidária no Brasil: A autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. Incubadoras universitárias de cooperativas: um relato a partir da experiência da USP. In: _____.; SOUZA, André Ricardo de. **A economia solidária no Brasil: A autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. Um olhar diferente sobre a economia solidária. In: LAVILLE, Jean-Louis; FRANÇA FILHO, Genauto C. **Economia solidária: uma abordagem internacional**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SOUZA, Antônio Abreu; NETO, Enéas de Araújo Arrais, FELIZANDO, Jean Mari; CARDOZO, Maria José Pires; BEZERRA, Tania Serra Azul Machado (orgs). **Trabalho, Capital Mundial e Formação dos Trabalhadores**. Fortaleza: Editora Senac; Edições UFC, 2008.

SUSSEKIND, Arnaldo. **Direito internacional do trabalho**. São Paulo: LTR, 1983.

_____. **Curso de direito do trabalho**. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

TEIXEIRA, Sérgio Torres. Imperatividade das Normas Legais Trabalhistas e o Princípio da Continuidade da Relação de Emprego: formas de manifestação do postulado no ordenamento jurídico-trabalhista brasileiro. Recife: Revista **do TRT 6ª Região**, Ano 1, vol. 20, n. 37, p. 35-67.

THUROW, Lester C. **O Futuro do Capitalismo**. Como as forças econômicas moldam o mundo. Rio de Janeiro: 1997.

VALVERDE, Antonio Martín; GUTIÉRREZ, Fermín Rodríguez Sanudo Gutiérrez; MURCIA, Joaquín García. **Derecho del Trabajo**. Editorial Tecnos, 1997.

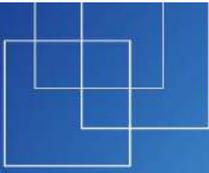
VAN PARIJS, Ph. **Au de la solidarité**. Lês fem quementes ethiques de l'Etat-providence et de son dépassemen. Futuribles. Paris. Futuribles Sarl, n. 184, p. 05-29, février 1994.

VANDERBORGHT. Y, VAN PARIJS, P. **Renda básica de cidadania: fundamentos éticos e económico**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1969.

VIANA, Márcio Túlio. **Direito de resistência**. São Paulo: LTr, 1996.

_____. A Terceirização Revisitada: algumas críticas e sugestões para um novo tratamento da matéria. Belém: **Revista TRT 8ª. Região**, v. 46, n. 90, janeiro/junho 2013, p. 131-154.

ANEXO 1



International
Labour
Organization

WORLD EMPLOYMENT SOCIAL OUTLOOK



Trends
2015

WORLD EMPLOYMENT AND SOCIAL OUTLOOK

WORLD EMPLOYMENT AND SOCIAL OUTLOOK

Trends 2015

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE • GENEVA

Copyright © International Labour Organization 2015

First published 2015

Publications of the International Labour Office enjoy copyright under Protocol 2 of the Universal Copyright Convention. Nevertheless, short excerpts from them may be reproduced without authorization, on condition that the source is indicated. For rights of reproduction or translation, application should be made to ILO Publications (Rights and Licensing), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, or by email: rights@ilo.org. The International Labour Office welcomes such applications.

Libraries, institutions and other users registered with reproduction rights organizations may make copies in accordance with the licences issued to them for this purpose. Visit www.ifrro.org to find the reproduction rights organization in your country.

World employment and social outlook: Trends 2015 / International Labour Office. – Geneva: ILO, 2015

ISBN 978-92-2-129259-3 (print)

ISBN 978-92-2-129260-9 (web pdf)

International Labour Office

employment / unemployment / youth employment / youth unemployment / labour policy / economic recovery / regional development / Africa / Asia / Caribbean / developed countries / Europe / EU countries / Latin America / Middle East / Pacific

13.01.3

ILO Cataloguing in Publication Data

The designations employed in ILO publications, which are in conformity with United Nations practice, and the presentation of material therein do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the International Labour Office concerning the legal status of any country, area or territory or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers.

The responsibility for opinions expressed in signed articles, studies and other contributions rests solely with their authors, and publication does not constitute an endorsement by the International Labour Office of the opinions expressed in them.

Reference to names of firms and commercial products and processes does not imply their endorsement by the International Labour Office, and any failure to mention a particular firm, commercial product or process is not a sign of disapproval.

ILO publications and digital products can be obtained through major booksellers and digital distribution platforms, or ordered directly from ilo@turpin-distribution.com. For more information, visit our website: www.ilo.org/publns or contact ilopubs@ilo.org.

This publication was produced by the Document and Publications Production, Printing and Distribution Branch (PRODOC) of the ILO.

Graphic and typographic design, manuscript preparation, copy editing, layout and composition, proofreading, printing, electronic publishing and distribution.

PRODOC endeavours to use paper sourced from forests managed in an environmentally sustainable and socially responsible manner.

Code: DTP-WEI-CORR-ATA-DISTR

CONTENTS

Acknowledgements	9
Summary: Renewed turbulence over the employment horizon	11
1. Global employment and social developments	15
Introduction	15
A. Labour market trends	16
B. Social developments and trends	27
Appendix	31
2. Regional developments: An uneven and uncertain recovery ...	33
Developed Economies and European Union	33
Central and South-Eastern Europe (non-EU) and the CIS	38
Latin America and the Caribbean	41
East Asia	44
South-East Asia and the Pacific	46
South Asia	49
Middle East and North Africa	51
Sub-Saharan Africa	53
3. Medium-term challenges for jobs with equity	57
Introduction	57
A. Shrinking labour supply and population ageing	57
B. Changes in occupational patterns	60
C. Income inequality and economic growth accelerations and slowdowns	64
Concluding remarks	65
Appendix	66
Annexes	
1. Global and regional figures	71
2. Labour market estimates and projections	90
3. Occupational and sectoral employment estimates and projections	93
4. Real wage growth estimates and projection	94
5. Regional groupings	95
Bibliography	97

List of figures

1.1	Global growth and its components	15
1.2	Global jobs gap, 2014–19	16
1.3	Global unemployment, 2014–19	17
1.4	Differences between projected and observed unemployment, 2007–13	18
1.5	Global labour force participation rate: Projections vs trend, 1990–2030	20
1.6	Change in youth unemployment, 2019 vs 2014	21
1.7	Gender gaps in the labour market, 2014 vs 2019	22
1.8	Sectoral employment growth, selected sectors	23
1.9	Development of employment by occupation	24
1.10	Growth and the productivity impact of lower labour market turnover	25
1.11	The impact of growth accelerations and slowdowns on changes in unemployment	26
1.12	Vulnerable employment as a share of total employment in developing economies, 2007–19	27
1.13	Employment by economic class in developing countries, 1991–2019	28
1.14	Income inequality in advanced and developing economies and regions	28
1.15	Confidence in government, 2012 vs 2013	29
1.16	Social unrest and youth unemployment	30
2.1	Reaction of wages to changes in unemployment, 1994–2019	35
2.2	Unemployment rates by age in the EU-28, Q2 2014	35
2.3	Unemployment rates in the Central and South-Eastern Europe and CIS region and selected countries within, 2008, 2009 and 2014	40
2.4	GDP annual growth in LAC and advanced economies, 2003–15	41
2.5	Inequality levels remain high in comparative terms as measured by Gini index	43
2.6	Employment level in Malaysia by gender, 2010 and 2013	48
2.7	Gender differences in labour force participation rates, selected countries	50
3.1	Impact of labour supply characteristics on the probability of economic growth slowdowns and accelerations	58
3.2	Correlations between type of occupation and income levels, developing economies, 1991–2013	61
3.3	Impact of manufacturing employment changes on the probability of economic growth slowdowns and accelerations	62
3.4	Share of workers in manufacturing employment when manufacturing employment was at its peak, 1992–2013	63
3.5	Impact of income inequality on the probability of economic growth slowdowns and accelerations	64
A.1	Share of economic growth slowdowns and accelerations in total number of observations, by income per capita level	67

List of tables

1.1	Unemployment developments, 2007–17	19
1.2	Wage and productivity growth (107 countries; annual average), selected periods	25
1.3	Projection differences, 2013 vs 2014	31
2.1	Economic and social developments in Developed Economies and EU, 2009–19	34
2.2	Long-term unemployment and social indicators in the EU-27	36
2.3	Economic and social developments in Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS, 2009–19	39
2.4	Income inequality and poverty in selected countries of Central and South-Eastern Europe and CIS	40
2.5	Economic and social developments in Latin America and the Caribbean, 2009–19	42
2.6	Economic and social developments in East Asia, 2009–19	45
2.7	Economic and social developments in South-East Asia and the Pacific, 2009–19	46
2.8	Economic and social developments in South Asia, 2009–19	50
2.9	Poverty headcount ratio and inequality, selected countries, latest available data	50
2.10	Economic and social developments in Middle East and North Africa, 2009–19	52
2.11	Economic and social developments in Sub-Saharan Africa, 2009–19	55
A.1	Data sources for labour market variables	67
A.2	Determinants of economic growth slowdowns	68
A.3	Determinants of economic growth accelerations	69

List of boxes

1.1	Changes to unemployment projections	18
1.2	Medium-term prospects for the global labour market	20
2.1	Competitiveness and wages in Europe	34
2.2	The case of Greece	37
2.3	Geopolitical tensions are affecting economies in Central and South-Eastern Europe and the CIS	38
2.4	Social protection programmes in Latin America: The case of Peru	43
2.5	China's graduates: Not enough good jobs	45
2.6	Female employment in Malaysia	48
2.7	The labour market impact of the Syrian refugee crisis on Jordan and Lebanon	53
2.8	Economic impact of the Ebola outbreak for the most affected countries and the wider region	54
3.1	The hollowing-out of medium-skilled jobs	60
3.2	Is premature de-industrialization a concern?	62

ACKNOWLEDGEMENTS

Preparations for the *World Employment and Social Outlook – Trends 2015* were led by the Job-friendly Macroeconomic Policies team in the ILO Research Department, headed by Ekkehard Ernst. The project was supervised by Raymond Torres, Director of the Research Department and Moazam Mahmood, Deputy Director.

The report was prepared by: Vladimir Andrianov, Valla Bourmpoula, Juan Chacaltana, Sukti Dasgupta, Marta Duda, Ekkehard Ernst, Salwa Haidar, Richard Horne, Phu Huynh, Aya Jafaar, Sameer Khatiwada, Kee Beom Kim, Stefan Kühn, Mary Kwar, Xinrong Liu, Makiko Matsumoto, Rossana Meroia, Santo Milasi, Michael Mwasikakata, Veda Narasimhan, Alena Nesporova, Prakash Pathak, Clemente Pignatti, Damien Roche, Steven Tobin, Raymond Torres, Sher Verlick and Christian Viegelahn.

Specific mention should be given to Valla Bourmpoula for preparing the global and regional estimates on the basis of the dedicated econometric models; Veda Narasimhan for preparing the regional wage projections; Salwa Haidar for helpful research assistance; and Judy Rafferty for assistance with the publication process. The publication would not have been possible without the contributions of other members of the Job-friendly Macroeconomic Policies team, notably Philippe Blet and Anne Drougard.

The team wishes to acknowledge the comments and suggestions provided by Sandra Polaski, Deputy Director-General for Policy and James Howard from Director-General's Office. Comments on earlier drafts were also provided by ILO Regional and Country Offices as well as several Policy Departments, notably the Social Protection Department, the Sectoral Activities Department and the Conditions of Work and Equality Department. We would like to express our thanks to colleagues in the ILO Department of Communication and Public Information for their continued collaboration and support in diffusing the publication.

The analysis provided in the *World Employment and Social Outlook* relies heavily on available data. The ILO Research Department takes this opportunity to thank all institutions involved in the collection and dissemination of labour market information, including national statistical agencies and the ILO Department of Statistics.

Finally, the team also benefited from a careful review and helpful comments on an earlier versions of the report by the Research Department of the International Monetary Fund, the United Nations Department of Economic and Social Affairs and the World Bank's Development Prospects Group.

Summary

RENEWED TURBULENCE OVER THE EMPLOYMENT HORIZON

The world economy continues to expand at rates well below the trends that preceded the onset of the global crisis in 2008 and is unable to close the significant employment and social gaps that have emerged. The challenge of bringing unemployment and underemployment back to pre-crisis levels now appears as daunting a task as ever, with considerable societal and economic risks associated with this situation.

The global employment gap caused by the crisis continues to widen

This report finds that the global employment outlook will deteriorate in the coming five years. Over 201 million people were unemployed in 2014 around the world, over 31 million more than before the start of the global crisis. And, global unemployment is expected to increase by 3 million in 2015 and by a further 8 million in the following four years.

The global employment gap, which measures the number of jobs lost since the start of the crisis, currently stands at 61 million. If new labour market entrants over the next five years are taken into account, an additional 280 million jobs need to be created by 2019 to close the global employment gap caused by the crisis.

Youth, especially young women, continue to be disproportionately affected by unemployment. Almost 74 million young people (aged 15–24) were looking for work in 2014. The youth unemployment rate is practically three times higher than is the case for their adult counterparts. The heightened youth unemployment situation is common to all regions and is occurring despite the trend improvement in educational attainment, thereby fuelling social discontent.

The employment situation is improving in some advanced economies, while remaining difficult in much of Europe...

There is a reversal across regions in the employment outlook. Job recovery is proceeding in advanced economies taken as a group – though with significant differences between countries. Unemployment is falling, sometimes retrieving pre-crisis rates, in Japan, the United States and some European countries. In southern Europe, unemployment is receding slowly, though from overly high rates.

... and is deteriorating in emerging and developing economies

By contrast, after a period of better performance compared to the global average, the situation is deteriorating in a number of middle-income and developing regions and economies, such as Latin America and the Caribbean, China, the Russian Federation and a number of Arab countries. The employment situation has not improved much in sub-Saharan Africa, despite better economic growth performance until recently. In most of these countries, underemployment and informal employment are expected to remain stubbornly high over the next five years.

The significant fall in oil prices that has continued in early 2015 will, if sustained, improve employment prospects somewhat in importing countries. However, this is unlikely to offset the impacts of a still fragile and uneven recovery – one that will worsen for oil exporters.

As a consequence, the improvements in vulnerable employment have stalled in emerging and developing countries. The incidence of vulnerable employment is projected to remain broadly constant at around 45 per cent of total employment over the next two years, in stark contrast to the declines observed during the pre-crisis period. The number of workers in vulnerable employment has increased by 27 million since 2012, and currently stands at 1.44 billion worldwide. Sub-Saharan Africa and South Asia account for more than half of the world's vulnerable employment, with three out of four workers in these regions in vulnerable employment.

Likewise, progress in reducing working poverty has slowed. At the end of this decade, still one out of 14 workers is expected to live in extreme poverty conditions.

Income inequalities have widened, delaying global economic and job recovery

On average, in the countries for which data are available, the richest 10 per cent earn 30–40 per cent of total income. By contrast, the poorest 10 per cent earn around 2 per cent of total income.

In several advanced economies, where inequalities historically have been much lower than in developing countries, income inequalities have worsened rapidly in the aftermath of the crisis and in some instances are approaching levels observed in some emerging economies. In emerging and developing economies, where overall inequalities have typically fallen, levels remain high and the pace of improvement has slowed considerably.

Underpinning some of these developments is the decline in medium-skilled routine jobs in recent years. This has occurred in parallel to rising demand for jobs at both the lower and upper ends of the skills ladder. As a result, relatively educated workers that used to undertake these medium-skilled jobs are now increasingly forced to compete for lower-skilled occupations. These occupational changes have shaped employment patterns and have also contributed to the widening of income inequality recorded over the past two decades.

Rising inequalities have also undermined trust in government, with a few exceptions. Confidence in government has been declining particularly rapidly in countries in the Middle East and North Africa region, but also in the advanced economies, East Asia and Latin America.

Falls of such magnitude, in particular if they accompany stagnant or declining incomes, can contribute to social unrest. The report estimates that social unrest has gradually increased as joblessness persists. Social unrest tended to decline before the global crisis and has increased since then. Countries facing high or rapidly rising youth unemployment are especially vulnerable to social unrest.

The employment and social outlook can be boosted

This turbulent picture can be changed provided that the main underlying weaknesses are tackled. As highlighted in previous ILO analyses, aggregate demand and enterprise investment need to be bolstered, including through well-designed employment, incomes, enterprise and social policies. Credit systems should be reoriented to support the real economy, notably small enterprises. The weakness in the euro area needs to be addressed with conviction. And mounting inequalities must be addressed through carefully designed labour market and tax policy.

There is also scope for addressing the persistent social vulnerabilities associated with a fragile job recovery, notably high youth unemployment, long-term unemployment and labour market exit, particularly among women. This means carrying out inclusive labour market reforms so as to support participation, promote job quality and update skills.

GLOBAL EMPLOYMENT AND SOCIAL DEVELOPMENTS



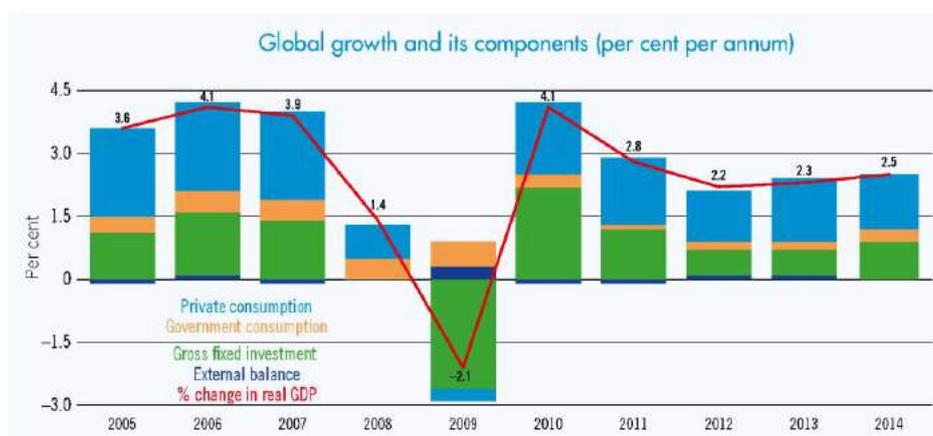
Introduction

Six years after the start of the financial and economic crisis, the global economy has entered a phase of tepid economic growth (see figure 1.1). Global economic growth remains significantly below pre-crisis trends and is too slow to close output and employment gaps that opened due to the crisis. The slowdown in economic activity is especially pronounced in Central and South-Eastern Europe and the CIS, East Asia, South-East Asia and the Pacific, Latin America and the Caribbean and North Africa. Economic growth has accelerated somewhat in some advanced economies and in South Asia, Middle East and Sub-Saharan Africa – but not enough to offset the slowing of activity in other regions.

These trends have intensified existing vulnerabilities, while complicating the task of bringing unemployment and underemployment even back to pre-crisis levels in most countries. According to IMF projections, global economic growth will accelerate slightly over the coming two years thanks in part to lower oil prices and improved financial conditions in some advanced economies. But even if these projections materialize, it is unlikely, based on current policies, that the existing employment and social gaps will be closed significantly. So far, the current stage of global recovery is supported by accelerating growth in a few Developed Economies, South Asia and Sub-Saharan Africa, but it remains fragile due to continued lack of aggregate demand as well as structural vulnerabilities related to geopolitical risks, disorderly adjustment of financial markets, continued stagnation in the euro area, mounting inequality and slowing labour force growth.

This report assesses the employment and social impacts of the recent global slowdown and examines longer term socio-economic consequences associated with the prolonged period of economic turbulence that started in 2008. In this chapter, key labour market and social trends are reviewed and projections for the next five years presented. Regional developments show marked differences as regards to the impact of the crisis and their implications for sustained employment growth (Chapter 2). The recent slowdown is also compounding longer-term trends and vulnerabilities – such as population ageing and changing occupational patterns and skill needs. Chapter 3 takes a closer look at these interactions.

Figure 1.1



Note: The figure shows global economic growth (solid line) as well as the contributions of different demand components to global economic growth. The decomposition is based on data from 120 countries. Effects from external balance result from less than full country coverage.

Source: Economist Intelligence Unit (EIU), November 2014.

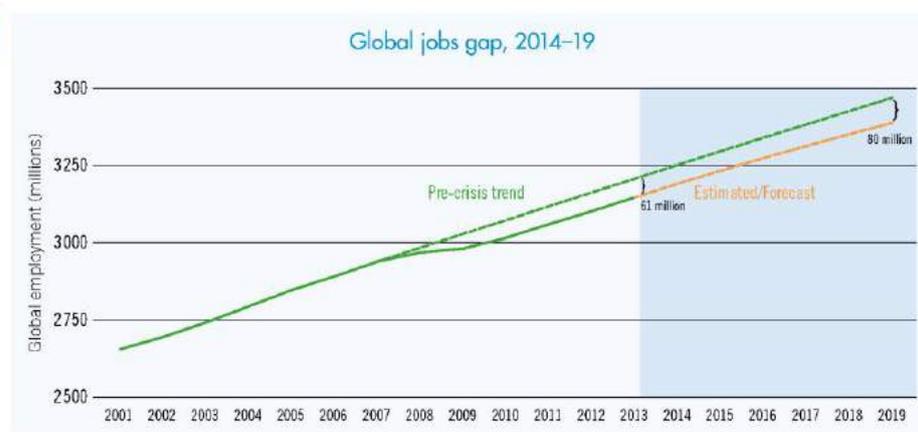
A. Labour market trends

Over 61 million jobs are needed to close the crisis-related jobs gap...

The global economy has failed to recover the output levels of pre-crisis trends and employment creation is still not sufficient to close the jobs gap that opened up with the crisis. Indeed, there were more than 61 million fewer jobs in 2014 than would have been expected had the crisis not struck (figure 1.2). This shortfall in jobs is also reflected in lower labour force participation rates, as many people have dropped out of the labour market, although the drop in participation rate has stabilized recently.

Global employment grew at an average annual rate of 1.7 per cent between 1991 and 2007. However, since the outbreak of the crisis, employment growth has slowed to 1.2 per cent per annum between 2007 and 2014. On current trends, unemployment will continue to rise as the labour force expands. Going forward, job creation is expected to remain at this lower growth rate over the medium term, causing a widening of the global jobs gap to around 82 million jobs in 2019. If new labour market entrants are taken into account, 280 million jobs will need to be created over the coming five years to close the crisis-related global jobs gap and to absorb the increase in the labour force.

Figure
1.2



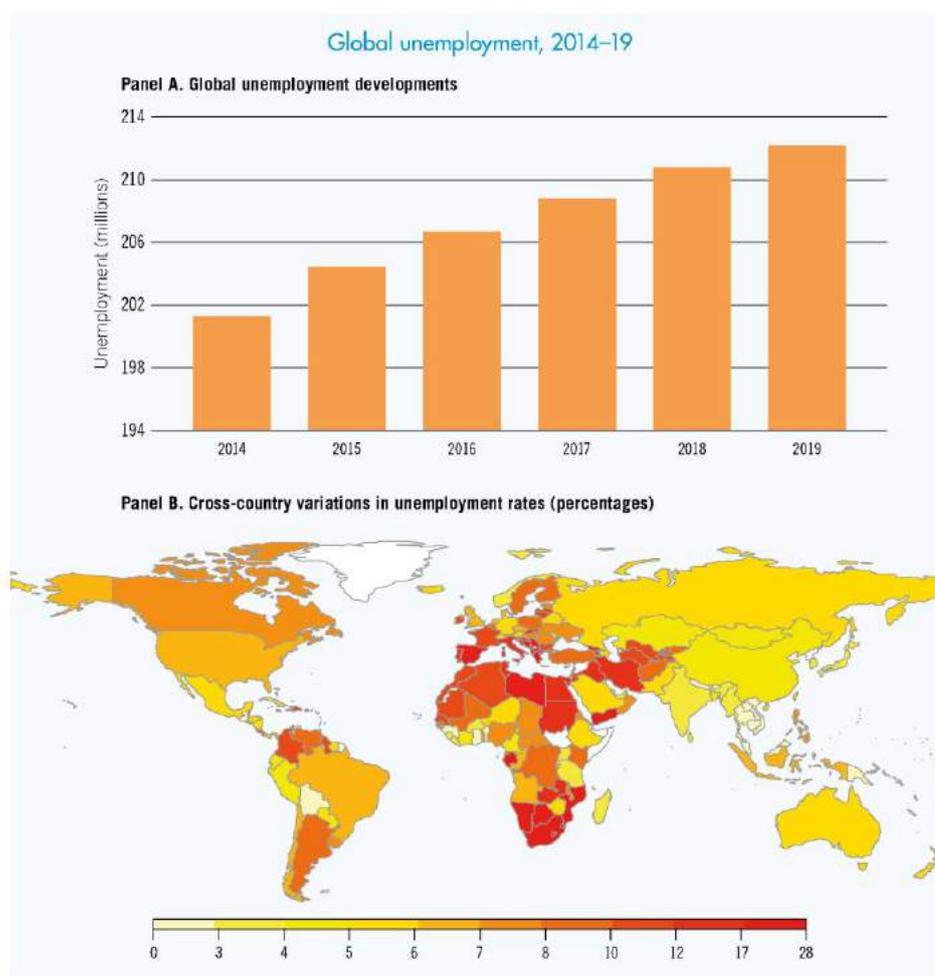
Note: The figure shows the evolution of global employment and its current forecasts until 2019 (solid and orange line) in comparison with employment growth as expected prior to the crisis in 2008 (green dashed line).

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

... and the total number of jobseekers is 201 million today, over 1 million more than a year ago...

Global unemployment stood at 201.3 million in 2014, with 1.2 million additional unemployed compared with the previous year and about 31 million more compared with 2007 (see figure 1.3, panel A; Box 1.1 discusses changes in unemployment projections with respect to those published in ILO, 2014a). In 2014, close to 5.9 per cent of the labour force was without a job, with wide variations across countries (see table 1.1). In particular countries in North Africa and Sub-Saharan Africa and the Middle East continue to suffer from high unemployment rates, in some cases up to 30 per cent of the labour force (see figure 1.3, panel B). Southern European countries have also not yet experienced significant declines in their unemployment rates, despite a modest pick-up in job creation observed in recent months. On the other hand, Asian countries – in particular in South-East Asia and the Pacific – experience relatively low unemployment rates, but often at the cost of high informal employment rates, which can in some countries reach nearly 85 per cent of total employment (see ILO, 2012). Among the developed economies, unemployment fell significantly in the United Kingdom and the United States with other countries in the European Union experiencing smaller decreases. In Latin America and the Caribbean, several countries are facing growing unemployment, as the slowing global economy has started to bring down previously high job-creation rates.

Figure
1.3



Note: Panel A presents global estimates and projections for unemployment for 2014–19. Global unemployment estimates are based on a sample of 178 countries. Panel B shows estimated unemployment rates (in per cent of the labour force) for individual countries for 2014 (no estimates available for countries shaded in white). Darker colours indicate higher unemployment rates.

Source: ILO, *Trends Economic Models*, October 2014.

Unemployment rates are expected to decline gradually in developed economies, particularly in the EU (see table 1.1). For example, countries in southern Europe that still suffer from very high unemployment rates are likely to see at least some improvements. In contrast, some emerging G20 countries are expected to experience a slight uptick as more and more workers move from rural areas (where typically very low unemployment rates prevail) to urban areas. In East Asia in particular, the unemployment rate is expected to creep up to about 5 per cent by 2017, half a percentage point higher than in 2013. At the global level, rates are expected to remain constant over the next two years, reflecting that most other emerging regions outside the G20 will experience stable unemployment rates. There will be no relief among countries in the Middle East and North Africa, which continue to be affected by the highest unemployment rates worldwide. Sub-Saharan Africa – despite its relatively good growth performance and despite its recovery being less affected by the difficulties of the global economy – will not experience a significant decline in its unemployment rate.

Box 1.1 Changes to unemployment projections

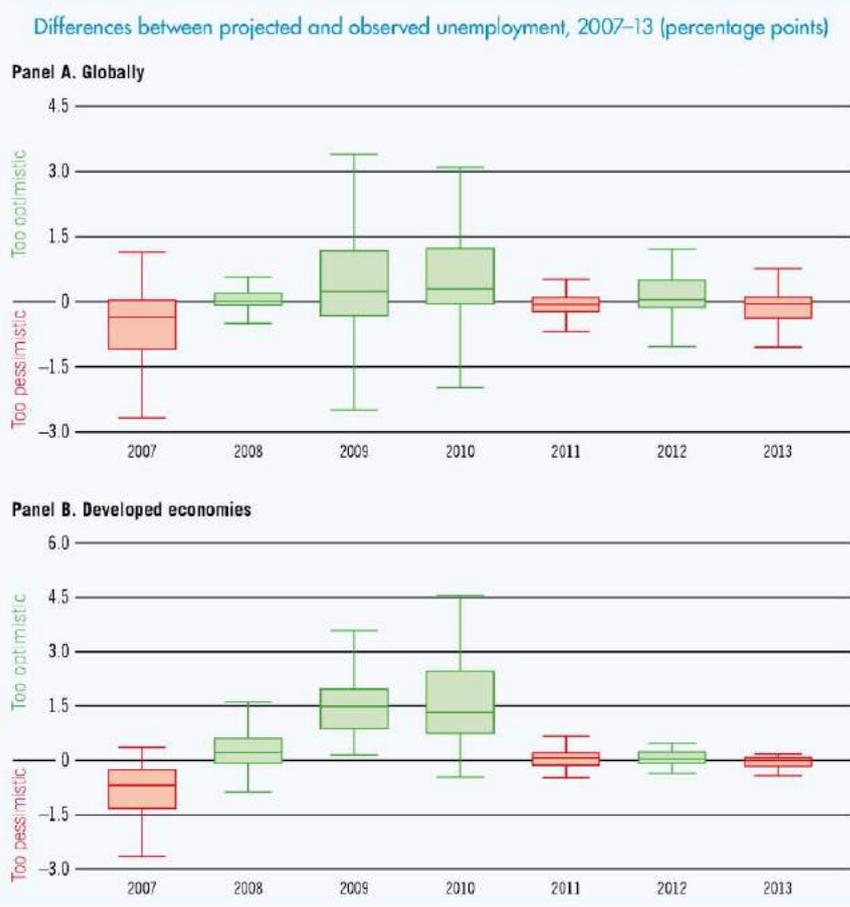
Unemployment projections and near-term estimates are subject to regular revisions and updates. These revisions and updates partly reflect the changing economic circumstances, which can alter economic growth projections – in some cases to a significant extent.* The availability of new data and labour market information can also lead to major updates and revisions in the projections.

Revisions and updates have also been released since the start of the global crisis, though not as many as could have been expected, given the turbulent economic situation (figure 1.4). Large variations between projected and

actual unemployment rates have been observed during 2009 and 2010 – on average, the forecasts were too optimistic. In developed economies, these forecast errors have been particularly large, with more than 75 per cent of unemployment rates – more than 1 percentage point – below realized values for both years. After 2010, the differences between projected and actual unemployment are significantly reduced. For example, for 2013 the forecasts were too pessimistic, but only by a small margin.

* See the Appendix for a technical discussion on forecasts and revisions to this year's unemployment projections.

Figure 1.4



Note: The charts show surprises in unemployment projections for all 178 countries (panel A) and for developed economies only (panel B) between 2007 and 2013. Unemployment surprises are measured as the difference between actual and projected unemployment rates in percentage points. Positive values indicate too optimistic unemployment forecasts, negative values too pessimistic unemployment forecasts. The box-whisker representations indicate the range in which 75 per cent of the surprises fall as well as the 50 per cent of the surprises (within the box).

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, 2007–14.

Table
1.1

Unemployment developments, 2007–17 (percentages)						
Country/region	2007	2013	2014	2015	2016	2017
World	5.5	6.0	5.9	5.9	5.9	5.9
G20 Economies	5.0	5.7	5.6	5.6	5.6	5.6
G20 Advanced Economies	5.7	8.4	7.7	7.4	7.2	7.0
G20 Emerging Economies	4.8	4.9	5.0	5.1	5.1	5.2
Developed Economies and the European Union	5.8	8.5	7.8	7.5	7.3	7.1
Australia	4.4	5.7	6.0	5.9	5.7	5.6
Canada	6.0	7.1	6.9	6.7	6.6	6.6
Japan	3.9	4.0	3.7	3.6	3.6	3.7
United States	4.7	7.4	6.2	5.9	5.5	5.2
European Union	7.2	10.9	10.2	9.9	9.7	9.5
France	8.0	10.4	9.9	10.0	10.0	9.9
Germany	8.6	5.3	5.0	4.7	4.9	5.0
Italy	6.1	12.2	12.5	12.6	12.5	12.3
United Kingdom	5.4	7.5	6.3	5.9	5.7	5.5
Central and South-Eastern Europe and CIS	8.2	7.8	7.7	7.8	7.8	7.8
Russian Federation	6.0	5.5	5.1	5.3	5.4	5.4
Turkey	10.3	9.7	9.2	9.2	8.9	9.0
Middle East	10.2	10.9	11.0	11.0	10.9	10.8
North Africa	11.4	12.4	12.5	12.5	12.5	12.5
Sub-Saharan Africa	7.8	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7
South Africa	22.3	24.6	25.1	25.0	24.9	24.8
Latin America and the Caribbean	6.9	6.3	6.6	6.8	6.9	6.8
Brazil	8.1	6.5	6.8	7.1	7.3	7.3
Mexico	3.4	4.9	4.9	4.8	4.5	4.3
East Asia	3.8	4.5	4.6	4.8	4.9	4.9
Republic of Korea	3.2	3.1	3.5	3.5	3.5	3.5
South-East Asia and the Pacific	5.5	4.3	4.3	4.3	4.2	4.2
Indonesia	9.1	6.2	6.2	6.1	5.9	5.8
South Asia	4.0	3.9	3.9	3.9	4.0	4.0

Note: The table shows unemployment rate estimates and projections at the global and regional levels as well as for selected G20 countries.
Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

... and depressing participation rates

Labour force participation rates have been falling over recent decades but stabilized at the global level at about 63.5 per cent in 2013. Nevertheless, the labour force participation rate is still 0.7 percentage points lower than in 2007, reflecting a loss of more than 37 million potential workers from the global labour force. Moreover, long-run trends point to further declines, with participation rates falling significantly below 63 per cent of the global working-age population by 2030 (see [box 1.2](#)). Such decreased labour force participation lowers the potential growth of affected economies (see [Chapter 3](#)).

Falling participation rates are a reflection of both changing demographics and discouragement effects due to the persistence of the crisis. In Developed Economies and the EU, falling participation rates among young people are related to the continued weak prospects for young people to find jobs. Some of these trends are likely to reverse should faster growth be achieved in the medium term. On the other hand, in emerging economies, especially in South Asia, participation rates have been falling as a result of increasing education and reduced female participation rates due to income effects. These trends are likely to be longer lasting.

Box 1.2 Medium-term prospects for the global labour market

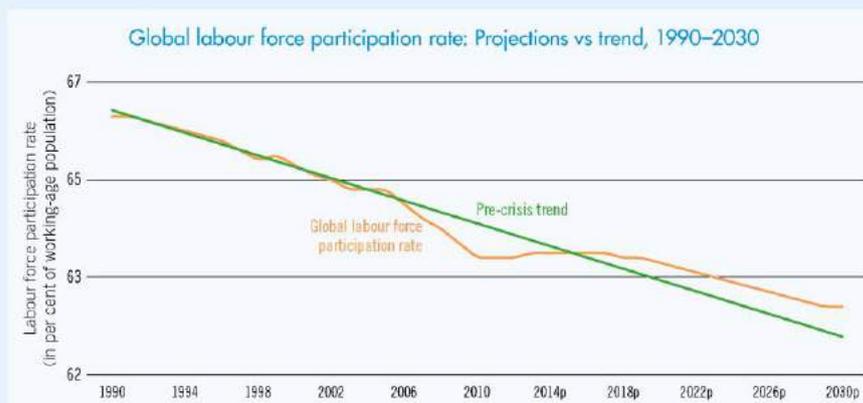
Global participation rates

The global labour force participation rate has stabilized somewhat after a sudden and significant fall following the onset of the crisis (figure 1.5). In some countries and regions the prolonged depression on the labour market has increased the number of discouraged workers and – in some cases – permanently reduced the labour force participation rate. In this regard, the current stabilization of the labour force participation rates suggests that this dynamic has slowed down at the global level. The increases in the participation rate are mainly linked to rising male participation, as men are currently making up some lost ground relative to pre-crisis levels. As a consequence, global labour force growth is expected to pick up slightly, to around 1.4 per cent in 2014, before resuming its downward trend. Although small, this acceleration in labour force growth will put further pressure on global labour markets as employment growth is not expected to accelerate to the same extent. In particular, it will continue putting downward pressure on wages and incomes in an environment already characterized by sluggish labour income growth.

Ageing populations

The ageing of the population in many countries will cause the growth of the global labour force to decelerate, unless it is offset through immigration. Several larger advanced economies are already experiencing a fall in their labour force. This decline in population dynamics will have long lasting implications for global growth, as a reduction in any factor of production with normally slow growth if all else remains unchanged. In particular, slower population growth can affect economic activity through two main channels: lower investment growth and less job creation. Both factors lower growth directly but will also weigh on productivity growth (see also discussion below). On the upside, reduced pressure on labour markets due to slower growth in the labour force might help reverse the trends of a falling wage share. So far, there have been no signs of wage inflation, but individual countries might experience labour shortages soon as population ageing accelerates (see [The Conference Board, 2014](#)). These can be welcome trends to the extent that they might help to slow or reverse increases in inequality observed over recent decades, which, in turn, can help support growth accelerations, as indicated by the analysis in [Chapter 3](#).

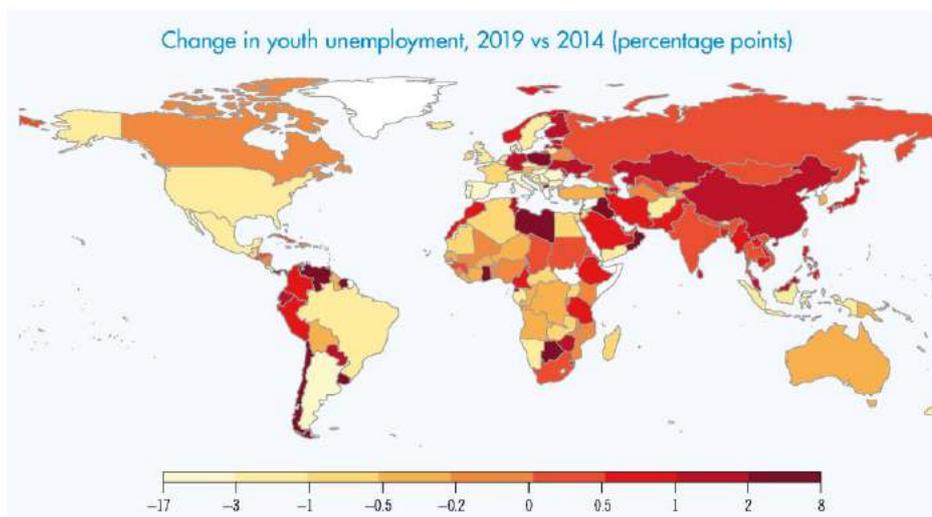
Figure 1.5



Note: The figure shows the evolution of the global labour force participation rate and its current forecasts until 2030 (orange line) in comparison with employment growth as expected prior to the crisis in 2008 (green line). Working-age population comprises people aged 15 years and above.

Source: ILO, *Trends: Econometric Models*, October 2014.

Figure
1.6



Note: The chart shows the projected change in the youth unemployment rates between 2014 and 2019 (in percentage points) for individual countries (no estimates available for countries shaded in white). Darker colours indicate worsening of youth unemployment rates.

Source: ILO, *Trends Economic Models*, October 2014.

Youth unemployment remains a concern globally...

Young people (aged 15–24) continue to be disproportionately hit by the crisis. The youth unemployment rate reached 13.0 per cent in 2014, which is almost three times higher than the unemployment rate for adults. Although new youth cohorts entering the labour market are smaller than their previous counterparts – especially in certain regions, such as East Asia and Latin America – it remains difficult for young people to find jobs in most countries.

These trends persist despite considerable improvements in average educational attainment of youth cohorts. The share of youth in the labour force with tertiary education has increased since 2007 in 26 out of 30 countries for which data are available. Nonetheless, unemployment rates among young workers with tertiary education have also risen since the onset of the crisis in 16 out of 18 countries (ILO, 2013a).

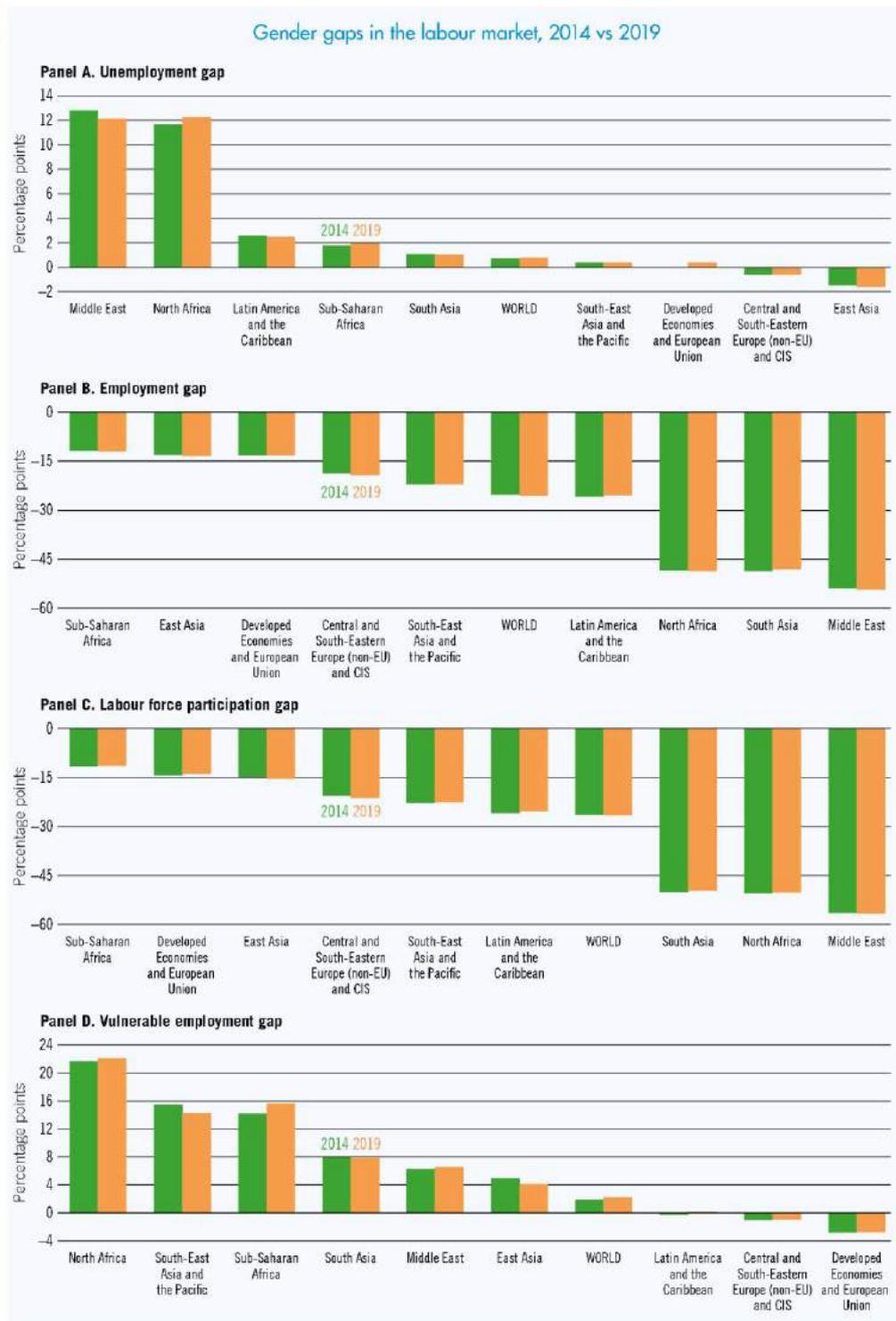
Many countries are projected to see a substantial increase in youth unemployment, in particular those in which youth unemployment rates are currently below the global average. The global youth unemployment rate is expected to increase to 13.1 per cent in 2015 and then remain unchanged through 2018. The largest increases in 2015 will be observed in East Asia and the Middle East, with an expected further increase over the following years (see figure 1.6).

In contrast, older persons have fared relatively well during the crisis and their employment rates have remained stable, even in those countries that have been hit hard. Unlike previous downturns, when older workers often were pushed into early retirement, enterprises this time around decided to hold on to their most experienced workers. However, there is evidence that for those older workers who did lose their jobs, it is increasingly difficult to obtain new employment (Mayer, 2014).

... while gender gaps in the labour market persist

The beginning of the crisis saw a moderate closing of the gender unemployment gap, mainly because job losses were concentrated in male-dominated industries. However, the subsequent recovery in employment also mostly occurred in sectors where predominantly men are employed (e.g. construction), reopening the gender gap. Overall, women continue to suffer from higher rates of unemployment and lower rates of employment, are less likely to participate in the labour force and face higher risks of vulnerable employment, i.e. being self-employed or a contributing family worker (see figure 1.7). In addition to the discrimination suffered by women, these gender gaps also represent a substantial loss in income and economic development. For those countries and regions with the largest gaps, income losses of up to 30 per cent of GDP per capita are incurred in comparison to a situation where gender gaps in employment and participation would be lowered to the world average (ILO, 2014a).

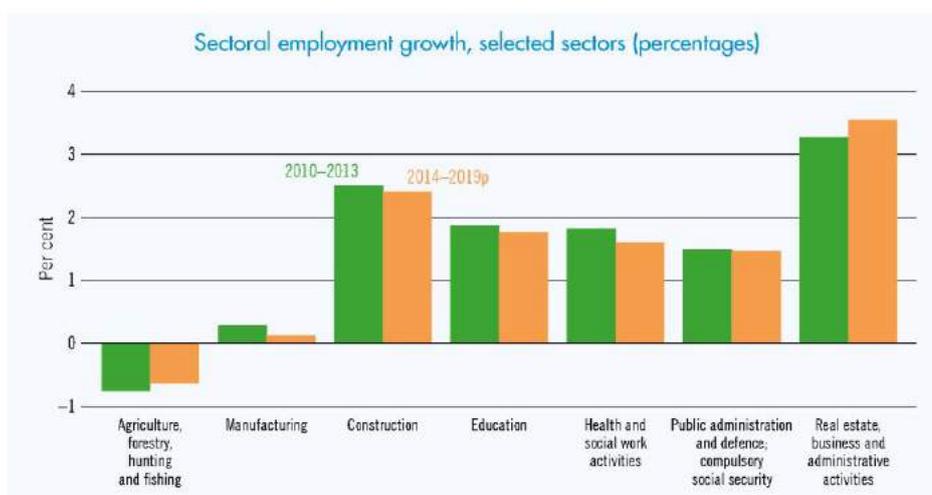
Figure
1.7



Note: The charts show differences in unemployment, employment, labour force participation and vulnerable employment rates between men and women in the world and by region for 2014 and 2019.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

Figure
1.8



Note: p: projection. The figure shows annual employment growth for selected sectors in 2013 and projected annual employment growth for 2019.
Source: ILO, *Trends Economic Models*, October 2014.

Job creation in the coming years will be mainly in the service sector...

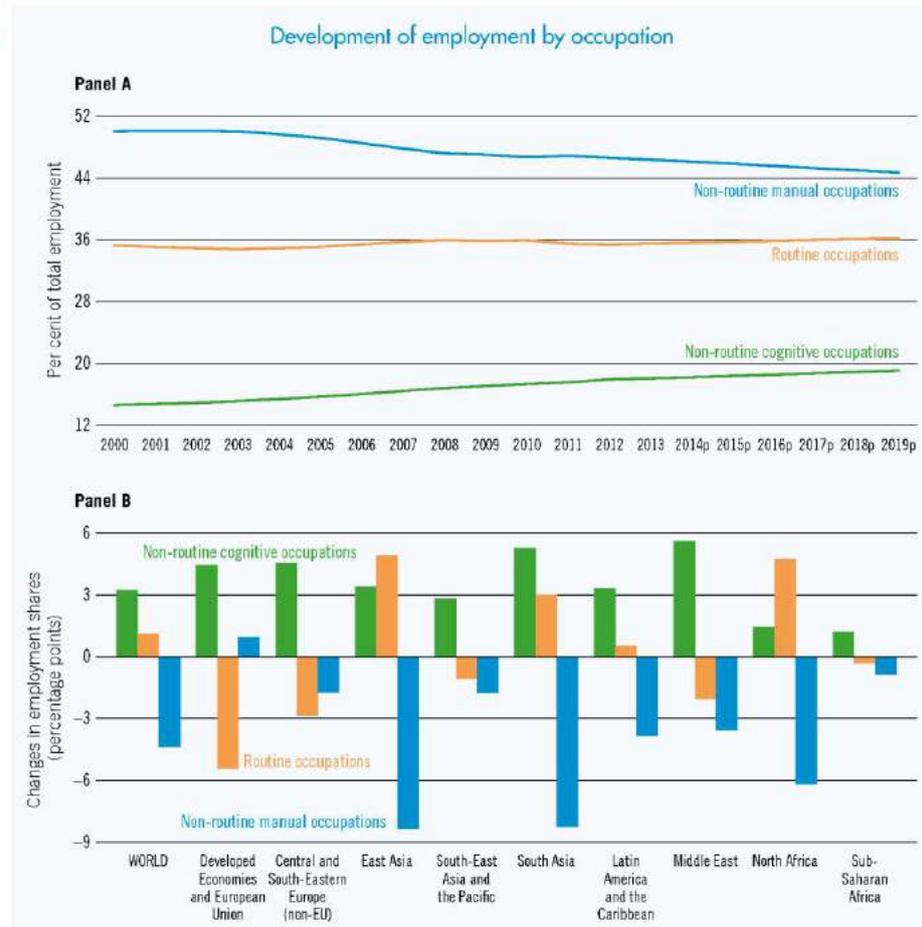
The bulk of new jobs are being created in private sector services, which will employ more than a third of the global workforce over the next five years (see figure 1.8). Public services in health care, education and administration will also see smaller increases, still reaching more than 12 per cent of total employment. In contrast, industrial employment is expected to stabilize globally at slightly below 22 per cent of total employment, mainly driven by a continuous rise in employment in construction whereas manufacturing industries continue to lose jobs. The advanced economies still account for the largest share of manufacturing jobs across the globe, but current trends will bring their employment share to below 12 per cent by the end of 2019. Some emerging countries have also seen a fall in their share of manufacturing employment, despite the fact that their manufacturing industries have not yet reached levels similar to those in advanced economies. In general, industrial employment is not likely to contribute strongly to employment recovery, despite its important role in structural transformation particularly in the emerging economies. Rather, service sector employment will remain the most dynamic area of job creation over the next five years.

... with growing incidence of high-skilled occupations

Low-skilled occupations and non-routine manual jobs still make up more than 45 per cent of total employment worldwide (see figure 1.9, panel A), with medium-skill routine jobs accounting for a share of around 37 per cent.¹ At the same time, high-skilled non-routine cognitive jobs have been increasing steadily, making up more than 18 per cent of total employment. These trends are set to continue, although with significant regional variations (see figure 1.9, panel B). Medium-skill jobs are declining in advanced economies, partly replaced by low-skilled occupations, while they remain stable as a share of the global economy. The share of high-skilled occupations varies widely, ranging from less than 10 per cent in Sub-Saharan Africa to almost 40 per cent in developed economies. The decline of medium-skilled jobs in advanced economies may be one factor contributing to rising inequality in developed economies, the so called “hollowing-out” of middle income jobs. Chapter 3 discusses in more detail the consequences of these shifts in occupational and sectoral employment patterns.

¹ The distinction of occupations into non-routine manual, non-routine cognitive and routine occupations follows the classification introduced by Autor et al. (2003) and Jaimovich and Siu (2012) to designate occupations that are easily substituted by capital through the process of computerization and robotization.

Figure
1.9



Notes: p: projections. Panel A shows trends since 2000 of occupational employment shares at the global level, as well as projections until 2019. Panel B shows the change (in percentage points) in the occupational employment share by type of occupation over the period 2000–13 at the global level and by region (in percentage points).

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

Wage growth has remained subdued...

Global wage growth has not recovered to pre-crisis rates and has slowed in the past year. In the current environment, employment creation has not added pressure on employers to raise wages in most countries. In a few countries, wages have declined rapidly (e.g. Greece, Spain and the United Kingdom). Wage growth continued a longer-term trend of trailing behind productivity increases in most advanced economies, except during 2009, allowing companies to recover losses in profitability through lower wage increases.

The combination of slow employment and wage growth has contributed to a long-term decline in the labour income share in most countries (see ILO, 2014b). This limits households' disposable income and thus subtracts from private aggregate demand, reinforcing the current cycle of slow economic growth in many countries and potentially contributing to deflationary pressures, notably in Europe and Japan.

Table
1.2

Wage and productivity growth (107 countries; annual average in per cent), selected periods			
	2000–08	2008–09	2009–13
Wage growth	2.3	1.9	2.0
Productivity growth	2.5	-0.6	2.6

Note: For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

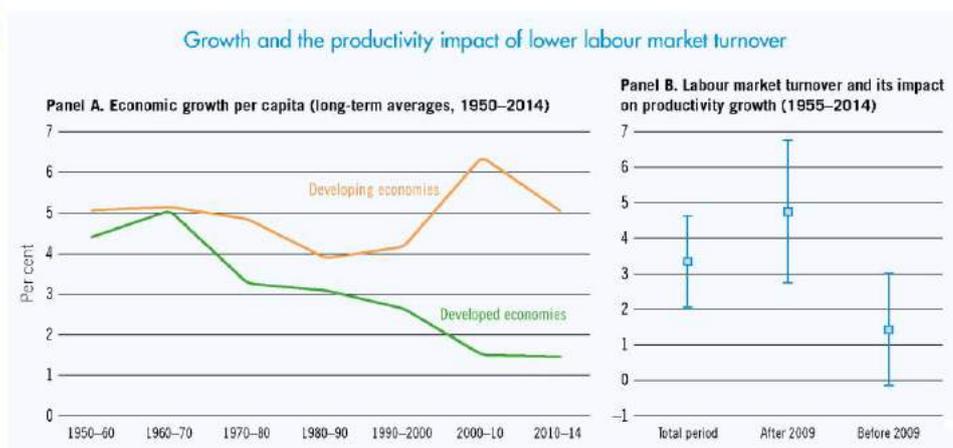
Source: ILO, Global Wage database; ILO Research Department, own calculations.

... and productivity growth has also slowed in many countries while investment rates have fallen

A trend observed over the past few decades is that the rate of output and productivity growth has been decelerating, both in advanced economies and, more recently, in developing countries (see figure 1.10, panel A). One of the factors that may have contributed to this slowdown recently is slower labour market turnover, a reduction in the reallocation of jobs across firms and industries.² The significant fall in job creation rates during the crisis and the still incomplete recovery might have affected productivity growth, in particular when comparing to the pre-crisis period (see figure 1.10, panel B). The higher elasticity of productivity growth with respect to labour market turnover after the crisis indicates that the large fall in labour market turnover observed since 2009 can be associated with a negative effect on productivity growth. In the past, job reallocation has been shown to play an important role in the restructuring of the economy after a shock, helping to move resources to more efficient uses (Davis and Haltiwanger, 2014). To the extent that job creation has not recovered, less restructuring toward more productive employment is a consequence. In addition, the large shock created by the crisis might have reduced the share of profitable (“efficient”) matches, leading to excess (“inefficient”) restructuring because of the size of the crisis.³ On the other hand, as indicated above, current technological shifts are leading to a stronger expansion of high-skilled occupations, which typically stems from lower labour market turnover. In this respect, the observed fall in labour market turnover might indicate that restructuring is on its way, but that it has not yet fully played out in the productivity numbers as the impact of a larger skilled labour force is yet to materialize. Hence, for the time being the adverse effects of slower labour market turnover dominate.

Furthermore, productivity growth has suffered significantly from the drop in investment that occurred since the onset of the crisis, despite the recovery of profitability. Real investment growth and job creation rates are tightly linked, as both expanding capacity and replacing existing machines

Figure
1.10



Note: Panel A shows long-term economic growth averages for developing and developed economies between 1950 and 2014. Panel B shows the coefficient estimates of the effect of labour market turnover on labour productivity growth in a panel estimation for 21 OECD countries between 1955 and 2014. Labour market turnover is defined as the sum of unemployment outflows and inflows over the total labour force. Labour market turnover contributes significantly to productivity growth in the years after the crisis but only very little during the pre-crisis years.

Source: ILO, KILM; OECD, Economic Outlook Database; Penn World Tables, 2014; own calculations.

² Labour market turnover is measured as the sum of job creation and job destruction relative to the total labour force.

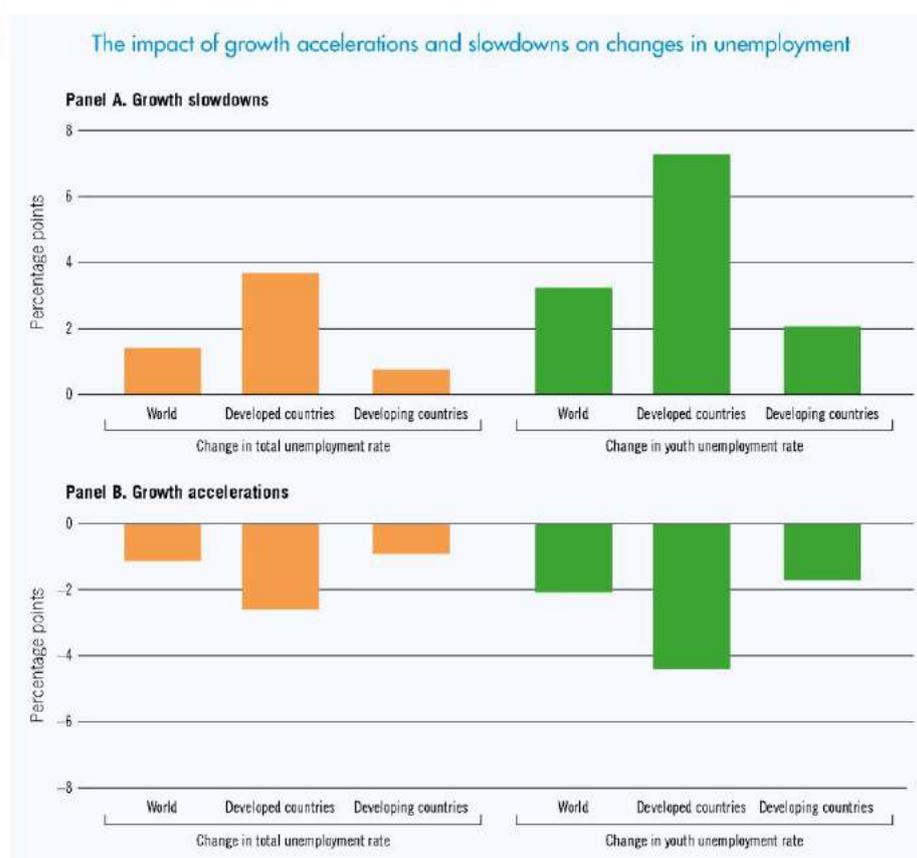
³ See Teulings and Hartog (1998) for a theoretical presentation of that argument.

with new ones open possibilities for new jobs. In addition to faltering aggregate demand and uncertainty over future sources of demand growth, a recovery in private investment has also been held back by limited availability of credit (particularly for small and medium enterprises, especially in Europe), and increased uncertainty over cost of inputs (such as oil), the magnitude and direction of price and exchange rate changes and other conditions which limit the capacity of employers to identify new profitable areas of expansion of their output and workforce. The current slowdown in investment is also likely to have longer-lasting adverse effects on both productivity and employment.

Future unemployment is also likely to be affected by the turbulence of the crisis and slow recovery

Changes in future unemployment rates are affected by previous episodes of growth accelerations and slowdowns, although the link is weaker in developing countries compared to developed countries (see figure 1.11).⁴ In the former, growth is often sensitive to movements in commodity prices that do not translate fully into changes in labour market performance. Economic growth slowdowns have a larger impact on unemployment than growth accelerations. In other words, growth slowdowns tend to be very harmful for unemployment, whereas growth accelerations reduce unemployment to a more limited extent. The medium-term consequences of recent labour market trends for economic growth are discussed in more detail in Chapter 3.

Figure
1.11



Note: The chart shows the changes in the total (youth) unemployment rate over the seven years that follow a growth slowdown (panel A) or acceleration (panel B) year. The size of the columns is based on a simple OLS panel regression that estimates the equation $\Delta UR = \beta_0 + \beta_1 \Delta w + \beta_2 \Delta acc$, where Δw and Δacc are dummy variables that respectively mark growth slowdown and acceleration years. ΔUR is the change in the total (youth) unemployment rate over the seven years that follow that year. The size of the estimated coefficient β_1 (β_2) is shown in panel A (B).

Source: ILO; own calculations.

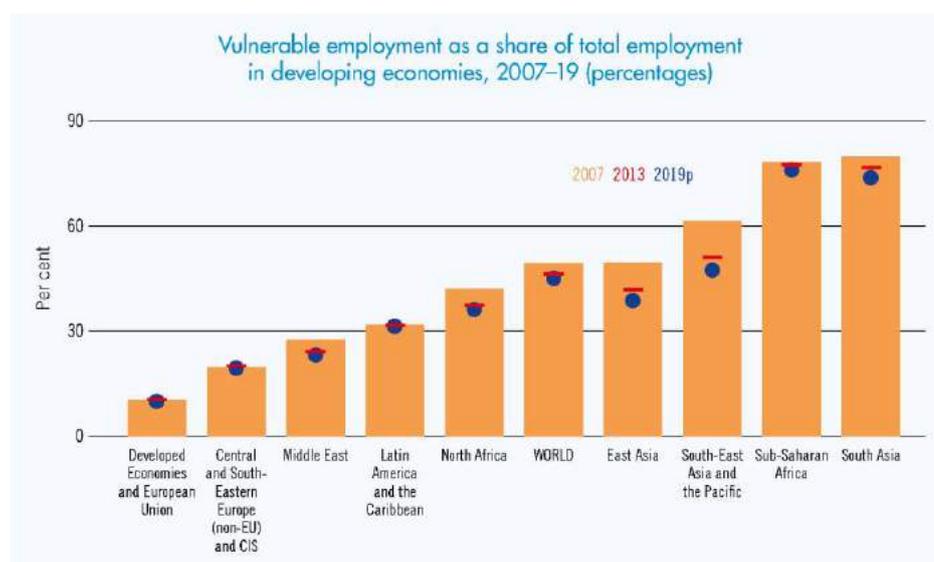
⁴ This confirms findings on the Okun's coefficient in recent literature (Ball et al., 2013).

B. Social developments and trends

Vulnerable employment is falling slightly...

Vulnerable employment – the share of own-account work and contributing family employment, categories of work typically subject to high levels of precariousness – has continued a modest decline in most regions, with more significant progress in Asian regions and the Middle East (see figure 1.12). Nevertheless, almost half of the world's employed population are still working in vulnerable conditions, pre-dominantly women, and are thus prevented from accessing basic necessities and decent work. South Asia and Sub-Saharan Africa account for most of the vulnerable employment globally – for both, it stood at over 75 per cent in 2013 (projected to decline only slightly by 2019). East Asia is the region that is likely to continue to make the most progress in reducing vulnerable employment, from 49.5 per cent in 2007 to 38.1 per cent in 2019.

Figure
1.12

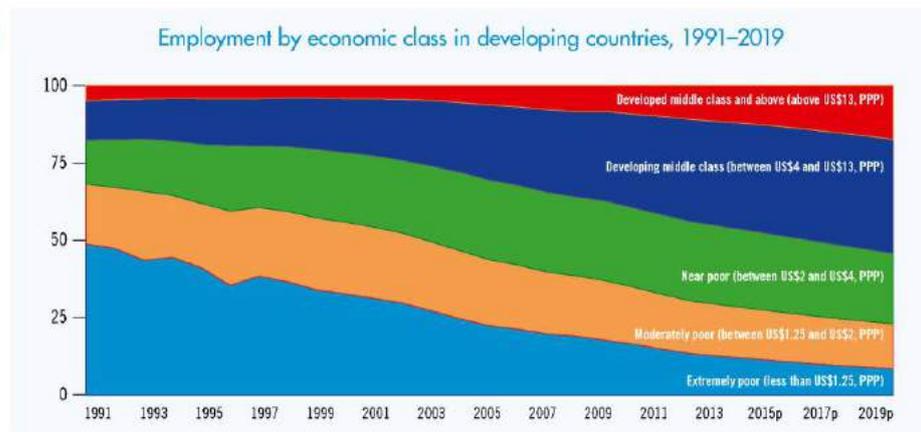


Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

... while the middle class continues to grow in developing countries and regions...

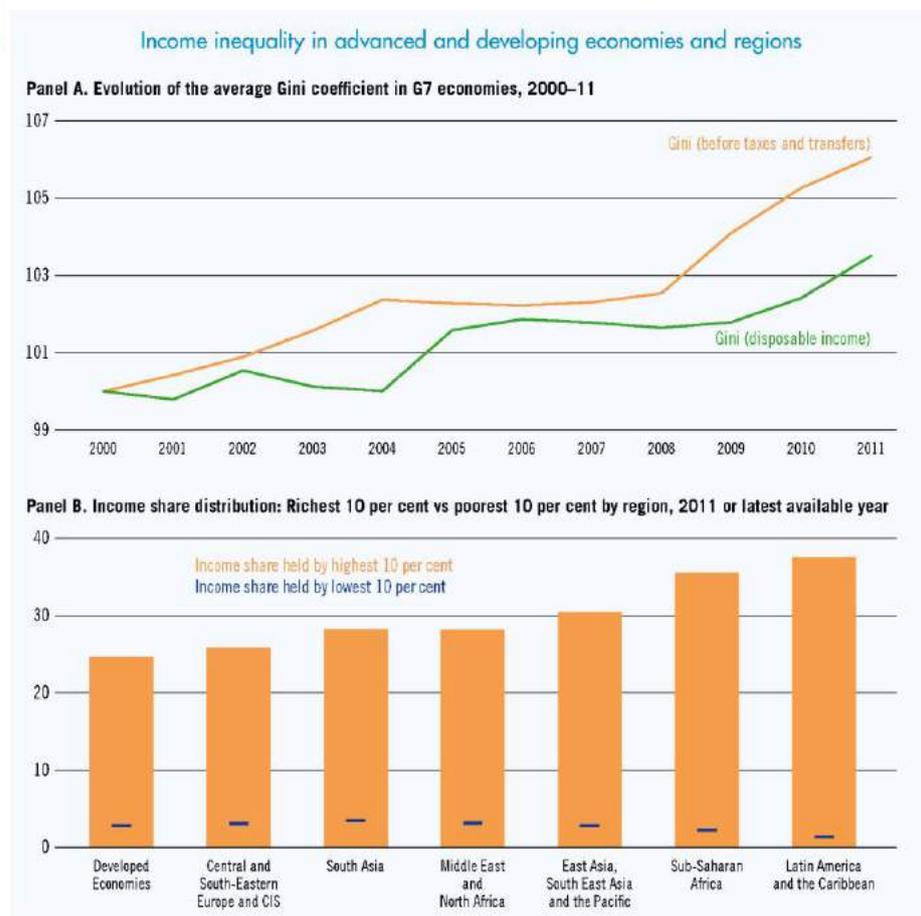
This reduction in vulnerable employment has been one important factor in lifting more workers and households out of poverty and into middle-class status (see figure 1.13). In emerging and developing countries, the middle class now makes up more than 34 per cent of total employment. Another 12 per cent of all employees have reached an upper-middle income status in these countries, benefiting from similar consumption baskets as middle-class workers in advanced economies. Despite the moderation in global growth, this reduction in working poverty is expected to continue over the medium term, although at slower rates, further boosting the size of the global middle class. Despite the rising number of employees in the middle class or the upper-middle class in developing countries, their share still remains too limited to significantly boost global aggregate demand and demand for many of the tradable goods produced in advanced economies.

Figure
1.13



Note: The chart shows employment shares by economic class for developing countries, including forecasts up to 2019. Economic classes are defined by per capita per day consumption levels in US\$ 2005 PPP. A consumption level above US\$13 per capita per day is equivalent to advanced economies' middle-class status. Source: Kapsos and Bourmpouli, 2013; ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014.

Figure
1.14



Note: For panel A, index: 2000=100. Data were restricted to G7 countries as the only country group for which continuous before and after-tax Gini coefficients were available. For panel B, unweighted averages across countries for 2011 or latest available year were used for the regional averages.

Source: ILO Research Department calculations based on the OECD and World Bank Poverty Database.

... but income inequality is on the rise...

Despite reductions in working poverty and vulnerable employment in the developing world, income inequality continued to deepen in most developed and developing countries. In several advanced economies, where inequalities historically have been much lower than in developing countries, income inequalities have worsened rapidly in the aftermath of the crisis (see [figure 1.14](#), panel A). Indeed, several advanced economies are seeing income inequality levels approaching those observed in many emerging economies, whereas some of the latter have made progress in reducing their high levels of inequalities. Along with the fall in the labour income share described above, personal income inequality has also worsened further. Importantly, both market income inequality and disposable income inequality (after taxes and transfers) have increased over the past decade. As market income inequality increases, the burden placed on tax and transfer systems becomes larger. Even advanced economies with relatively ambitious tax and transfer policies have failed in some cases to limit the rise in income inequalities.

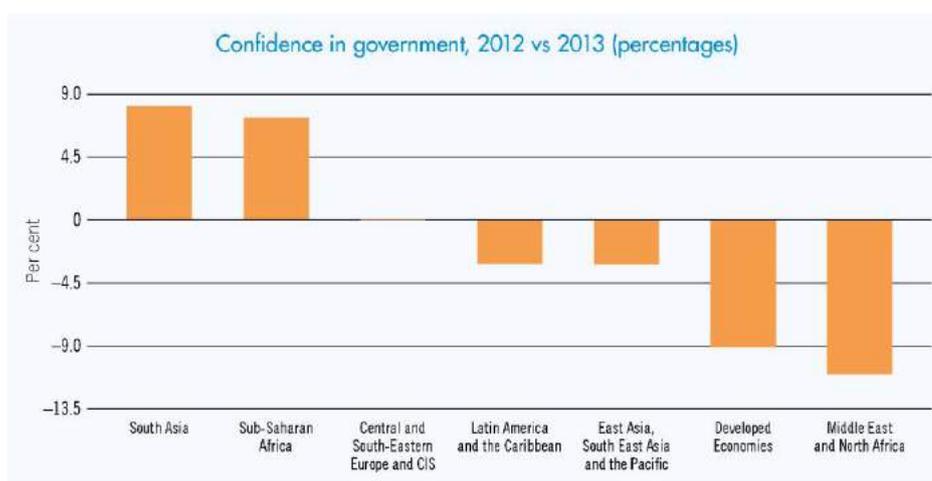
In the advanced economies almost 25 per cent of total income went to the richest 10 per cent in society in 2011 (see [figure 1.14](#), panel B). As larger shares of labour income went to top earners, investment and job creation did not increase, as the incomes of the middle and lower deciles stagnated or declined in most countries and aggregate demand suffered. As [Chapter 3](#) demonstrates, this rise in income inequality can be linked to long-term stagnation in growth rates in advanced economies and a lower incidence of growth spurts among developing countries, reducing the potential for catch-up.

... undermining trust in government and fuelling the risk of social unrest

Rising inequalities have undermined trust in government, with a few exceptions (see [figure 1.15](#)). Confidence in government has been declining particularly rapidly in countries in the Middle East and North Africa region, but also in the advanced economies, East Asia and Latin America. Falls of such magnitude, in particular if they accompany stagnant or declining incomes, can contribute to social unrest, as several countries in the Middle East have demonstrated, with knock-on effects on social conditions, growth and employment dynamics.

Social unrest at the global level declined during the 1990s and 2000s – in line with the global unemployment rate – up to the crisis in 2009, when it shot up and is now almost 10 per cent higher than before the crisis (see [figure 1.16](#)). The situation is most pronounced in the Middle East and North Africa, but has also been increasing in non-EU Central and Eastern Europe and CIS countries, and to a lesser degree in South Asia.

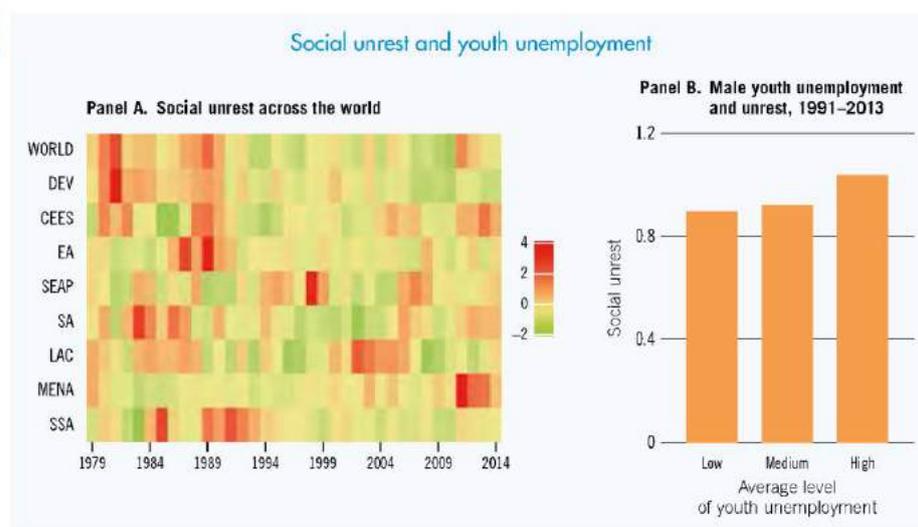
Figure
1.15



Note: The question that was asked to the survey respondents: "In this country, do you have confidence in your national government?" The chart shows the percentage of respondents that said they do have confidence in their national government.

Source: ILO calculations based on Gallup World Poll data, 2014.

Figure
1.16



Notes: Panel A: The chart shows the level of social unrest at the global and regional level; higher values of the demeaned level of social unrest divided by its standard deviation are marked in red, lower values in green. Social unrest is calculated as the number of protests as a percentage of the total number of events. Global (WORLD) and regional aggregates for DEV = Developed Economies and European Union; CEES = Central and Eastern Europe (non-EU) and CIS; EA = East Asia; SEAP = South-East Asia and the Pacific; SA = South Asia; LAC = Latin America and the Caribbean; MENA = Middle East and North Africa; SSA = Sub-Saharan Africa.

Panel B: The chart shows the level of social unrest across the world depending on the level of male youth unemployment. Low, medium and high levels of male youth unemployment are being identified by tertiles of male youth unemployment across countries over the period 1991 to 2013.

Source: BBVA, 2014; GOELT Event database (<http://goeltproject.org/>); ILO, *Trends Economic Models*, October 2014; own calculations.

Social unrest is particularly acute in countries and regions where male youth unemployment is high or rising rapidly whereas no such relationship exists when looking at female youth unemployment (see figure 1.16, panel B). Young people are often the most demonstrative about their economic and social situation and problems such as inequality, low wages and high joblessness. Indeed, social unrest is particularly high in those countries where youth unemployment is widespread or has been increasing quickly. These tendencies are compounded in countries where educated young people cannot find satisfactory employment opportunities – as is the case in many Middle Eastern and North African countries. Similar developments have been observed recently in European countries where youth unemployment shot up to very high levels with the onset of the crisis. Given the current global economic and social trends, these developments are unlikely to reverse quickly as governments find it difficult to mobilize economic resources to address the sources of social discontent.

Appendix

Changes to the estimates and projections, 2013 vs 2014

As in previous years, global and regional unemployment levels and rates have been revised to take into account new information as well as revisions in economic growth projections.

Unemployment rate input data: Revisions in the historical unemployment data come either from revisions made by their original sources or from the fact that sometimes data from national labour force surveys are available with a substantial lag (oftentimes the lag can be up to one or two years, or even more in some rare cases).

Overall, there were 120 new observations in *Trends Econometric Models* (TEM) October 2014 as compared with the TEM October 2013; 24 of these new data refer to the period 2009–12, 38 refer to 2013 and 58 refer to 2014. For example, there were four more observations for Guinea (i.e. 2009–12), three more observations for Kyrgyzstan (i.e. 2011–13) and two more observations for Suriname (i.e. 2009–10).

The year 2013 in the TEM October 2013 was a preliminary estimate for 61 countries for which some quarters were available. In the most recent model run (TEM October 2014), all quarters are available for 2013. Moreover, the estimates for nine countries (i.e. Algeria, Bahamas, Belize, Guadeloupe, Libya, Martinique, Namibia, Saudi Arabia and West Bank and Gaza Strip) were revised upwards by more than 1 percentage point as new data became available or in two cases (i.e. Saudi Arabia and West Bank and Gaza Strip) old data were revised.

GDP growth rates: Between the IMF *World Economic Outlook* (WEO) October 2013 and the WEO October 2014 updates, the estimate for global GDP growth rate in 2013 was revised upwards by 0.4 percentage points and for 2014 and 2015 it was revised downwards by 0.3 and 0.1 percentage points, respectively. For all the years after 2015, the global GDP growth rate forecast was not revised. These changes in the revisions of GDP lead to revisions in the estimated relationship between unemployment rate and the GDP growth rates. However, based on the magnitude of the above revisions the revisions of the updated projections of the unemployment rate are small.

In total, the baseline projection of the global unemployment rate was revised downwards by 0.2 percentage points for the period 2014–18 (see table 1.3). Some 23 and 13 per cent of the revision in the global unemployment rate in 2012 and 2013, respectively, is caused by GDP growth rate revisions and 77 per cent and 87 per cent of the revision is caused by the changes in the unemployment input data. For 2014, the revision in the global unemployment rate was solely due to data revision.

Table
1.3

	Projection differences, 2013 vs 2014											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Unemployment (millions)												
Oct. 2013	177.0	197.9	195.2	193.9	196.9	201.8	206.0	208.8	211.0	213.1	215.2	
Oct. 2014	178.6	199.0	196.6	195.4	197.4	200.1	201.3	204.4	206.7	208.8	210.8	212.3
Unemployment rate (per cent)												
Oct. 2013	5.6	6.2	6.1	6.0	6.0	6.0	6.1	6.1	6.1	6.1	6.0	
Oct. 2014	5.7	6.3	6.1	6.0	6.0	6.0	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9

Source: ILO *Trends Econometric Models*, October 2014 and October 2013; ILO Research Department calculations.

REGIONAL DEVELOPMENTS: AN UNEVEN AND UNCERTAIN RECOVERY

2

Developed Economies and European Union

Revived economic growth in some developed economies is being offset by another slowdown in Europe and Japan

Growth is expected to strengthen in several developed countries, namely Australia, Canada, New Zealand and the United States. In the United States, on the heels of robust third-quarter growth in 2014, the International Monetary Fund (IMF) projects growth to reach over 3 per cent in 2015, the highest value since 2006. This reflects the considerable improvement in economic fundamentals during 2014, as energy prices fell, household debt contracted, the housing market improved and firms began to invest again.

Spillover effects from the recovery in the United States are benefiting Canada's exports and investments; as a result, its economy is expected to expand by 2.4 per cent in 2015.¹ Positive exports and a stronger construction sector are also boosting GDP growth in New Zealand, which, at 3.6 per cent in 2014, remains the fastest-growing economy among developed countries. In contrast, Australian output is increasingly driven by internal demand, offsetting the decline in the extractives sector, which has been affected by falling commodity prices; it is projected to increase by nearly 3 per cent in 2015.

In comparison, the European Union as a whole is growing only at a moderate pace (1.3 per cent in the second quarter of 2014 among the EU-28), and is largely being driven by above-average output growth in some eastern and northern EU countries outside the euro area.² In the euro area, the recovery remains fragile at best. The modest economic growth seen during the second half of 2013 and early 2014 is fading, with large euro-area countries driving the slowdown: in the second quarter of 2014, output growth reached 1.3 per cent in Germany (down from 2.2 per cent in Q1 2014) and 0.1 per cent in France (down from 1 per cent in Q1 2014).

Difficulties in the euro area have been exacerbated by fiscal consolidation policies, which have suppressed internal demand without, in most cases, counterbalancing increases in exports. So far, wage moderation strategies, which have been at the core of policy-making in many euro-area countries in the aftermath of the crisis, have had very limited effect in boosting competitiveness and jobs (see [box 2.1](#)).

Growth in Japan is expected to have reached 0.9 per cent in 2014, down from 1.5 per cent in 2013. Stronger internal demand, including from government efforts to induce above-inflation wage increases, and improved industrial confidence should help to offset the slowdown in exports, as well as the negative impact of fiscal consolidation plans for 2015. However, public debt reduction remains a priority in the medium and long term, while expansionary monetary policy should continue until inflation reaches the established target of 2 per cent.

¹ This outlook is likely to be negatively affected by the fall in oil prices that took place in 2014.

² Annual GDP growth in the second quarter of 2014 was over 3 per cent in the Czech Republic, Hungary, Lithuania, Poland and the United Kingdom.

Box 2.1 Competitiveness and wages in Europe

An early policy response to the crisis in Europe, particularly in the hard-hit southern European countries which often turned to European and international institutions for support, was to reduce employment protection legislation, weaken or decentralize wage bargaining and reduce minimum wages as a way to increase competitiveness.

For instance, in Spain, real wages have contracted in almost all sectors since 2011; positive wage growth has been registered only in the extractive and electricity industries and marginally in the arts and entertainment sector. Wage contraction in Spain has been particularly marked in the public sector: between 2011 and 2013, real wages decreased by 4.2 per cent in health care, 2.7 per cent in education and 2.3 per cent in public administration. Moreover, a number of key economic sectors – including wholesale and retail trade, professional and scientific activities, and transport and storage – registered average real wage reductions of around 1.5 per cent. Wage contraction has been even more pervasive in Greece, where nominal wages for the

entire economy fell, on average, by 5.6 per cent in 2011, 6.9 per cent in 2012 and 8 per cent in 2013.

Wage contraction has helped reduce some of the cost competitive differentials within the euro area – as exemplified by converging trends in unit labour cost. However, this has not always translated into improved external competitiveness (trade) and internal reallocation towards more productive sectors. Instead, in some countries, exports have not yet picked up and are still concentrated in low-value-added sectors (Greece); while in others where exports have recovered (Spain), the growth of firms is currently challenged by weak internal demand, tight credit conditions and strict product market regulation. Indeed, evidence suggests that competitiveness imbalances in the euro area are not simply related to cost competitiveness gaps, but are connected with structural weaknesses of the macroeconomic environment. This includes ineffective economic governance, a weak business environment, scarce investment in research and development, underdeveloped public infrastructures and low skills levels among the working-age population.

Source: ILO (2014c, 2014d); EC and ILO (2014).

Joblessness is falling in developed economies, but this is not yielding wage gains

Throughout 2014 unemployment rates continued their downward trend in most of the developed countries, with the exception of Australia. Despite the fall in joblessness, however, wage growth remained weak and wage increases continue to lag behind productivity growth (table 2.1). The modest expected improvements in wage growth in the coming years will only gradually help to close the current gap between wage growth and productivity growth (ILO, 2014b).

Besides the muted recovery in employment, the sluggish wage growth stems from a reduction in the bargaining power of workers to negotiate stronger wage increases (see also box 2.1). Indeed, when comparing wage curve estimates before and after the crisis, wage growth appears to react less strongly to changes in the unemployment rate after 2009 (figure 2.1). This reflects not only the relatively weaker bargaining position but also other factors triggered by the prolonged slump in employment, including the fact many jobseekers have accepted temporary or part-time positions, often at lower wages.

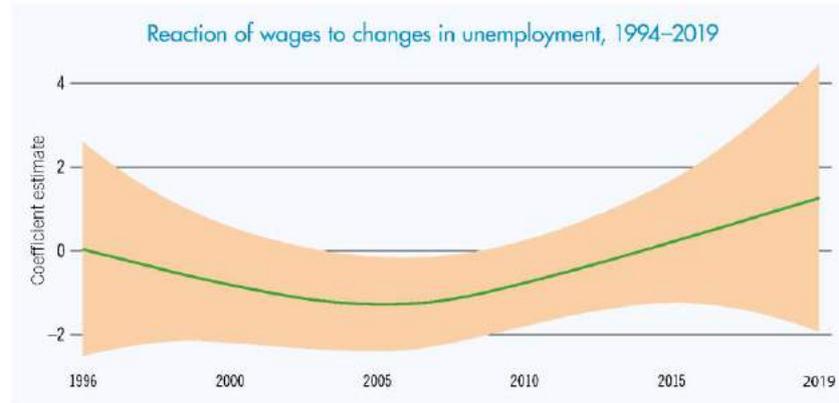
Table
2.1

	Economic and social developments in Developed Economies and EU, 2009–19 (percentages)								
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	60.4	60.0	59.9	59.8	59.8	59.7	59.7	59.6	59.5
Unemployment rate (total)	8.4	8.6	8.5	7.8	7.5	7.3	7.1	6.9	6.8
Youth unemployment rate	17.4	18.0	17.7	16.7	16.3	15.8	15.5	15.2	15.0
Employment growth	-2.2	0.5	0.4	1.2	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4
Youth employment growth	-7.5	-1.1	-0.2	0.9	0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.1
Real wage growth	1.0	0.2	0.2	0.5	1.4	1.5	1.8	1.8	1.7
Productivity growth	-1.5	0.8	0.8	0.6	1.6	1.8	1.8	1.7	1.7

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 29 out of 36 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, *Global Wage database*, December 2014; ILO Research Department.

Figure
2.1



Note: The chart shows the time-varying coefficient, μ_{it} , of the elasticity of real wage growth with respect to changes in unemployment between 1994 and 2019, including forecast changes beyond 2014, for the Developed Economies and EU region. The shaded areas represent the confidence interval. Estimates have been established using P-splines with the estimation equation:

$$w_{it} = \beta^* \sum_{j=1}^4 w_{it-j} + (\beta^* + \mu_{it}) \sum_{j=0}^4 \Delta u_{it-j} + \varepsilon_{it}$$

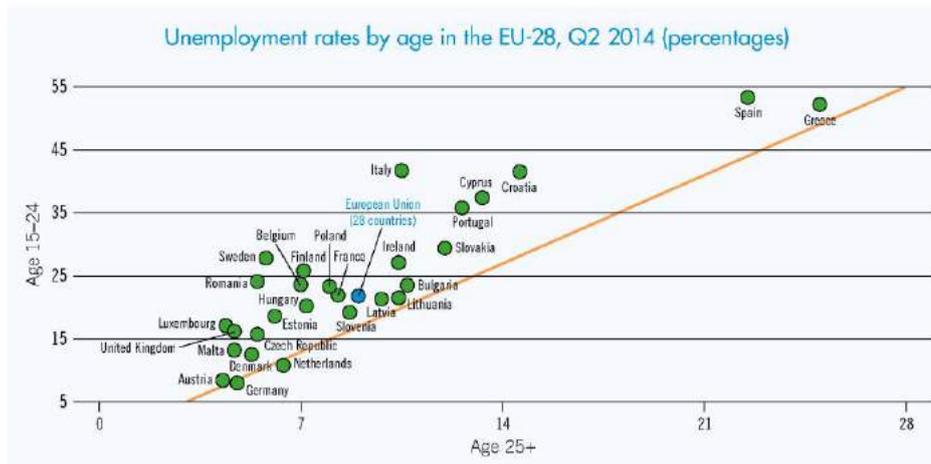
where w_{it} : (regional) real wage growth, Δu_{it} : change in the (regional) unemployment rate and β^* , β^* : the (constant) elasticities of real wage growth with respect to past wage growth and changes in unemployment.

Source: ILO, Global Wage Database and *Trends Econometric Models*, October 2014.

Unemployment, especially among youth, remains a challenge in Europe

Reflecting the weak economic conditions in Europe, unemployment rates fell gradually throughout 2014. However, young Europeans continued to be confronted with exceptionally high unemployment rates. In the EU-28, adults faced an unemployment rate of 9 per cent in the second quarter of 2014, whereas young people faced a jobless rate of 22 per cent (see figure 2.2). This translates into a ratio of youth-to-adult unemployment rates close to 2.5 for EU-28. The ratio was close to 4 or even higher in a number of countries, notably the United Kingdom (3.5), Italy (3.9) and Romania (4.4). Conversely, some countries recorded a youth-to-adult unemployment rates ratio slightly lower than 2, such as Austria, Germany and the Netherlands. At the same time, adult unemployment rates also showed large inter-country differences. For instance, in the second quarter of 2014, adult unemployment rates were lower than 5 per cent in Austria, the United Kingdom and Germany, compared with around 25 per cent in Greece and Spain. In the same period, differences in youth unemployment rates were even larger, ranging from around 8 per cent in Austria and Germany to over 40 per cent in Italy and 52 per cent in Greece and Spain.

Figure
2.2



Note: The diagonal line represents a youth to adult unemployment ratio of 2:1.

Source: ILO Research Department based on Eurostat.

By sex, the EU-28 exhibited a slightly higher unemployment rate for female youth at 10.4 per cent, compared to 10.2 per cent for males. This difference was most marked in countries such as Croatia, Czech Republic and Greece, where the female unemployment rate could be nearly 1.5 times the male equivalent. Meanwhile, in countries such as Ireland, Latvia and Lithuania, females had a lower unemployment rate than males, by as low as 0.7 times the male rate.

Policy responses to these challenges remain timid and there is merit in addressing this severe labour market urgently. At the beginning of 2014, the European Commission launched a youth guarantee scheme to tackle youth unemployment in Europe. In many cases, however, there have been delays in its implementation. Moreover, funding remains inadequate, as only €3 billion of fresh funds are being deployed over a three-year period, less than 0.05 per cent of European GDP.³ Additional resources to tackle the problem of youth unemployment are needed, including measures to simplify funding procedures and accelerate programme implementation. Moreover, countries need to bear in mind the lessons learned from other similar programmes, notably by ensuring there is: (i) a good balance between active and passive policies, combined with personalized public employment service; and (ii) greater availability of resources for public employment services, so they are in a position to operationalize the youth guarantee scheme.

Long-term unemployment and discouragement exist alongside increased risks of poverty and social exclusion

The persistence of weak economic and labour market conditions in many countries has caused an unprecedented increase in the duration of unemployment. In the second quarter of 2014, long-term unemployment⁴ in the EU-27 was at 50 per cent (table 2.1), up from 38.5 per cent in the same quarter of 2008 and 47 per cent one year earlier. The highest shares were observed in Greece (74.4 per cent), followed by Italy (62.7 per cent) and Portugal (62.4 per cent). In contrast, long-term unemployment was lower than 20 per cent in countries such as Finland and Sweden, which have a tradition of providing active labour market policies aimed at the long-term unemployed.

High and increasing levels of long-term unemployment are of particular concern. First, as the share of long-term unemployed increases, skills are being eroded and social exclusion rises, which in turn further reduces the likelihood of the long-term unemployed re-entering the labour market. Second, as the average duration of long-term unemployment spells is increasing in many countries, a large share of the long-term unemployed is no longer covered by any kind of income support or social protection. This has contributed to the observed rise in poverty and vulnerability across Europe in recent years (see table 2.2). In a number of countries undergoing fiscal consolidation, notably Greece, this has been exacerbated by significant cuts to social spending, which have constrained the coverage of the social protection system (see box 2.2). As a result, 16.6 per cent of the EU-27 population was at risk of poverty in 2013. Figures are even more dramatic among the unemployed: the risk of poverty was close to 47 per cent among this group.

Table
2.2

Long-term unemployment and social indicators in the EU-27 (percentages)		
	2008	Latest
Long-term unemployment	38.5	50.0
Population at risk of poverty	16.6	16.6
Unemployed at risk of poverty	44.8	46.6
At risk of poverty and social exclusion	23.8	24.4

Note: Figures here are restricted to EU-27 given that some of the data are limited to 2013. All labour market figures refer to the population aged 15 and above. Long-term unemployment refers to the share of those unemployed for over one year out of total unemployed individuals. Figures for long-term unemployment refer to Q2 2008 and Q2 2014. Latest figures for poverty rates refer to 2013.

Source: ILO Research Department based on Eurostat.

³ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-571_en.htm.

⁴ The long-term unemployment rate is calculated as the share of individuals unemployed for one year or more out of total unemployed individuals.

Box 2.2 The case of Greece

Between 2007 and 2009, social protection expenditure grew by almost 8 per cent per year, mostly driven by spending on sickness care and old-age care – which increased by 27 per cent and 20 per cent, respectively, over this period. In 2010 a number of changes to the social protection system were introduced which focused on reducing benefit amounts or adjusting eligibility criteria. The result was steep cuts between 2010 and 2011 – notably, sickness- and old-age-related spending was cut by 21 per cent and 17 per cent, respectively. Major changes to the various benefits include the following:

- (i) Unemployment benefits: In 2012, the monthly unemployment benefit was set at €360 for full-time employees, down from the previous €454 per

month.¹ The total number of days for which a worker can claim unemployment benefit over a period of four years was reduced to 450 from 1 January 2013 and to 400 from 1 January 2014.²

- (ii) Pensions: Pension payments were reduced successively through various pieces of legislation during the crisis and Law No. 3847/2010 abolished the 13th and 14th monthly pension payments of former public employees³ and replaced them with more restricted vacation allowances, which were later abolished in 2013.⁴ In November 2011, Act No. 4024/2011 reduced the monthly main pension exceeding €1,000 for public sector pensioners under 55 years of age by 40 per cent, and by 20 per cent for those aged 55 and above with pensions exceeding €1,200.

¹ The amount is increased by 10 per cent for each dependent person, and the benefit period ranges from 6 months to 12 months, depending on days worked during the control period.
² Law 3996/2011 and Law 4203/2013, respectively. ³ Invalidity pensions, social pensions and farmers' basic pensions were exempted. ⁴ The 13th and 14th monthly instalments of invalidity pensions, social pensions and farmers' basic pensions were also abolished at this time.

Source: ILO (2014c).

if the broader indicator of risk of poverty and social exclusion is considered, more than 24 per cent of the EU-27 population were attributed such status in 2013.⁵ The highest rates for risk of poverty and social exclusion were observed in Bulgaria (48.1 per cent), Romania (40 per cent) and Greece (35.7 per cent). In contrast, rates lower than 20 per cent were registered for Austria, Denmark and the Netherlands.

Outside Europe, despite recently improved labour market conditions, discouragement has increased as a reaction to the prolonged labour market slump.⁶ In the United States, discouraged persons are estimated to have nearly doubled as a ratio of the labour force, from 0.3 per cent in 2008 to just under 0.6 per cent in 2013. There was also an increase in Australia, from 0.5 per cent to 0.7 per cent over the same period.⁷ In Japan, the discouragement rate initially increased, but by 2013 it had returned to its pre-crisis level of 0.8 per cent. Discouragement is particularly concerning when it affects youth (aged 15–24), when prolonged absence from the labour market can result in social alienation and lasting damage to employment prospects. While youth unemployment levels are typically lower in developed countries outside the EU, they remain elevated compared with the adult rates. For instance, in 2013 youth were 2.6 times more likely to be unemployed than their adult counterparts in the United States, 1.8 times in Japan, 2.3 times in Canada, and substantially higher in New Zealand, at 3.6 times more likely. Part of the reason for this is that job creation rates are failing to keep pace with population growth.

⁵ This indicator corresponds to the sum of persons who are at risk of poverty or severely materially deprived or living in households with very low work intensity. Material deprivation covers indicators relating to economic strain and durables. Severely materially deprived persons have living conditions severely constrained by a lack of resources and they experience at least four out of the nine deprivation items considered by Eurostat.
⁶ In some instances, the unemployment rate has fallen due to lower participation rates.
⁷ OECD Employment Database, accessed on 6 November 2014.

Central and South-Eastern Europe (non-EU) and the CIS

Political turmoil and falling energy prices are leading to a growth slowdown

GDP growth was relatively robust following the onset of the crisis, averaging 4.2 per cent per annum from 2009 to 2013 – benefitting in part from higher energy and commodity prices. This was despite lower than expected domestic demand, which has remained subdued as a result of significant weaknesses within the private sector, persistent high rates of unemployment, as well as tight credit conditions of local banks (burdened by high levels of non-performing loans) for the enterprise sector.⁹ This has contributed to the recent slowing in Central and South-Eastern Europe and the CIS's output growth since 2012, from 5.6 per cent in 2011 to 2.6 per cent in 2013.

Moreover, growth is expected to continue to decline in 2015 due to falling oil prices, leading to an economic slowdown in the Russian Federation. Central and South-Eastern Europe and the CIS are highly susceptible to economic conditions in the Russian Federation. In 2012, for instance, the Russian Federation directly accounted for just over half of the region's GDP as well as being a major trading partner for many of the region's countries. As such, economic outcomes in the region depend on a number of key developments, including energy prices, monetary policy in the United States, economic conditions in the European Union and political upheaval in Ukraine (box 2.3).

Together these developments are having spillover effects on financing conditions, trade and remittances:

- *Costs and access to financing:* The risk of higher interest rates in the future coupled with higher global rates stemming from the tapering of quantitative easing in the United States, threaten to dampen growth. Most Central and South-Eastern European countries as well as Kazakhstan are highly dependent on external funding (foreign direct investment, cross-border lending and portfolio investment) and their dependence has increased further since the beginning of the financial crisis. This high dependence on external funding exposes borrowers to risks of external shocks. In addition, public finances may be constrained where governments are reliant on external financing.

Box

2.3

Geopolitical tensions are affecting economies in Central and South-Eastern Europe and the CIS

Geopolitical tensions arising from developments in Ukraine have reverberated across the region. Economic sanctions imposed on the Russian Federation by the EU, the United States and several other countries were met by counter-sanctions banning imports from those economies, with effects on investment and trade for both the direct parties to the sanctions and for many of Russia's CEES/CIS trading partners.

In Ukraine, the loan agreement with the IMF signed in April 2014 helped to avert the threat of a public debt default. The national currency (hryvnya) was devalued by 40 per cent in February 2014, but the contraction

of exports following the disruption of trade links with Ukraine's main trading partner, the Russian Federation, and a sharp decline in industrial production due to the conflict in eastern Ukraine (one of the key industrial bases of the country) has caused the value of the hryvnya to erode further. Currency depreciation and the abolition of energy subsidies have led to inflationary pressures. The Ukrainian National Bank has reacted by lifting the key interest rate, which is having an additional negative effect on the enterprise sector. Moreover, the falling budget revenues in combination with mounting military spending are deepening the budget deficit.

Source: ILO Research Department based on World Bank (2014a).

⁹ Turkey stood out with strong domestic demand, which accelerated economic growth to 4 per cent in 2013.

- *Trade:* The slowdown in the European Union and weak demand from the Russian Federation have hurt export growth, notably in CIS countries, where trade links with the latter are considerable. Central and South-Eastern Europe are highly dependent on oil and gas from the Russian Federation. On the other hand, the embargo imposed by the Russian Federation on food imports from the United States and the EU could stimulate exports of food not only from Belarus and Kazakhstan, with whom the Russian Federation has a customs union, but also from Armenia, Azerbaijan, Kyrgyzstan, Serbia and Turkey, and thus provide an additional boost to their GDP.
- *Declining remittances:* Remittances constitute a significant source of income in the CIS countries and for Armenia, Moldova, Kyrgyzstan and Tajikistan any substantial decline in remittances would have dramatic implications (remittances contribute 52 per cent to GDP growth in Tajikistan and 31 per cent in Kyrgyzstan). Economic conditions in the Russian Federation and a deep recession in Ukraine are likely to have resulted in a fall in remittances in 2014, with a negative impact on household consumption, economic growth and social development in the countries of migration origin.

Improvements in the labour market may stall as a result of these forces

Over the period 2009 to 2014, the employment-to-population ratio rose more than 2 percentage points, from 53.1 per cent to 55.3 per cent, on the back of a rising labour force participation rate (see table 2.3). Employment expanded in the Russian Federation despite slowing growth: in 2014 the Russian Federation accounted for 43.5 per cent of all employed persons in Central and South-Eastern Europe and the CIS, but it only accounted for 18.2 per cent of the increase in the region's total employment between 2009 and 2014.

At the same time, the unemployment rate continued its downward trajectory, and is anticipated to have reached 7.7 per cent in 2014, i.e. 0.4 percentage points lower than in 2008 (see figure 2.3). Unemployment is expected to rise again in 2015, owing largely to an expected increase in the unemployment rate in Ukraine from 7.7 per cent in 2014 to 7.8 per cent in 2015. Moreover, a number of countries in the region, particularly in the Balkans, continue to have very high unemployment rates, including Serbia at 22.2 per cent in 2014, The Former Yugoslav Republic of Macedonia and Bosnia and Herzegovina both at 27.9 per cent.

Concerns persist regarding the high incidence of informal employment and, to a lesser extent, vulnerable employment. In fact, nearly 32 million workers were in vulnerable employment in 2012. The presence of these precarious forms of employment combined with ageing populations in the region are likely to contribute to sluggish productivity growth in the medium to long term, reducing its ability to catch up with advanced economies. It is also affecting, as the following section highlights, the incidence of working poverty.

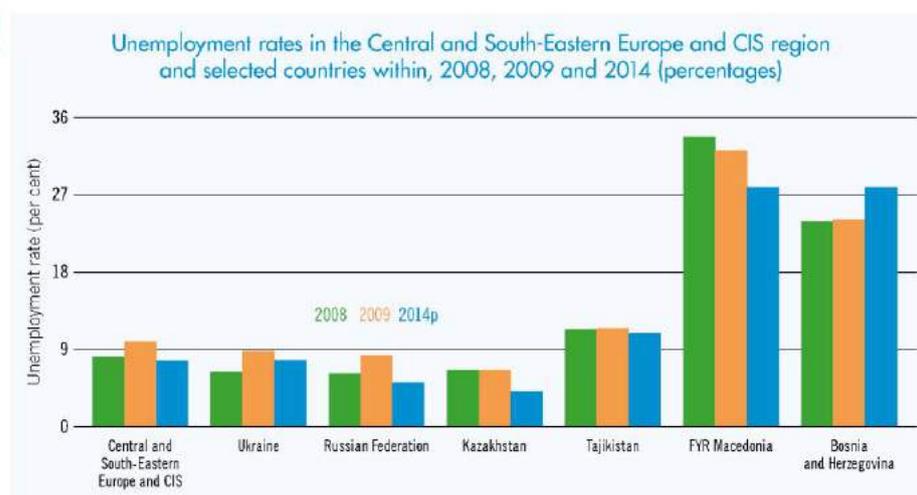
Table
2.3

Economic and social developments in Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	59.0	59.7	59.8	59.9	60.0	59.9	59.9	59.7	59.6
Unemployment rate (total)	9.9	8.0	7.8	7.7	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8
Youth unemployment rate	20.0	17.4	16.8	16.8	16.9	16.9	17.1	17.1	17.1
Employment growth	-1.3	1.1	0.6	0.4	0.1	0.1	-0.1	-0.1	-0.1
Youth employment growth	-5.0	-4.6	-2.3	-3.2	-3.4	-3.0	-2.9	-2.5	-1.9
Real wage growth	-2.3	8.1	5.1	1.5	1.7	2.7	3.7	4.1	4.2
Productivity growth	-5.1	1.9	2.0	0.6	1.7	2.6	3.0	3.2	3.3

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 16 out of 19 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, Global Wage database, December 2014; ILO Research Department.

Figure
2.3



Source: ILO Research Department based on *Trends Economic Models*, October 2014.

Social conditions and equity remain a challenge

After the widespread decline in income inequality observed during the first half of the 2000s, progress in this regard has slowed and since the onset of the crisis income inequality – as measured by the Gini index – has increased in six of the nine countries with available information (see table 2.4). This is true among countries with already high levels of income inequality, such as Georgia, Russian Federation and Turkey. Yet, these countries are, surprisingly, the ones that have been more successful in reducing poverty. For instance, the share of the population living below the national poverty line has fallen by almost 6 percentage points in Turkey and Georgia and by 3 percentage points in the Russian Federation.

In contrast, poverty rates increased in Armenia, Kyrgyzstan and Ukraine, which have displayed relatively stable levels of inequality since 2007. In Kyrgyzstan, according to international poverty line measures, at the US\$1.25-a-day level (PPP) and US\$2-a-day level (PPP), the share of the population below both these thresholds increased between 2008 and 2012; for Armenia, over the same period, the share in extreme poverty (\$1.25 a day) increased while the share in moderate poverty (\$2 a day) decreased. This suggests that policies in Armenia may have failed to reach the very poorest. Only a few countries managed to simultaneously reduce both income inequality and poverty.

Effective and sustainable policies to tackle the risks of poverty, inequality, social exclusion and marginalization remain key challenges across the region. One of the pressing social issues in the

Table
2.4

Country	Gini index		Poverty rate (per cent)	
	2007	2012 or latest	2007	2012 or latest
Armenia	29.8	30.3	27.6	32.1
Belarus	28.7	26.4	7.7	6.3
Georgia	40.6	42.1	20.1	14.8
Kazakhstan	29.6	28.5	12.7	2.9
Kyrgyzstan	33.4	33.4	35.0	38.0
Russian Federation	39.2	39.7	13.3	10.7
Turkey	38.4	40.1	8.4	2.3
Ukraine	29.6	24.6	7.1	9.1
Armenia	29.8	30.3	27.6	32.1

Source: World Bank, World Development Indicators database (accessed in October 2014).

region is the humanitarian crisis stemming from political and military conflicts as well as the internal and external displacement of persons. The latest UN reports estimate that as a result of the conflict in eastern Ukraine roughly 260,000 people are seeking refuge in other parts of the country, while Ukrainian refugees in the Russian Federation are estimated at 820,000. Meanwhile, Turkey has absorbed up to 1.6 million refugees from the crisis in Syria, severely straining humanitarian, housing and employment responses.

Latin America and the Caribbean

After a decade of strong growth, GDP growth is slowing to levels comparable to those of advanced economies

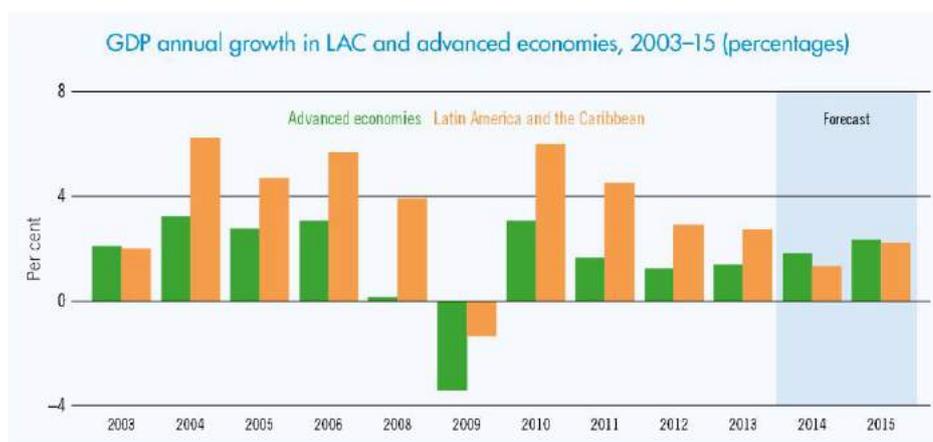
Between 2003 and 2012, GDP in Latin America and the Caribbean (LAC) grew at an annual average rate of 3.7 per cent. The growth phase was driven by (i) strong demand for the region's minerals and agricultural exports and an associated rise in international commodity prices; (ii) the availability of capital flows; and (iii) increase in domestic demand (IMF, 2014d). During this period, growth in LAC outpaced that in advanced economies by over 2 full percentage points (figure 2.4).

Following the region's initial uptick after the crisis, when annual GDP growth reached 6 per cent in 2010, the pace of growth has slowed and has gradually converged with rates prevailing in advanced economies. For 2014 (and 2015), GDP growth in LAC is forecast to be below that of advanced economies – for the first time since 2002.

The recent slowdown is due to a number of factors, most notably weak global aggregate demand and falling commodity prices. Between 2011 and 2014, the prices of metals fell by more than 65 per cent (whereas between 2003 and 2011, prices increased more than four-fold).⁹

The decline in economic growth is also partially a reflection of low productivity growth, which has plagued the region for some time (1.5 per cent between 2003 and 2012 versus 2.0 per cent globally). The sluggish productivity gains stem from a number of structural issues, including still high rates of informal employment, inadequate investment in infrastructure, and an export base that is concentrated in primary sectors such as commodities and agricultural products (ILO, 2014e).

Figure
2.4



Source: ILO Research Department based on IMF *World Economic Outlook*, October 2014.

⁹ Based on IMF Metals Price Index. Figures for 2014 are provisional.

As a result, the pace of labour market and social improvements is slowing

Thanks to the fast expansion of GDP and well-targeted policies in some countries, the unemployment rate in LAC has been falling at a rapid pace over the past decade – from 9.1 per cent in 2003 to 6.3 per cent in 2013 (see table 2.5). The urban unemployment rate declined at an even faster pace, going from 11 per cent in 2003 to 6.2 per cent in 2013 (ECLAC and ILO, 2014). Yet the pace of improvement is slowing: between 2013 and 2014 the unemployment rate rose by 0.3 percentage points – the first increase since the one of 2009. Moreover, the labour market outlook suggests that unemployment will stand at 6.8 per cent in 2015 and that it will remain near this level in the coming years. Male unemployment remains significantly lower than female unemployment – at 5.2 per cent and 7.8 per cent, respectively, in 2013 – although the gap has considerably narrowed since the beginning of the 2000s.

Unemployment among youth has also declined considerably, i.e. from 17.5 per cent in 2003 to 13.3 per cent in 2013. Yet, this rate is 2.8 times the adult unemployment rate – a ratio higher than that registered in the EU (see above). In fact, youth are disproportionately over-represented in unemployment: young people represent more than 40 per cent of the total unemployed in the region, but they only represent 24 per cent of the working-age population. The youth unemployment rate will have slightly increased in 2015 – reaching 14.2 per cent. Moreover, youth are more likely to be in informal employment than adults – 56 per cent of young workers are employed in the informal economy compared with 46 per cent of adults (ILO, 2013b). Finally, youth suffer from gaps in the educational system as well as difficulties in school-to-work transitions.¹⁰

Informal employment persists, despite progress to formalize jobs, and represents one of the main challenges for labour markets in LAC. In 2013, 46.8 per cent of workers in LAC were informally employed, down from 52 per cent in 2005. Most of the informal employment is in the informal sector of the economy (30.5 per cent of total employment), while the remainder is composed of informal employment in the formal sector (11.4 per cent) and domestic workers (4.9 per cent) (ILO, 2014). High levels of informal employment were registered in Peru (64.0 per cent), Mexico (53.8 per cent) and Ecuador (49.3 per cent), while the share of informal employment in Argentina is in line with the regional average (46.8 per cent), and relatively low levels of informality are found in Costa Rica (30.7 per cent), Uruguay (33.1 per cent) and Brazil (36.5 per cent).

Inequality has decreased considerably in LAC during the past decade – the Gini index for the region declined a striking 5 points from 55 to 50 between 2002 and 2012. This was attributable in part to a reduction in the hourly wage gap between skilled and unskilled workers, a result of substantial increases in minimum wages in some countries, combined with significant and more progressive public transfers (Lustig et al., 2013). However, the pace of improvements has slowed in the past two years.¹¹ Moreover, inequality levels remain higher than in other regions of the world. In particular, the median Gini index is 44.8 in LAC, compared with an average of 30.2 in developed countries, 42.1 in Sub-Saharan Africa and 36.7 in East Asia and the Pacific (figure 2.5).

Table
2.5

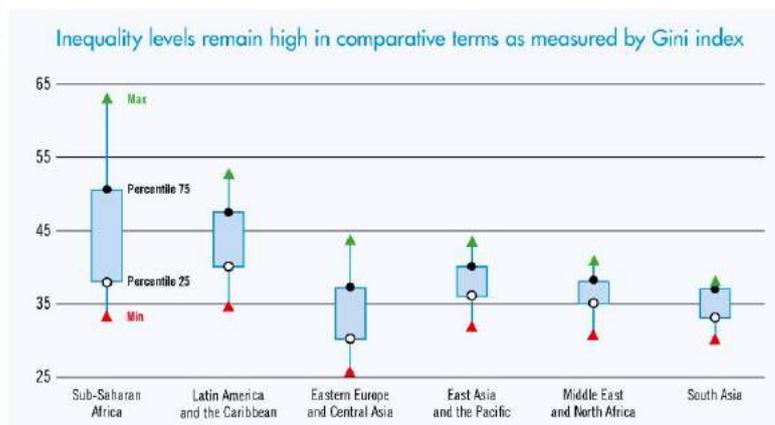
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	65.7	66.2	66.2	66.2	66.2	66.2	66.2	66.3	66.3
Unemployment rate (total)	7.6	6.3	6.3	6.6	6.8	6.9	6.8	6.8	6.8
Youth unemployment rate	15.6	13.5	13.3	13.8	14.2	14.2	14.1	14.0	14.0
Employment growth	0.7	2.5	1.7	1.4	1.7	1.7	1.6	1.6	1.5
Youth employment growth	-3.5	1.6	0.7	-0.2	0.8	0.9	0.7	0.6	0.4

Note: Numbers on labour force and (un)employment might differ from estimates provided by ILO's *Panorama Laboral* (ILO, 2014g) publication due to differences in methodology and coverage.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO Research Department.

¹⁰ See Beaul et al. (2012) for a detailed description of recent trends in youth performance within and outside the labour market.
¹¹ Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (CEDLAS and the World Bank).

Figure
2.5



Source: ILO Research Department based on Alvaredo and Gasparini (2013). Data refer to 2010.

As a result of the overall improvements in labour market performance and the reduction in inequality, poverty has fallen dramatically in LAC during the past decade. The share of the working poor in total employment – defined as those earning less than US\$2 per day (PPP) – has decreased from 14.1 per cent in 2003 to 5.4 per cent in 2013. Meanwhile the share of the middle class – those earning more than US\$13 per day (PPP) has increased from 17.8 per cent to 30.4 per cent during the same period. As a result, the income poverty headcount ratio of the entire population – thus

Box 2.4 Social protection programmes in Latin America: The case of Peru

Peru has registered the largest progress in poverty reduction in LAC during the past decade – its poverty rate dropped from 52.5 per cent to 23.7 per cent between 2003 and 2012. This reduction was mainly driven by economic growth and fiscal policies that were complemented by social protection programmes. An example of this is the National Programme for the Support of the Poorest (*Juntos*).

Juntos is a conditional cash transfer (CCT) programme introduced in 2005 with the aim of reducing poverty by improving nutrition and access to health and education for vulnerable populations. The Government's long-term objective was to promote human capital accumulation for future generations as a way of reducing the intergenerational transmission of poverty, while in the short term reducing poverty through cash transfers. The programme is aimed at children as well as expectant and nursing mothers; requirements for the programme include regular attendance at school and health checks.

In 2008, the Government decided to give additional support to the programme and to place it as a key element of its anti-poverty social policy. In collaboration with the

World Bank, the programme has been closely monitored since then and its impact evaluated. It has been found that the programme has moderately reduced poverty and has had positive effects on income and consumption.¹ Moreover, *Juntos* has improved access to health services, both for children and women, and increased school attendance. Finally, more recent studies have shown that the longer the duration of participation, the greater the impact of the programme.²

Evaluating programmes of this nature is critical in the quest of governments for programmes that work effectively. In Peru, availability of specific questions as part of the Peruvian National Household Survey (ENAHO) regarding the participation of households in the *Juntos* programme was a key element that made these evaluations possible. Additional efforts are, however, necessary to shed light on the effects of the many other important social and labour market policies that exist in Peru and elsewhere in LAC. Conscious of this need, the ILO Research Department will be publishing a report on the effectiveness of active labour market policies in Latin America in the summer of 2015.³

¹ Perova and Vakis (2009). ² Perova and Vakis (2011). ³ ILO (forthcoming).

considering individuals of all age groups and both inside and outside the labour market – has decreased from 43.9 per cent in 2002 to 27.9 per cent in 2013. In absolute terms, this represents a decrease in the total number of poor people from 225 million to 164 million.¹²

However, these positive developments have also slowed: the share of working poor in the total employed population decreased in 2013, but by only 0.23 percentage points – compared with an average decrease of 0.79 percentage points per year in the previous decade. Given the weak macroeconomic outlook of the region, achieving further gains in poverty reduction will be an important challenge. Moreover, wage growth continues to trail increases in productivity, leading to a fall in the labour income share, despite the good employment performance and the reduction in poverty. Unless addressed, this will limit the capacity of the region to generate stronger domestic demand to offset dependence on external demand for its commodity exports. The role of public policies will thus be crucial to redirect economic growth towards poverty alleviation and shared prosperity. Some countries in the region, including Argentina, Brazil and Uruguay, have comprehensive social and labour market programmes that have obtained significant results in reducing poverty and inequality over the past decade. The example of the *Juntos* programme in Peru is discussed in [box 2.4](#).

East Asia

Slower growth in China is affecting the region's growth prospects

Economic growth in China, the largest economy in the region, is estimated to have slowed to 7.4 per cent in 2014, compared with 7.7 per cent in 2013.¹³ Economic indicators in the third quarter of 2014 declined markedly, with growth in fixed-assets investment, industrial production and foreign direct investment into China weakening to levels not seen in recent years. In response, the People's Bank of China lowered the benchmark loan and deposit interest rates in November 2014.

The slowdown reflects, in part, continued weak external demand based on slow global economic growth, together with only limited success in the Government's effort to rebalance the economy towards greater reliance on household consumption rather than investment and exports. The share of household consumption in GDP rose from 34.9 per cent in 2010 to 36.2 per cent in 2013. In addition, credit growth slowed as interest rates rose, although this is expected to bring credit growth to a more sustainable level. Further, curbs in public investment and infrastructure spending – also a significant force behind GDP growth over the past decade – have fallen, but should help reduce the fiscal deficit in the medium term.

A major challenge for China's outlook in the medium term lies in vulnerabilities of its real estate sector. Over the past decade, real estate investment (including construction) has made an increasing contribution to growth and employment, rising from around 5–6 per cent of GDP in 2000 to approximately 15 per cent in 2012, and accounting for around 14 per cent of all urban employment in 2012 (IMF, 2014b). Such trends are due to a combination of low interest rates, popular use of real estate as collateral for corporate borrowing, and its role as a significant source of funding for local governments. The real estate sector has started to decline in terms of investment activity, but there is a risk of an abrupt or disorderly decline, which would have negative consequences for both employment and output.

Against the backdrop of the slowdown in China, the East Asian economy is projected to have grown by 6.8 per cent in 2014, with output slowing to 6.6 per cent in 2015. Countries bucking the trend include the Republic of Korea and Mongolia, where growth in 2014 is expected to have accelerated to 3.7 per cent and 9.1 per cent, respectively.¹⁴

¹² Economic Commission for Latin America and the Caribbean database.

¹³ China GDP projections based on IMF (2014a).

¹⁴ Mongolia and Republic of Korea GDP projections based on IMF (2014b).

New, educated entrants to the labour market are affected – exacerbating the demographic challenge

The deceleration in growth in East Asia has led to a slow but steady rise in the unemployment rate (see table 2.6). As such, the unemployment rate is expected to have climbed from 4.2 per cent in 2010 to 4.6 per cent in 2014. During this period, the increase in the unemployment rate has been more pronounced among youth, increasing from 9.0 per cent in 2010 to 10.5 per cent in 2014, while that of adults is estimated to have risen from 3.2 per cent in 2010 to 3.7 per cent in 2014. This partly reflects the difficulties young people face in finding jobs that match their skills and expectations. In China, for example, the unemployment rate in 2013 was just above 4 per cent in urban areas, but was more than double among registered graduates in the same area (box 2.5).

Birth rates continue to outpace mortality rates across the East Asian region (12.9 births to 7.3 deaths per 1,000 people), but at a lower rate than in 1990 (21.5 births to 6.8 deaths). This has resulted in a considerable slowdown in population growth: decreasing from 1.6 per cent per annum between 2000 and 2009 to 0.7 per cent per annum between 2010 and 2014. In China, for instance, the old-age dependency ratio – represented here as the ratio of those aged 65+ to every 100 members of the working-age population (15–64) – has increased from 8.9 in 1990 to 12.4 in 2013, and is anticipated to reach 23.8 by 2030. Elsewhere, such as in the Republic of Korea, the ratio is expected to increase from 16.8 in 2013 to 37.1 in 2030, and in Mongolia, from 5.5 to 10.6 over the same period. The extent to which these trends will put downward pressure on GDP growth depends in part on the accumulation of wealth achieved through the boom years.

Relative to the global average of 51.5 per cent, the proportion of older women and men receiving an old-age pension is high in East Asia. In China and the Republic of Korea, around three in four older persons are pension beneficiaries, while in Mongolia coverage is universal. In early

Table
2.6

Economic and social developments in East Asia, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	70.7	70.6	70.8	70.8	70.9	70.8	70.7	70.5	70.3
Unemployment rate (total)	4.4	4.4	4.5	4.6	4.8	4.9	4.9	5.0	5.0
Youth unemployment rate	9.4	9.7	10.1	10.5	10.8	11.1	11.4	11.6	11.7
Employment growth	0.4	0.8	0.7	0.5	0.4	0.3	0.2	0.1	0.1
Youth employment growth	-2.3	-3.9	-5.2	-5.7	-5.5	-5.1	-4.8	-4.3	-3.5
Real wage growth	7.5	7.7	7.1	6.9	6.9	6.9	6.8	6.8	6.7
Productivity growth	7.1	5.9	6.2	6.3	6.2	6.1	6.1	6.0	5.9

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 3 out of 7 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Economic Models*, October 2014; ILO, Global Wage database, December 2014; ILO Research Department.

Box

2.5 China's graduates: Not enough good jobs

To expand higher education in the country, the Government of China increased the numbers of colleges and universities from 1,552 to 2,491 between 2003 and 2013. During the same period, the number of secondary vocational schools declined by 16.4 per cent (from 14,682 to 12,281). Moreover, 6.4 million college graduates entered the labour force in 2013, 3.4 times higher than in 2003 (NBS, 2014). According to the Chinese College Graduates' Employment Annual Report 2014, China now faces the

significant challenge of addressing unemployment among graduates, which stood at 8.6 per cent in 2013. For those new graduates who found jobs, the average wage was 3,250 yuan (about US\$525, as of 2013) per month, which is roughly four-fifths of the urban average.¹ Approximately 56 per cent of graduates in 2013 expressed dissatisfaction with their current jobs. One of main challenges for the country is, therefore, to utilize the potential of new graduates more productively in the economy.

¹ Calculated based on NBS (2014) and assuming that US\$100 = 619.32 yuan.

Source: NBS (2014), Annual Report 2014, Blue Book of Employment, Social Sciences and Academic Press (China).

2014, China made further strides in strengthening its social security system by merging disparate schemes and announcing other measures to address issues of adequacy, equality, portability and sustainability. In the case of the Republic of Korea, addressing the impact of ageing entails promoting greater economic participation of women, for example through improved childcare and maternity leave benefits, as outlined in the recent policy initiative to achieve a 70 per cent employment rate. This would not only help counter concerns related to ageing, but also narrow labour market gender gaps.

The region's social outlook could be weighed down by high (and in some case rising) levels of income inequality. In China, for example, the Gini index increased from 32.4 in 1990 to 42.6 in 2002 and has changed very little since.¹⁵ Meanwhile, the share of total income held by the most wealthy 10 per cent of the population increased by 4.7 percentage points, from 25.3 per cent in 1990 to 30.0 per cent in 2009. Likewise, in Mongolia, the comparable income share rose 5.5 percentage points, from 22.9 per cent in 1998 to 28.4 per cent in 2008, reflecting the growing uneven distribution of natural resource revenues.

In this context, policy priorities in China have shifted to promote consumption and wages as critical aspects of reforms and rebalancing of growth. The Government has used minimum wage policies aggressively, with annual double digit increases over more than a decade. Other policies aim to accelerate urbanization to help close the rural–urban income and opportunity divide.¹⁶

South-East Asia and the Pacific

Developments in the region's large economies are weighing on regional GDP growth

Economic growth in the South-East Asia and the Pacific region is forecast to have fallen below 5 per cent in 2014 – the lowest level since 2008. Growth in the region has been affected by developments in Indonesia, the region's largest economy, whose exports have remained weak since early 2013. Although the pace of decline has slowed in recent months, export growth has been negative, year-on-year, since February 2013. Both domestic policies to increase value added and spillovers from slower growth in China have taken a toll on Indonesia's export growth.

Economic growth in the South-East Asia and the Pacific region was also dampened by political developments in Thailand: annual GDP growth is expected to have fallen to 1.5 per cent in 2014 as political uncertainty in the country weighed on consumer and business sentiment as well as tourism.¹⁷ Similarly, while economic growth remains robust in the Philippines, in part due to gains in manufacturing, the pace of growth is set to have slowed to 6.5 per cent in 2014, compared with 7.2 per cent

Table
2.7

Economic and social developments in South-East Asia and the Pacific, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	70.3	70.4	70.4	70.4	70.4	70.3	70.2	70.1	70.0
Unemployment rate (total)	5.2	4.1	4.3	4.3	4.3	4.2	4.2	4.2	4.1
Youth unemployment rate	14.0	12.7	13.6	13.6	13.6	13.6	13.6	13.6	13.5
Employment growth	1.8	2.0	1.5	1.6	1.5	1.5	1.4	1.4	1.3
Youth employment growth	-0.2	0.6	-0.7	0.3	0.0	-0.1	-0.2	-0.2	-0.1
Real wage growth	2.6	3.6	6.1	1.9	3.1	3.4	3.7	3.7	3.8
Productivity growth	0.0	4.0	3.4	2.8	3.7	3.7	3.9	4.0	4.0

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 7 out of 14 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, *Global Wage database*, December 2014; ILO Research Department.

¹⁵ The latest available information from the World Bank (2014c) indicates that the Gini index in China stood at 42.1 in 2010.

¹⁶ For further discussion, see ADB (2014) and Buckley (2014).

¹⁷ GDP forecast based on Bank of Thailand.

in 2013.¹⁸ On the upside, GDP growth in Fiji, Papua New Guinea and Timor-Leste is projected to have picked up in 2014, reaching 3.8 per cent, 9.0 per cent and 6.0 per cent, respectively.¹⁹

Sudden capital flow reversals remain a key concern in this region. Net flows in the ten member countries of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) rebounded in the first half of 2014, but concerns linger on the possible rapid retrenchment of capital flows if global investors reassess policy rate differential and risk outlooks. For the moment, however, net foreign direct investment inflows in the ASEAN countries have remained relatively stable, even during the recent period of financial market turmoil. In addition to potential spillovers from monetary policy in advanced economies, especially the United States, the South-East Asia and the Pacific region is also confronted by potential spillovers from slowing growth and rebalancing in China, given the region's increasing trade and investment linkages.²⁰ Research indicates, for example, that each percentage point deceleration in China's output growth could lower GDP growth in the median ASEAN-5 economy by 0.35 percentage points (IMF, 2014c).²¹

Employment growth has been steady, including for youth and women, but structural shifts will bring institutional challenges

Between 2010 and 2014, overall employment grew on average by 1.8 per cent per annum. During that period, women's employment grew at a slightly faster rate, i.e. 1.9 per cent, compared with 1.7 per cent for men. This was likely driven by the trend in a few countries, such as Indonesia, Malaysia and Viet Nam (see [box 2.6](#)), where women's employment expanded primarily in labour-intensive manufacturing and trade-related services. In addition, women in vulnerable employment as a share of total female employment declined 1.7 percentage points in the same period, while vulnerable employment among men decreased by 1.0 percentage point.²² Job creation among youth has also been fairly robust, averaging 0.6 per cent per annum between 2010 and 2013, compared with the period 2000 to 2009, during which employment of young men and women fell by the same margin per annum.

The overall employment dynamics continue to evolve: the share of agricultural employment continues to decline and increased economic integration within the region will have important labour market and social consequences.²³ With respect to the latter, in 2015 the ASEAN Economic Community (AEC) will become a single common market and production base.²⁴ This is likely to spur greater trade and investment flows and accelerate structural change. But analysis of the impact on the labour market shows that the benefits of the AEC could be uneven (ILO and ADB, 2014). Labour demand in some sectors (and countries) may expand while in others it could decline. Without strong social protection measures and employment services in place, the social outlook for redundant workers and young graduates without the right skills could be daunting. In addition, strong and appropriate wage-setting institutions will be needed to avoid beggar-thy-neighbour strategies that could impede further progress in the areas of poverty reduction and inequality.

Indeed, with a few exceptions, public investment in social protection in the region remains limited in comparison with the global average of 8.6 per cent and labour market institutions have not developed sufficiently. However, notable progress has been achieved recently in Cambodia and Viet Nam, for example, where existing weaknesses in wage-setting institutions have been addressed through new tripartite wage-setting mechanisms covering at least some sectors.

¹⁸ Manufacturing expanded by 10.2 per cent in the second quarter of 2014 compared with the same period in the previous year.

¹⁹ Growth in Fiji is forecast to have been the highest rate since 1999, as the build-up to democratic elections in September 2014 boosted economic confidence.

²⁰ The combined share of ASEAN total trade with China rose from 4.4 per cent in 2000 to 13.1 per cent in 2012. See ILO and ADB (2014).

²¹ Other research finds that a 1.0 percentage point deceleration in China's investment growth is associated with a decline in GDP growth of around 0.6 percentage points in Malaysia and the Republic of Korea, by around 0.4 percentage points in Thailand and by around 0.2 percentage points in the Philippines. See *Ahuja and Nabar (2012)*.

²² However, despite notable gains in raising women's profiles in the Southeast Asian labour market, employment in the region continues to be marked by gender differences. The gap in labour force participation rates between 2010 and 2014 remained steady at approximately 23 percentage points and while 55.6 per cent of employed men were vulnerable, the rate was much higher for women, 62.6 per cent.

²³ The share of employment in agriculture declined from 40.5 per cent in 2010 to 37.1 per cent in 2014 (though the decline in Thailand has modestly reversed, and in Samoa extremely low labour force participation rates can be largely attributed to the high significance and persistence of subsistence agriculture). In fact, in Thailand between 2010 and 2013, there was a slight increase in the share of agricultural employment (in the third quarter) from 42.4 per cent to 44.1 per cent for men and from 38.7 per cent to 39.3 per cent for women (ILO, 2014b).

²⁴ The ten members of ASEAN are Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Lao People's Democratic Republic, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand and Viet Nam.

Box 2.6 Female employment in Malaysia

Between 2010 and 2013, the employment growth rate for female workers in Malaysia was higher than for their male counterparts (5.9 per cent compared with 2.2 per cent). However, job quality remains of concern given that almost half (around 46 per cent) of the jobs for women were created in vulnerable employment, compared with less than 10 per cent for men.

In addition, the vast majority of additional female jobs were in the service sector (79.5 per cent), followed by the industrial sector (15.8 per cent) and agriculture (4.7 per cent). In contrast, male employment in agriculture contracted by 3.9 per cent. The largest gains in male employment were in the service sector (59.4 per cent), followed by the industrial sector (44.4 per cent).

Figure 2.6



Note: Figures in parenthesis represent the percentage increase in the employment level over the period 2010–13.

Source: ILOSTAT, Malaysian Labour Force Survey.

Finally, a critical driver weighing on the social outlook of South-East Asia and the Pacific is the impact of climate change and frequent natural disasters that destroy livelihoods and communities. For example, Samoa's economy was devastated by Cyclone Evan in December 2012, which caused damage and losses estimated at 30 per cent of GDP (ILO, 2014). In the Philippines, Typhoon Haiyan struck in November 2013 and impacted an estimated 5.9 million workers and their families (ILO, 2013c). In this context, reconstruction strategies that include social protection measures and emergency employment responses would help affected workers to more rapidly rebuild their lives, their families and their communities. Greater investment in disaster preparedness and risk reduction through stronger international cooperation will also help.²⁶

²⁶ For further discussion, see United Nations (2014).

South Asia

Growth is recovering but challenges from global and domestic forces remain

India, the region's largest economy, experienced a sharp slowdown in 2012 and 2013, when growth dropped below 5 per cent, driven in particular by weak industrial output. Following this, the Indian economy grew slightly faster in 2014, reaching 5.4 per cent, reflecting an improvement in the growth rate of the services sector and a better monsoon than originally forecast.

Bangladesh and Sri Lanka have been able to maintain robust economic growth rates in recent years. In Bangladesh's case, the economy has grown at around 6 per cent for an extended period due to the strong growth in exports (driven by the garment industry) and consumption (fuelled by remittance inflows). The Sri Lankan economy has performed even better, with the GDP growth rate estimated at 7.0 per cent in 2014, on the heels of strong domestic demand and a rise in exports and tourism.

The economies of Nepal and Pakistan have consistently grown below the regional average, with the former suffering in recent years from political tensions and the latter having been hit by insecurity, political uncertainty and weak macroeconomic fundamentals. Growth in Afghanistan and the Maldives also slowed in 2014.

Like other developing regions, South Asia faces uncertainty stemming from spillover effects of monetary policy in advanced economies and energy price disruptions. India, whose economy remains the main destination for foreign direct and institutional investment flows in the region, was particularly affected in 2013. During the country's fiscal year 2013–14, foreign direct investment inflows reached US\$36.0 billion and net foreign institutional investment (FII) flows in just the first three months of the same fiscal year amounted to US\$12.5 billion.²⁶ Thereafter there was a swift reversal of FII flows: between June and August 2013, net FII outflows amounted to US\$15.4 billion, before short-term capital flows stabilized and returned by the end of 2013 due to measures taken by the Reserve Bank of India.

Jobless growth underpinned by informal employment and working poverty

South Asia faces a serious challenge of jobless growth, as average annual economic growth of 6.1 per cent from 2009 to 2014 corresponded to employment expansion of only 1.4 per cent per year for the same period (table 2.8). Moreover, much of the employment growth that occurred was in vulnerable and informal employment (IILS, 2013). For instance, vulnerable employment accounted for over three-quarters of all employment in 2014, with many of those in vulnerable employment working in subsistence agriculture and likely to be among the working poor. Moreover, the majority of women in South Asia are still heavily dependent on this sector, at 62.0 per cent in 2014, compared with 42.1 per cent for men. Most South Asian countries face a challenge of low labour force participation for women, with the exception of Nepal (see figure 2.7). Typically, low female participation in South Asia has been attributed to social norms associated with women burdened with household duties as well as relatively lower levels of female education.

The process of structural transformation remains unfinished in South Asia. In 2014 agriculture accounted for 46.8 per cent of all employment in the region, compared with the global average of 29.1 per cent.²⁷ While the share in agriculture has been declining, from 52.2 per cent in 2008, there is a scarcity of quality opportunities for those leaving rural areas and for the large number of young people entering the labour market. An additional 2.1 million youth will enter the labour force over the next five years, potentially aggravating already high youth unemployment, which is 4 times higher than that for adults.

The unemployment rate is relatively low in South Asia, at 3.9 per cent in 2014 – lower than in all other regions – but this fails to reflect the quality of jobs. The share of those in employment who live below PPP US\$1.25 per day (the international extreme poverty threshold) is estimated at 19.3 per

²⁶ EXIM Bank, <http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/ind-eco.pdf>.

²⁷ There has been significant cross-country variation in employment in the manufacturing sector: from just 6.6 per cent in Nepal to 18.5 per cent in Sri Lanka.

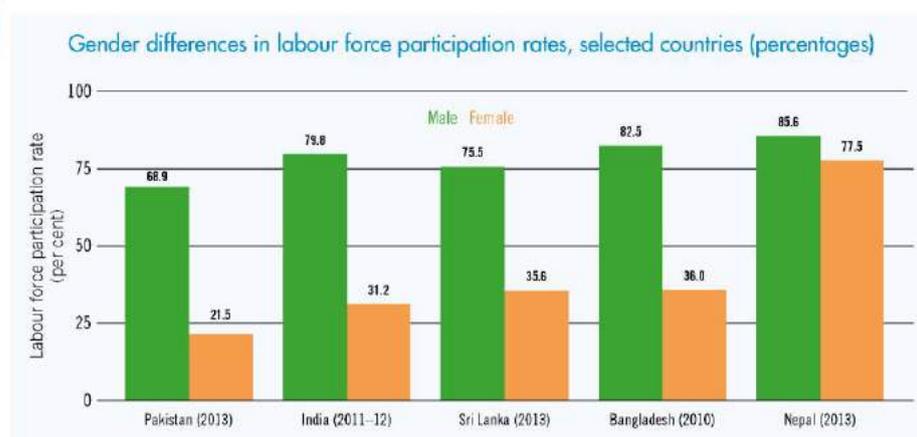
**Table
2.8**

Economic and social developments in South Asia, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	57.8	56.1	56.1	56.2	56.2	56.3	56.3	56.3	56.3
Unemployment rate (total)	4.2	3.9	3.9	3.9	3.9	4.0	4.0	4.0	4.0
Youth unemployment rate	9.8	9.9	9.9	10.0	10.1	10.2	10.2	10.3	10.3
Employment growth	0.7	1.0	2.0	1.9	1.9	1.8	1.8	1.7	1.7
Youth employment growth	-2.1	-1.8	0.6	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.1
Real wage growth	4.8	1.3	3.3	2.3	2.7	3.1	3.3	3.5	3.6
Productivity growth	6.8	3.8	3.2	3.6	4.2	4.4	4.6	4.8	4.8

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 5 out of 8 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, *Global Wage database*, December 2014; ILO Research Department.

**Figure
2.7**



Source: ILO Research Department based on ILOSTAT and national sources.

cent in 2014 – equivalent to 124 million people. Only Sub-Saharan Africa has a higher share. The same is true at the US\$2-a-day level (PPP), which accounts for over half of the employed population (54.4 per cent in 2014), equivalent to 350 million people.

Nonetheless, over the past decade, many countries in the region have also been able to reduce the extent of extreme poverty. This owes largely to the anti-poverty focus adopted in national development plans by countries including India, Bangladesh and Nepal, such as the rural employment guarantee in India and enhanced access to finance for the poor. The share of the population living on less than US\$1.25 a day (PPP) fell from 58.6 per cent in 2000 to 43.3 per cent in 2010 in Bangladesh, while in Nepal it dropped from 53.1 per cent in 2003 to 23.7 per cent in 2010 (see table 2.9). Declines of a similar magnitude have been observed in India and Pakistan, where the share was 24.7 per cent and 12.7 per cent, respectively, in 2011. Bhutan, Maldives and Sri Lanka

**Table
2.9**

Poverty headcount ratio and inequality, selected countries, latest available data			
Country	Poverty headcount ratio at US\$1.25 a day (PPP) (% of population)	Poverty headcount ratio at US\$2 a day (PPP) (% of population)	Gini index
Afghanistan	–	–	27.8 (2008)
Bangladesh	43.3	76.5	32.1 (2010)
Bhutan	1.7	15.5	38.7 (2012)
India	24.7	60.5	33.9 (2010)
Maldives	1.5	12.2	37.4 (2004)
Nepal	23.7	55.9	32.8 (2010)
Pakistan	12.7	50.6	29.6 (2011)
Sri Lanka	4.1	23.9	36.4 (2010)

Source: World Bank Poverty and Equity Databank and PovcalNet.

have almost eradicated extreme poverty during the past decade. However, these countries show the highest levels of income inequality in the region, which has remained relatively persistent over the past decade. This suggests that poverty alleviation does not automatically translate into a more equal distribution of the benefits of economic growth. The share of people living on less than US\$2 a day (PPP) remains extremely high, at 60 per cent in India (2012) and over 50 per cent in Pakistan (2011) and Nepal (2010). The situation is even more dramatic in Bangladesh, where three out of four people lived on less than US\$2 a day (PPP) in 2010.

Middle East and North Africa

Geopolitical uncertainty continues to hold back economic growth

Difficult political transitions, security challenges and rising regional conflicts continue to weigh on the economic prospects of Middle East and North Africa (MENA). GDP growth in the region is expected to have remained tepid in 2014, at around 2.6 per cent, slightly above the 2.3 per cent registered in 2013. This represents a significant slowdown in regional economic progress, considering that annual growth had averaged 5.3 per cent between 2000 and 2012. In 2015, GDP growth should reach 3.8 per cent. However, projected economic growth will not be sufficient to reduce the persistently high unemployment rates.

Domestic consumption, supported by large remittances and public subsidies, will continue to drive growth among oil-importing economies, which are expected to grow on average by around 3 per cent in 2014 and 4 per cent in 2015. Below-average GDP growth in 2014 is expected in Egypt and Lebanon, while Morocco and Tunisia should have grown by 3.5 per cent and 2.8 per cent, respectively.

Declining oil prices, conflicts and unstable security situations continue to weigh on the economic prospects of many countries in the region. While GDP growth in Gulf Cooperation Council (GCC) countries²⁸ was sustained in 2014 – reaching 4.6 per cent in Saudi Arabia and 6.5 per cent in Qatar, this does not take into account the significant fall in the price of oil that took place in the second half of 2014.²⁹ Even before oil's price decline, capital outflows had been larger in those GCC countries with the weakest external positions, such as Bahrain and Oman.³⁰

The fall in oil prices could thus lead to deterioration in their fiscal positions. Indeed, the share of non-oil revenues in total public revenues remains limited, ranging between 10 per cent and 20 per cent in five out of six GCC countries in 2013 – the exception was Qatar, where it stood at around 40 per cent. Moreover, lower prices will strain public finances for a number of countries, including Algeria, Bahrain, Iran, Iraq, Libya and Saudi Arabia, which may have considerable negative implications for social spending (IMF, 2014d). As such, diversification into non-oil sectors may need to accelerate: in 2014, steady economic growth in GCC countries was already, in part, a reflection of economic diversification spurred by large amounts of private credit.

Unemployment persists at high levels

Labour markets in the MENA region have yet to recover from the political instability that surfaced in 2011 (see table 2.10). Indeed, in 2011 the unemployment rate rose to 11.6 per cent – from 10.8 per cent the previous year – and is expected to remain at 11.7 per cent through to 2015, with a youth unemployment rate remaining 3.7 times higher than the adult rate. As such, unemployment rates in the region continue to be the highest in the world, with the youth unemployment rate at a staggering 29.5 per cent in 2014 and expected to rise to 29.8 per cent in 2015. Making strides in reducing unemployment, especially among youth, is hampered by the size of the growing and comparatively

²⁸ The GCC countries are Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates.

²⁹ According to IMF (2014d), the future oil price may be uncertain, as there is a more than 30 per cent probability that the oil price will be above US\$112 or below US\$87 per barrel in the middle of 2015. Indeed, between June and December 2014, the IMF's petroleum price index had fallen by nearly 30 per cent and as of 31 December 2014, the Brent Crude price of oil per barrel stood at US\$55.

³⁰ GCC economies have recently experienced net outflows of private capital, though this has been somewhat smaller than in other emerging economies (IMF, 2014d).

**Table
2.10**

Economic and social developments in Middle East and North Africa, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	48.0	48.8	49.2	49.4	49.6	49.7	49.8	49.9	50.0
Unemployment rate (total)	10.5	11.7	11.6	11.7	11.7	11.6	11.6	11.5	11.5
Youth unemployment rate	24.0	28.7	29.1	29.5	29.8	29.9	29.9	29.9	29.9
Employment growth	2.9	2.6	2.9	2.3	2.3	2.3	2.2	2.1	2.0
Youth employment growth	-0.2	-1.9	-1.1	-1.6	-1.2	-0.8	-0.4	-0.2	0.0
Real wage growth	-1.2	2.0	1.2	-0.5	-0.4	0.6	1.0	1.3	1.6
Productivity growth	-0.5	1.2	-1.6	1.0	1.6	1.9	2.1	2.3	2.4

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 13 out of 19 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014c), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, *Global Wage database*, December 2014; ILO Research Department.

young population. In 2014, 26.2 per cent of the working-age population was aged 15–24 years, compared with 22.4 per cent globally.

Female participation in the labour force remains very low. The labour force participation rate for women in the region was 21.7 per cent in 2014, which is 53.5 percentage points lower than the rate for men (75.2 per cent). The gender gap in labour market performance extends beyond participation. For instance, the female unemployment rate stood at 21.3 per cent in 2014, 2.3 times the male equivalent, and compares with a global female unemployment rate of 6.3 per cent. Moreover, 27.3 per cent of employed women in the MENA region are classified as “unpaid family workers”, compared with 18.2 per cent globally.

The lack of employment opportunities has led to an increase in informality: the informal economy is estimated now to employ two-thirds of the labour force and produce one-third of GDP in non-GCC countries.³¹ ILO survey results show that the incidence of job informality among youth reaches above 50 per cent in Jordan and Tunisia, while it is over 90 per cent in Egypt and Occupied Palestinian Territories. Moreover, the informal economy is growing as a result of the deteriorating geopolitical situation in the region. Preliminary ILO estimates of the impact of Syrian refugees on local labour markets in Lebanon and Jordan show increasing informality alongside deteriorating wage levels and working conditions (box 2.7).

Skills mismatch is another key structural challenge for the region. At present the public sector is often one of the largest employers of workers with higher-than-average educational attainment (World Bank, 2013). However, the ILO finds that for a number of countries, undereducation in employment was more prevalent than overeducation.³² Accordingly, improved education for youth, coupled with improved linkages between the government, educational institutes and the marketplace, is needed to resolve the incidence of skills mismatch and to facilitate school-to-work transitions.

Lack of inclusive development has caused persistent poverty and inequality

The share of the population in extreme poverty – i.e. living on less than US\$1.25 a day (PPP) – is rather low in the whole region, at around 7.4 per cent in 2012, though this was an increase from 4.1 per cent in 2010 (ESCWA, 2014). However when national poverty lines are considered, poverty incidence rises in many countries, reaching 25 per cent in Egypt, 18 per cent in Iraq and 15 per cent in Jordan and Tunisia. Moreover, around 23.4 per cent of Arab people were living below the national poverty line in 2012, up from 22.7 in 1990 (ESCWA and League of Arab States, 2013).

In addition, income inequality – as measured by the Gini Index – ranges from around 30 in Egypt and Iraq to more than 40 in Morocco. High levels of income inequality are primarily a result of the lack of adequate wage policies (minimum wages where they exist are low) and limited

³¹ This figure is based on the definition of the informal economy “as the share of all employment with no access to social security” (Angel-Urdinola and Tambo, 2012).

³² ILO School to Work Transition Surveys found, for instance, that in Occupied Palestinian Territories, Tunisia, Egypt and Jordan, those considered undereducated for their employment accounted for 47.1 per cent, 31.8 per cent, 38.9 per cent and 43.0 per cent of the respondents, respectively, with overeducated accounting for 13.2 per cent, 6.4 per cent, 8.8 per cent and 9.4 per cent, respectively.

Box

2.8 Economic impact of the Ebola outbreak for the most affected countries and the wider region

The Ebola virus in West Africa has had a significant toll on the countries most affected, namely Guinea, Liberia and Sierra Leone. By the end of 2014, estimates by the World Health Organization put the human cost at around 8,000 people (WHO, 2014). In addition, the economic costs continue to mount: tourism receipts have plummeted, fiscal budgets have become stretched and industries such as mining, manufacturing and agriculture are constrained. The World Bank estimates the economic cost to Liberia – the most affected country – to be equivalent to a drop of 3.4 percentage points of GDP in 2014 (World Bank, 2014b).

For the wider region, the cost of doing business has risen as risk aversion has affected neighbouring countries and movement of workers and business is restricted. As such, the World Bank estimates the economic cost to the three core-affected countries to be around US\$359 million in 2014, and expected to be between US\$97 million and US\$809 million in 2015 in terms of forgone GDP. The social impact is also likely to be long lasting, with higher migration flows, increased poverty incidence and reduced labour market opportunities (World Bank, 2014b).

However, a number of developments will pose challenges and uncertainties. This includes the human and economic costs of the Ebola virus (see box 2.8), as well as a potential reversal of inward capital flows based on changes in monetary conditions in advanced economies. The immediate effects would increase pressure on external reserves and exchange rates, prompting fiscal adjustments that could compromise investment commitments and social spending. The setbacks would weigh heavily on aggregate demand.

The region remains heavily dependent on exports of primary commodities to a few emerging markets. Brazil, China and India collectively account for approximately 38.3 per cent of all Sub-Saharan African exports (equivalent to around 8.3 per cent of Sub-Saharan African GDP). Fuels, including oil and coal, make up a large share of exports to these countries, accounting for approximately 55.6 per cent of the region's total export receipts in 2013, whilst non-fuel commodities, such as copper, platinum and gold, accounted for a further 24.8 per cent. Recent drops in commodity prices have already put strain on growth and public finances in countries of the region, most notably in its largest economy, Nigeria, where the fiscal break-even point is estimated to lie above US\$100 per barrel of oil whereas as of 31 December the Brent Crude price per barrel stood at US\$55, thus requiring significant budgetary adjustments and possible exchange rate depreciation.

Meanwhile, the labour market still lacks sufficient productive opportunities

Sub-Saharan Africa has the highest labour force participation rate of all regions, estimated at 70.9 per cent – compared with a global average of 63.5 per cent in 2014 (see table 2.11). In addition, unemployment at 7.7 per cent in 2014 is expected to remain stable through to 2018. In terms of youth, the youth unemployment rate is comparatively low in relation to the adult rate, with a youth-to-adult ratio of 1.9 – the lowest of all regions worldwide. Indeed, the youth unemployment rate was 11.8 per cent in 2014 – only East Asia and South Asia had lower rates, at 10.5 per cent and 10.0 per cent, respectively. Furthermore, the unemployment rate is also comparable across genders: the female unemployment rate, at 8.7 per cent, is only marginally higher than the rate for men (6.9 per cent).

However, the quality of jobs is of considerable concern, with working poverty and vulnerable employment the highest across all regions. In particular, nearly eight out of ten employed persons in Sub-Saharan Africa were in vulnerable forms of employment. Accordingly, the vulnerable employment rate – the share of own-account workers and unpaid family workers in total employment – was estimated at 76.6 per cent in 2014, significantly higher than the global average of 45.3 per cent, and followed closely by South Asia at 75.6 per cent. Female vulnerable employment (typically unpaid family work) was considerably higher than the rate for males, at 84.3 per cent compared with 70.1 per cent for males in 2014.

Table
2.11

Economic and social developments in Sub-Saharan Africa, 2009–19 (percentages)									
	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Labour force participation rate	70.4	70.6	70.8	70.9	71.0	71.1	71.2	71.2	71.3
Unemployment rate (total)	7.9	7.9	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7	7.6
Youth unemployment rate	12.5	12.3	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8
Employment growth	2.8	3.1	3.3	3.1	3.1	3.1	3.1	3.0	3.0
Youth employment growth	2.2	2.7	3.3	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.6
Real wage growth	3.2	2.5	0.4	0.3	0.7	1.1	1.4	1.4	1.4
Productivity growth	-1.5	0.8	0.4	1.0	1.3	1.7	1.6	1.5	1.5

Note: Regional wage and productivity growth includes estimates and projections for 15 out of 45 countries. For a detailed list of countries covered by the aggregate figures and sources of differences in the estimates in comparison with earlier publications (ILO, 2014b), please refer to Annex 4.

Source: ILO, *Trends Econometric Models*, October 2014; ILO, *Global Wage database*, December 2014; ILO Research Department.

Despite progress, inequality and poverty remain endemic

Gross National Income (GNI) per capita grew by 15.5 per cent per annum between 2000 and 2012. However, this still equated to a GNI per capita of only US\$1,390 in 2012, the lowest across all regions.³³ By comparison, GNI per capita was estimated for South Asia at US\$1,661 in 2012, South-East Asia at US\$3,825 and East Asia at US\$6,844. There was significant variation within Sub-Saharan Africa: Eastern Africa exhibited the lowest GNI per capita, at US\$522, followed by Western Africa, at US\$1,160.

The incidence of extreme poverty – measured at the US\$1.25-a-day level (PPP) – was recorded at 46.8 per cent in 2011 (latest year with data available) according to the World Bank, down from 56.6 per cent in 1990 and 57.1 per cent in 2002.³⁴ This compares with 24.5 per cent in South Asia (the second highest in 2011) and 7.9 per cent in East Asia and the Pacific (the third highest in 2011). Progress has lagged behind in comparison with other regions, in particular East Asia and the Pacific. Estimates by the African Development Bank Group find that inequality has increased in Africa since the 1980s, but fallen slightly since the 1990s (African Development Bank Group, 2012). The levels of inequality are found to be inversely proportional to GNI per capita, suggesting that the wealthiest benefit disproportionately from output growth.

³³ UNCTAD statistics.

³⁴ World Bank PovCalNet (the online tool for poverty measurement developed by the Development Research Group of the World Bank. Available at: <http://research.worldbank.org/PovcalNet/index.html>).

MEDIUM-TERM CHALLENGES FOR JOBS WITH EQUITY

3

Introduction

As shown in [Chapter 1](#), the economic recovery is facing significant challenges and there is concern that the continued weakness of global economic activity may lead to a further widening of the global jobs gap – currently standing at 61 million – caused by the crisis.

Behind these trends, important structural factors are shaping the world of work in a profound manner. The purpose of this chapter is to shed light on several of these structural factors and their relation to trends in economic growth. These include: the slowdown in labour supply growth, which is partly associated with population ageing in many parts of the world ([section A](#)); major shifts in the demand for different skills ([section B](#)); and persistent income inequalities ([section C](#)).

In order to analyse how these structural factors may shape employment outcomes in the medium term, the chapter identifies periods of growth acceleration and growth slowdown and examines how structural factors interact with such periods.¹ From the methodological point of view, growth accelerations and slowdowns are detected by comparing per capita growth rates over extended periods of time.²

A. Shrinking labour supply and population ageing

As discussed in [Chapter 1](#), global labour markets are on the brink of a significant slowdown in the growth of labour supply (see [box 1.2](#)). Comparing projected average annual labour force growth until 2030 with the growth rates observed over the past two and a half decades, the largest slowdowns are projected to occur in the Middle East and North Africa and in Latin America and the Caribbean. Sub-Saharan Africa is the only region where labour supply will continue to rise as rapidly as before. Globally, the slowdown of annual labour force growth amounts to almost half a percentage point. The share of the economically most active prime-age population in total population currently stands at 40.8 per cent, having steadily increased from 38.8 per cent in 2000.³ However, this share is projected to reach a peak of 41.0 per cent in 2017 before embarking on a protracted downward trend, reaching 39.7 per cent in 2030.

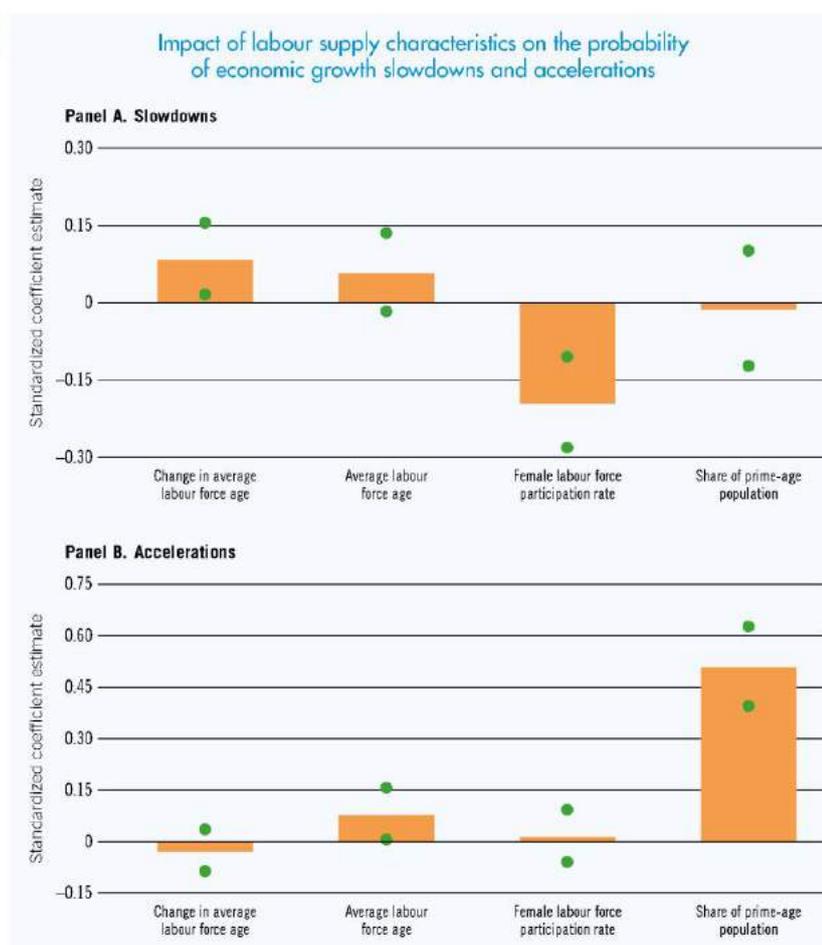
At the same time, the number of older persons continues to rise in almost all regions. The global labour force is estimated to become older by around one and a half months every year. In line with

¹ The reason for focusing on growth accelerations and slowdowns is that these dynamics are directly related to changes in unemployment, as illustrated in [Chapter 1](#) ([figure 1.11](#)).

² Comparisons are made with respect to per capita growth over the previous seven years with per capita growth over the following seven years. A growth acceleration occurs if growth rates increase by at least 2 percentage points to above 3.5 per cent. On the other hand, a country is suffering from a growth slowdown if growth decelerates by more than 2 percentage points, coming down from above 3.5 per cent. These turning point years then mark persistent accelerations and slowdowns of economic growth over the medium term.

³ The prime-age population is defined as population aged 25–64.

Figure
3.1



Note: The figure shows the impact of labour supply characteristics on the likelihood of economic growth slowdowns (panel A) and accelerations (panel B). The data points shown correspond to standardized coefficients (orange columns for point estimates and green dots for the upper and lower bounds of the 90 per cent confidence interval), estimated with a pooled probit model described in the Appendix to this chapter. If the confidence interval comprises only values above (below) 0, the variable on the horizontal axis has a significantly positive (negative) impact on the likelihood that an economic growth slowdown (panel A) or acceleration (panel B) will occur.

Source: ILO Research Department estimates.

these figures, the share of older workers aged 55 or above in the global labour force expanded from 10.5 per cent in 1990 to a hitherto unseen 14.3 per cent in 2014. By 2030, the number of older workers in the labour force is projected to increase by a further 270 million to almost 750 million workers, which will then correspond to more than 18 per cent of the total labour force.

Increased female labour force participation has the potential to offset both shrinking labour supply and labour force ageing. A rise in female labour force participation rates has been observed in many regions, even though female labour force participation at the global level has been on a decline, standing at 50.3 per cent in 2014 compared with 51.9 per cent in 2000. This overall decline has been driven by East Asia and South Asia as well as some developed economies (e.g. the United States) whereas female labour force participation rates have increased in all other regions.⁴

⁴ Trends in South Asia are primarily shaped by India, which has seen a rapid decline in female participation rates, partly driven by increased educational attendance and higher household incomes (Kappaos et al., 2014).

Shrinking prime-age population affects economic growth...

Economies with a lower incidence of prime-age population are less likely to experience economic growth accelerations (see [figure 3.1](#)), as this typically entails a contraction in the size of the workforce. This can lead to labour shortages and thus constrain economic growth unless older workers remain in the workforce for longer periods. Moreover, for some vacancies, employers might find it more difficult to make a suitable match, forgoing increases in output ([ManpowerGroup, 2013](#)). Conversely, an increase in the incidence of prime-age population tends to support economic growth.

Medium-term growth prospects are affected by both the average age and the process of ageing of the labour force, albeit in opposite directions. A fast-ageing labour force leads to a higher incidence of economic growth slowdowns ([figure 3.1](#)). However, economies that have a labour force that is older on average are, if anything, more likely to experience growth accelerations. In other words, rather than the *age* of the labour force, it is the *ageing* of the labour force that makes an economy more vulnerable to economic growth slowdowns. Among possible explanations for these differing effects is that economies in which the labour force is rapidly ageing may experience skills mismatches and may have to adapt the workplace to the needs of older workers, which may entail costs. On the other hand, the estimated positive impact of an older workforce might be explained by more effective technology adoption, as older workers' greater experience may help them to judge more accurately whether a new technology will be beneficial to work processes. In general, older workers may also be more inclined to adopt new technologies, given that technological progress often operates in their favour, allowing them to replace physically demanding tasks with cognitive tasks, for which they may be better equipped than less experienced younger workers ([Weinberg, 2002](#); [Gordo and Skirbekk, 2013](#)). Measures such as the promotion of teamwork between different generations can also enhance the productivity of enterprises ([Göbel and Zwick, forthcoming](#)). Older workers' participation in the labour force can be encouraged through policies that remove tax and other penalties for work by those receiving pensions and address the effect of future pension accumulation.

... while higher female participation is beneficial to economic growth

Economies with high female labour force participation rates experience economic growth slowdowns less often, indicating a higher resilience to adverse economic shocks ([figure 3.1](#)). With more women in the labour market, an economy makes greater use of its productive potential. Moreover, female labour force participation also presents a powerful anti-poverty device.⁵

Policies that encourage female labour force participation are, therefore, likely to make economies less vulnerable to economic growth slowdowns. Such policies include measures that facilitate women's participation by allowing parents to balance work and family responsibilities, such as availability of more flexible working-time arrangements, maternity and parental leave and the provision of affordable childcare facilities. They also include policies that encourage women to join the labour force by improving women's pay through measures such as minimum wage increases to tackle the over-representation of women in low-wage jobs and anti-discrimination policies that are actively enforced. Other policy areas include tax policy to eliminate tax penalties for the second earner in a household as well as supportive educational policies to improve career options and progression for women.

⁵ If household incomes are based on the labour incomes from paid work of more than one household member, the risk that households lose *all* their labour income and slip into poverty as a consequence of an adverse macroeconomic shock is lessened, in particular if different household members work in sectors and occupations that are asymmetrically affected by economic downturns. This in turn lowers the likelihood of adverse household consumption shocks leading to growth slowdowns.

B. Changes in occupational patterns

As discussed in [Chapter 1](#), the share of low-skilled non-routine manual jobs has declined at the global level, while the share of high-skilled non-routine cognitive jobs has increased. The incidence of traditional occupations (such as shoemaker, blacksmith and carpenter) has been gradually declining in developed economies, while new occupations such as software engineer, business consultant and product marketing manager are emerging. Importantly, medium-skilled routine jobs have slowly but steadily been disappearing over the recent years (see [box 3.1](#)).⁶

These occupational changes have not only shaped employment patterns, but they may have also contributed to the widening of income inequality recorded over the past couple of decades. Earnings data for developed economies illustrate that non-routine cognitive jobs pay considerably higher wages, on average, than routine and non-routine manual occupations.⁷ An increase in the number of jobs at both the lower and upper ends of the skills ladder at the expense of

Box

3.1 The hollowing-out of medium-skilled jobs

Technological progress is often cited as the main cause of the hollowing-out of medium-skilled jobs in developed countries. New technologies – such as information and communication technologies (ICT) – have been replacing routine tasks ([Autor et al., 2003](#); [Goos and Manning, 2007](#)), which are repetitive tasks characteristic of many medium-skilled cognitive and production activities such as bookkeeping and clerical work. New technologies have raised relative demand for non-routine tasks that depend on high skill levels, such as lawyers, and manual tasks that require little in the way of formal education, such as janitors and security personnel ([Autor, 2010](#)). In addition, countries with faster upgrading of ICT such as Finland, the Netherlands, the United Kingdom and the United States also saw the most rapid increase in high-skilled workers and replacement of medium-skilled jobs ([Michaels et al., 2010](#)). However, this rapid technological progress does not necessarily reduce the overall demand for labour. It simply shifts the demand to different types of work, including new occupations that might not have existed before ([Brynjolfsson and McAfee, 2014](#)).

Globalization has also been cited as a cause of job polarization to higher and lower skilled occupations, with possible effects on inequality. Freer international trade has raised the relative cost of production in developed economies by eliminating many tariff wedges. Lower labour cost in developing countries and falling transportation costs make overseas production a more favourable option. This has led to offshoring of certain parts

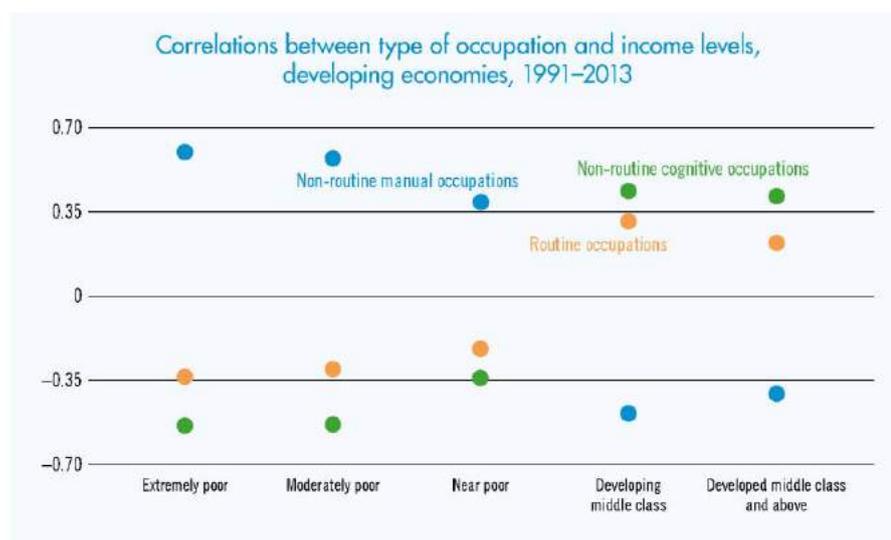
of the production process, contributing to changes in the employment structure and to the fall in many medium-skilled manufacturing jobs in advanced economies. Moreover, this process has led to changing income levels for workers across the occupation and skill spectrum. Although the manufacturing sector has recovered in some advanced economies in the past few years, the jobs that are returning are more often temporary and with lower pay. Former medium-skilled workers who are able to secure new employment often find themselves earning significantly less than before ([Ruckelshaus and Leberstein, 2014](#)). Outsourcing also puts direct pressure on the wages of workers in manufacturing, as foreign competition pushes down the price of goods and forces employers to cut cost ([Bivens, 2008](#)). Finally, some of those with higher education attainment and skills enjoy higher earnings for jobs in science, engineering and management ([Zaccone, 2012](#)), although some college-educated workers also face wage stagnation in some advanced economies.

Policy choices by governments have also been considered as possible causes of changing conditions of work for different types of occupations. This includes trade policies, industry deregulation, minimum wage policies and policies that weaken collective bargaining and union representation ([Mishel et al., 2014](#)). Their role is also discussed in the context of widening income gaps, especially the wage disparity between medium-skilled and high-skilled jobs ([idem, 2012](#)).

⁶ The classification of jobs into routine, non-routine cognitive and non-routine manual occupations follows [Autor et al. \(2003\)](#) and [Jaimovich and Siu \(2012\)](#) and is based on the International Standard Classifications of Occupations (ISCO).

⁷ This ranking of occupations in terms of earnings holds, for example, in the European Union and in the United States. In the EU-28, average hourly earnings in non-routine cognitive occupations are €19.36 while routine and non-routine manual occupations respectively pay €10.66 and €10.13 ([Eurostat, 2010](#)). In the United States, non-routine cognitive occupations pay on average US\$33.81, while earnings in routine and non-routine manual occupations are respectively US\$18.78 and US\$14.93 ([BLS, 2013](#)).

Figure
3.2



Note: This chart shows cross-country-time correlations between shares of employment by occupation and estimated shares of employment by economic class in an unbalanced panel of 667 observations, covering the period 1991–2013. A positive (negative) correlation indicates that a higher share of the considered occupation in total employment is associated with a higher (lower) incidence of employment in the economic class under consideration. All correlations are statistically significant at the 1 per cent level.

Source: ILO Research Department calculations based on ILO, *Trends Economic Models*, October 2014; Kapsas and Bourmpoula (2013).

medium-skilled routine jobs hence contributes to a rise in income inequality (this is the case even if wages remain unchanged). This finding is in line with the trends in inequality that have been observed in some of the larger advanced economies.

In developing countries, changes in living standards and occupational employment shifts are closely associated with each other (see figure 3.2). A larger share of high-skilled non-routine cognitive occupations and, to a lesser extent, of medium-skilled routine jobs can be associated with a lower working poverty rate and a larger middle class. Conversely, a larger share of low-skilled non-routine manual occupations is, on average, associated with a higher prevalence of poverty among workers and a smaller middle class. Hence, in many developing countries, the trends in the occupational employment structure that were discussed in Chapter 1 are likely to have triggered some of the observed improvements in workers' living conditions, shifting many workers into a prospering and rapidly increasing middle class.

The number of routine jobs has decreased not only in advanced economies, but also in a number of developing economies for which data are available (e.g. Malaysia, South Africa and Thailand). A large number of these occupations (e.g. machine operators or assemblers) are in the manufacturing sector. This has raised some concerns, given that jobs in manufacturing can potentially help workers to escape poverty (see ILO, 2013d; box 3.2). Non-routine cognitive occupations in cities might not be easily accessible to workers without sufficient formal education. These trends are likely to result in higher inequality, since they further raise the barriers preventing poor workers from moving up the economic and social ladder. Addressing these mismatches remains one of the key development challenges in the medium term.

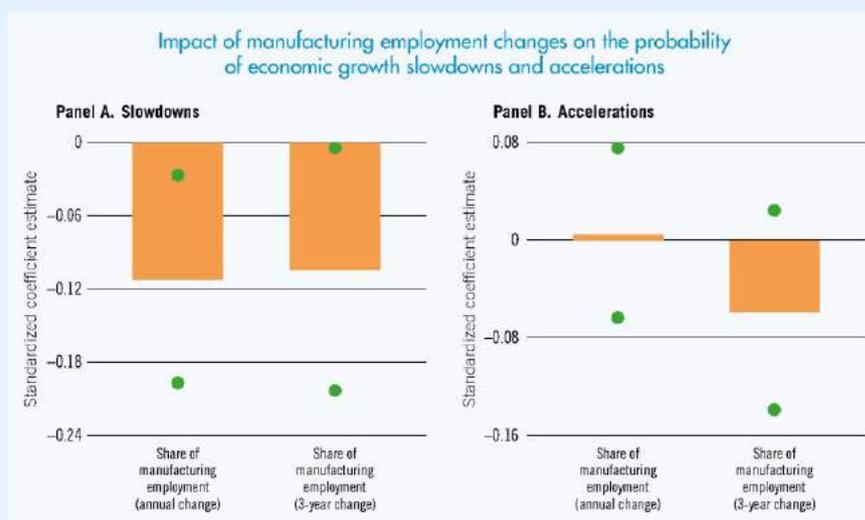
Box 3.2 Is premature de-industrialization a concern?

In the history of economic development, manufacturing has often played a key role in job creation, attracting rural agricultural workers into cities, where they were able to earn considerably higher wages. This process of structural transformation has helped many countries move up the income ladder, from low-income to middle-income status, underlining the importance of manufacturing for economic development (see ILO, 2014i). Export sectors, which are often exposed to more competition, may require enterprises to continuously improve productivity, which can also have a positive impact on economic growth. Relating changes in manufacturing employment shares to medium-term changes in economic growth suggests that faster declines in the manufacturing employment share make economies more

vulnerable to adverse shocks and cause slowdowns of economic growth (see figure 3.3).

Some observers therefore expressed some concern about the phenomenon of premature de-industrialization of developing countries that has recently been identified (Rodrik, 2013; Subramanian, 2014; Felipe et al., 2014). Countries seem to start de-industrializing earlier on their path of economic development and peak levels of manufacturing output and employment are considerably lower than in the past (figure 3.4). With earlier de-industrialization, low-income countries that currently aim to catch up might face more difficulties in replicating earlier successes in economic development.

Figure 3.3



Note: The figure shows the impact of manufacturing employment changes on the likelihood of economic growth slowdowns (panel A) and accelerations (panel B). The data points shown correspond to standardized coefficients (orange columns for point estimates and green dots for the upper and lower bounds of the 90 per cent confidence interval), estimated with a pooled probit model described in the Appendix to this chapter. If the confidence interval comprises only values above (below) 0, the variable on the horizontal axis has a significantly positive (negative) impact on the likelihood that an economic growth slowdown (panel A) or acceleration (panel B) will occur.

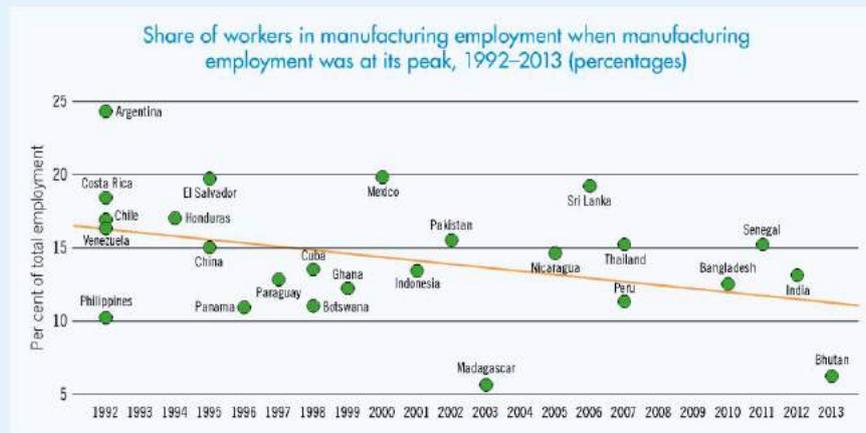
Source: ILO Research Department estimates.

Is premature de-industrialization a concern? (cont.)

A consensus has not yet been established regarding the main driving forces and consequences of premature de-industrialization. One potential explanation is the changing nature of trade, which is now based on complex global supply chains, where most of the value added is generated through the marketing, engineering or design of products rather than the actual manufacturing process, which leaves less rents to be absorbed by manufacturers. Moreover, rising incomes may have created changes in demand, shifting demand from

manufacturing goods to services. However, the extent to which services can take over the role of manufacturing and facilitate the convergence of developing to developed countries is still under scrutiny (Ghani and O'Connell, 2014). A more pessimistic view emphasizes the partial non-tradability of services and the limitations of productivity gains in their production (Rodrik, 2014), suggesting that the preservation of manufacturing employment is likely to be an important ingredient for economic development of low-income countries in the future.

Figure
3.4



Note: This chart shows (i) when different countries are at their peak manufacturing employment share, and (ii) what level this share reaches in that peak year. The chart identifies peak years on the basis of a database that includes estimates and projections of the manufacturing employment share for 1991–2019. It illustrates that, more recently, employment peaks in manufacturing are lower than they used to be in the past.

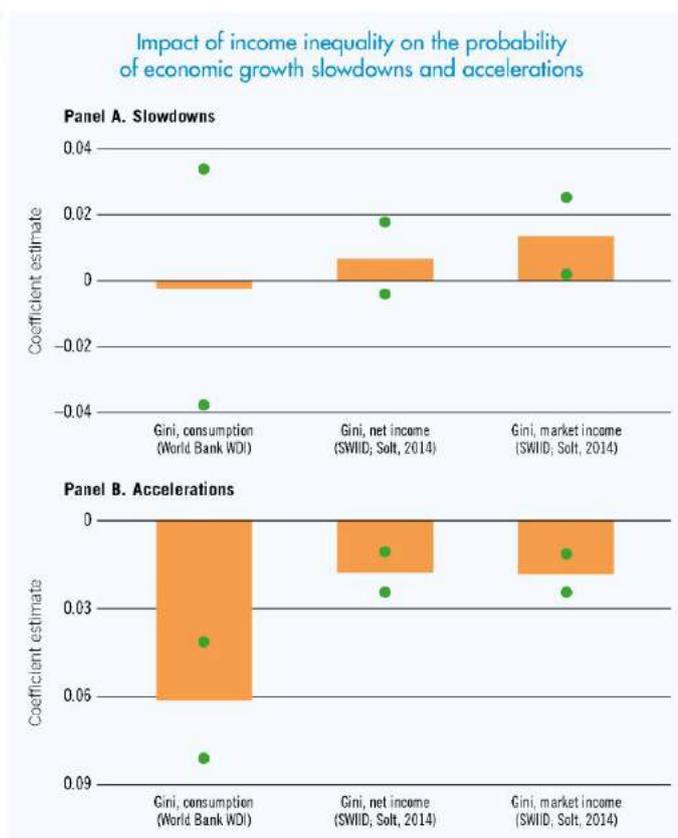
Source: ILO Research Department calculations based on ILO, *Trends: Econometric Models*, October 2014.

C. Income inequality and economic growth accelerations and slowdowns

Income inequalities may have contributed to the ongoing global economic weakening

Recent evidence points to a link between income inequality and less persistent economic growth, as described in Chapter 1. Some studies show that lower income inequality is associated with a higher persistence of economic growth or, put differently, longer growth spells (Berg and Ostry, 2011; Ostry et al., 2014). Tackling excessive income inequality can therefore be an important policy response to rekindle economic growth and foster long-term development. Moreover, lower inequality can boost aggregate demand by shifting income to those that have a high propensity to consume, which in turn has the potential to increase economic growth (OECD, 2012; Stiglitz, 2013; Cingano, 2014).⁸ Lower inequality can also enhance socio-political cohesion, and it may increase support for growth-friendly policies and reduce business uncertainty (Alesina and Perrotti, 1996).

Figure
3.5



Note: The figure shows the impact of inequality (measured with the Gini index that lies between 0 and 100 and increases with rising inequality) on the likelihood of economic growth slowdowns (panel A) and accelerations (panel B). The data points shown correspond to coefficients (orange columns for point estimates and green dots for the upper and lower bounds of the 90 per cent confidence interval), estimated with a pooled probit model described in the Appendix to this chapter. Where applicable, the multiple imputation nature of the inequality data are taken into account in the estimation procedure. If the confidence interval comprises only values above (below) 0, the variable on the horizontal axis has a significantly positive (negative) impact on the likelihood that an economic growth slowdown (panel A) or acceleration (panel B) will occur.

Source: ILO Research Department estimates.

⁸ Higher inequalities may also hamper economic growth in the longer term. For instance, economies where a large share of the population has no access to credit markets may suffer from under-investment in education and health, which can adversely affect long-term economic growth (Galor and Zeira, 1993; Cingano, 2014). Finally, higher income inequality tends to fuel the rising rates of household leverage that make economies vulnerable to financial crises (Rajan, 2010; Kumhof and Rancière, 2010).

Further analysis presented in this chapter sheds light on how inequalities may contribute to explaining the fragile and uneven economic recovery presently underway. The findings, as illustrated in [figure 3.5](#), provide evidence on the role of inequality in slowdowns and accelerations of economic growth. The evidence suggests that higher inequality tends to be related with a higher risk of an economic slowdown – this is at least the case when considering inequality of market incomes (i.e. incomes before taxes and transfers). In contrast, lowering inequality may help to counteract the economic slowdown currently observed in many economies. A reduction in inequality indeed appears to provide the necessary prerequisites for economies to experience accelerations of economic growth. Since growth slowdowns can be associated with higher unemployment rates and growth accelerations with less unemployment, as shown in [Chapter 1](#), less inequality is also likely to be beneficial to the labour market, preventing a further widening of the jobs gap that has opened up since the onset of the crisis.

Concluding remarks

This chapter demonstrates the importance of recent developments regarding global trends in labour markets and income inequality for medium-term perspectives of growth and employment. In particular, the chapter presents new evidence on how population ageing, changes in occupational skill demand and increases in personal income inequality have weighed on global economic growth. Therefore, policies to address these changes need to be incorporated into overall strategies to strengthen growth. Previous ILO analyses have examined how this can be achieved, through a combination of macroeconomic policies, employment and wage policies (ILO, 2013d, 2014a, 2014b).

Appendix

Data description and methodology: The relationship between labour market characteristics and economic growth slowdowns and accelerations

This chapter relates labour market characteristics to economic growth slowdowns and accelerations on the basis of pooled probit regressions. The two alternative dependent variables in these regressions are dummy variables, constructed on the basis of data on GDP per capita growth for 1950–2011 from Penn World Tables 8.0. These dummy variables have a value of 1 in years that can be identified as growth slowdown years or, alternatively, as growth acceleration years, and are 0 otherwise. To identify such slowdowns and accelerations of economic growth, this chapter follows closely the methodology of [Eichengreen et al. \(2012 and 2013\)](#) and defines year t as a growth slowdown year if the following two conditions are fulfilled:

$$\begin{aligned} g_{t,t-7} &\geq 0.035 \\ g_{t,t-7} - g_{t+7,t} &\geq 0.02 \end{aligned}$$

where $g_{t,t-7}$ is the average annual GDP per capita growth rate between $t-7$ and t , and $g_{t+7,t}$ is the average annual GDP per capita growth rate between t and $t+7$.⁹ Symmetrically, growth acceleration years are identified similarly as in Hausman et al. (2005), imposing that:

$$\begin{aligned} g_{t,t+7} &\geq 0.035 \\ g_{t,t+7} - g_{t-7,t} &\geq 0.02 \end{aligned}$$

In words, years are identified as growth slowdown (acceleration) years if average per capita growth in the past (coming) seven years was above 3.5 per cent and, in addition, by more than 2 percentage points higher than average growth in the coming (past) seven years.¹⁰ The comparison of the past seven years with the coming seven years takes a medium-term perspective and is likely to avoid an identification of slowdowns and accelerations merely on the basis of business cycle movements.

The following two equations are estimated:

$$\begin{aligned} \Pr(SLW_t = 1) &= \Phi(\alpha + \beta X_t + \gamma L_t) \\ \Pr(ACC_t = 1) &= \Phi(\alpha + \beta X_t + \gamma L_t) \end{aligned}$$

where SLW_t (ACC_t) is the slowdown (acceleration) dummy variable (constructed on the basis of data on economic growth between $t-7$ and $t+7$). $\Phi(\cdot)$ is the normal cumulative distribution function, X_t is a vector of control variables and L_t is a vector of variables measuring a selection of structural labour market characteristics or changes thereof.

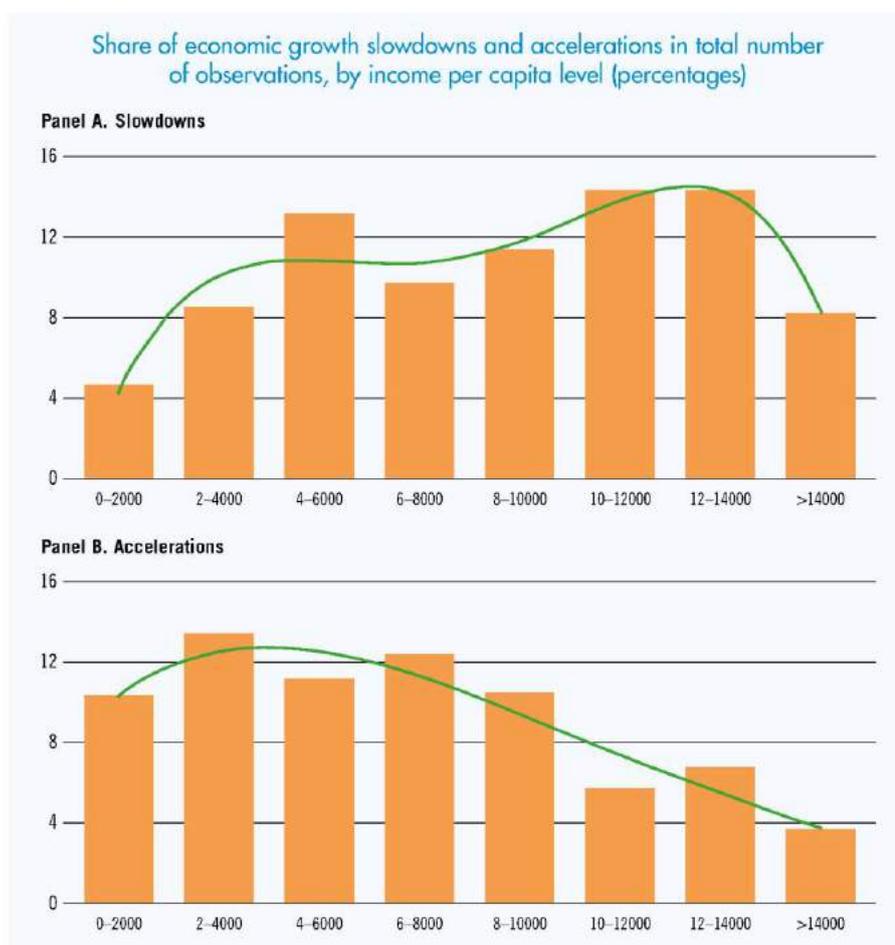
Control variables are chosen in line with [Eichengreen et al. \(2012 and 2013\)](#). Since the probabilities of a country experiencing an economic growth slowdown or an acceleration are likely to depend non-linearly on the level of economic development ([figure A.1](#)), regressions control for GDP per capita and its square. Moreover, regression control for the ratio (and its square) of a country's GDP per capita to the leading countries' GDP per capita. Finally, pre-slowdown (pre-acceleration) economic growth is included as a control variable. All these variables are taken from or constructed on the basis of Penn World Tables 8.0. Data on structural labour market characteristics or changes thereof, focused on in this chapter, are from various sources ([table A.1](#)).

[Tables A.2 and A.3](#) show the full regression results presented in this chapter. There are alternative ways of defining economic growth slowdowns and accelerations ([Aiyar et al., 2013](#); [Eichengreen et al., 2012 and 2013](#)). For a series of robustness checks and more extensive results, please see [Viegelahn \(forthcoming\)](#).

⁹ This implies that growth slowdowns and accelerations are not defined in the seven years at the end of our sample, which drop out of the analysis.

¹⁰ [Eichengreen et al. \(2012 and 2013\)](#), in addition, impose that GDP per capita (in 2005 constant PPP US\$) should be larger than 10,000, since they intend to identify only middle-income growth traps.

Figure
A.1



Note: GDP per capita is in constant 2005 US\$ (chained PPP).

Source: ILO Research Department calculations.

Table
A.1

Data sources for labour market variables	
Variable	Data source
Prime-age population share	UN, <i>World Population Prospects, the 2012 Revision</i>
Average labour force age ^a	ILO Research Department calculations based on ILO, EAPEP Database, October 2014
Female labour force participation	ILO, EAPEP Database, October 2014
Manufacturing employment share	ILO, <i>Trends Econometric Models</i> , October 2014
Gini (World Bank)	World Bank, <i>World Development Indicators</i>
Gini net (Solt database)	Standardized World Income Inequality Database (Solt, 2014)
Gini market (Solt database)	Standardized World Income Inequality Database (Solt, 2014)

^a To calculate a proxy for the average labour force age, labour force aged 65+ is assumed to have an average age of 67.5. Labour force in five-year age group intervals is assumed to have an average age that corresponds to the centre of the five-year interval.

Table
A.2

Dependent variable: SLW (slowdown)	Determinants of economic growth slowdowns					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Labour supply	Sector	Sector	Income inequality	Income inequality	Income inequality
GDP per capita	0.036 (0.050)	-0.111 (0.072)	-0.070 (0.085)	-0.534* (0.308)	0.077*** (0.029)	0.071*** (0.027)
(GDP per capita) ²	-0.000 (0.000)	0.002** (0.001)	0.002 (0.001)	0.028** (0.013)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.000)
Ratio	3.541 (0.077)	12.001*** (4.502)	9.808* (5.550)	68.352*** (24.713)	-1.641 (1.538)	-1.556 (1.506)
Ratio ²	-3.525 (2.788)	-12.026*** (4.383)	-11.575** (5.361)	-200.69*** (74.678)	0.655 (1.516)	0.681 (1.501)
Pre-slowdown growth	0.785*** (2.201)	0.609*** (0.055)	0.614*** (0.061)	0.474*** (0.067)	0.515*** (0.024)	0.525*** (0.025)
Annual change in average labour force age	0.959** (0.489)					
Labour force age	0.057 (0.047)					
Female labour force participation	-0.035*** (0.010)					
Prime-age population share	-0.006 (0.030)					
Manufacturing employment share (annual change)		-0.261** (0.121)				
Manufacturing employment share (change over 3 years)			-0.131* (0.076)			
Gini, consumption (World Bank, WD)				-0.002 (0.022)		
Gini, net income (SWIID; Solt, 2014)					0.007 (0.007)	
Gini, market income (SWIID; Solt, 2014)						0.013* (0.007)
Pseudo R ²	0.57	0.50	0.49	0.53	-	-
Number of observations	1069	798	638	320	2837	2836

Note: Pooled probit coefficient estimates. Standard errors are reported in brackets. Ratio refers to the ratio of a country's GDP per capita to the leading country's GDP per capita.

*/**/*** denotes significance at the 10/5/1 per cent level.

Table
A.3

Determinants of economic growth accelerations						
Dependent variable: ACC (acceleration)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Labour supply	Sector	Sector	Income inequality	Income inequality	Income inequality
GDP per capita	-0.221*** (0.039)	0.023 (0.060)	-0.035 (0.069)	0.431** (0.205)	-0.134*** (0.027)	-0.113*** (0.025)
(GDP per capita) ²	0.003*** (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.031*** (0.011)	0.002** (0.001)	0.001* (0.001)
Ratio	7.243*** (2.544)	2.516 (3.363)	6.643 (4.048)	-14.042 (10.944)	8.143*** (1.532)	7.794*** (1.507)
Ratio ²	-10.601*** (2.881)	-7.104* (4.002)	-10.711** (4.853)	58.144* (30.666)	-11.516*** (2.254)	-10.838*** (2.207)
Pre-acceleration growth	-0.144*** (0.024)	-0.150*** (0.029)	-0.120*** (0.035)	-0.101*** (0.025)	-0.083*** (0.011)	-0.085*** (0.011)
Annual change in average labour force age	-0.214 (0.276)					
Labour force age	0.050* (0.030)					
Female labour force participation	0.002 (0.005)					
Prime-age population share	0.143*** (0.020)					
Manufacturing employment share (annual change)		0.009 (0.075)				
Manufacturing employment share (change over 3 years)			-0.058 (0.049)			
Gini, consumption (World Bank, WDI)				-0.061*** (0.012)		
Gini, net income (SWIID; Salt, 2014)					-0.018*** (0.004)	
Gini, market income (SWIID; Salt, 2014)						-0.018*** (0.004)
Pseudo R2	0.24	0.14	0.12	0.15	–	–
Number of observations	1069	798	638	320	2837	2836

Note: Pooled probit coefficient estimates. Standard errors are reported in brackets. Ratio refers to the ratio of a country's GDP per capita to the leading country's GDP per capita.

*** denotes significance at the 10/5/1 per cent level.

Annexes

1

Global and regional figures

- **World**, pp. 72–73
- **Developed Economies and European Union**, pp. 74–75
- **Central and South-Eastern Europe (non EU) and CIS**, pp. 76–77
- **East Asia**, pp. 78–79
- **South-East Asia and the Pacific**, pp. 80–81
- **South Asia**, pp. 82–83
- **Latin America and the Caribbean**, pp. 84–85
- **Middle East and North Africa**, pp. 86–87
- **Sub-Saharan Africa**, pp. 88–89

In the Employment-growth-by-sector charts the sectors are classified according to ISIC 2008, rev.4:

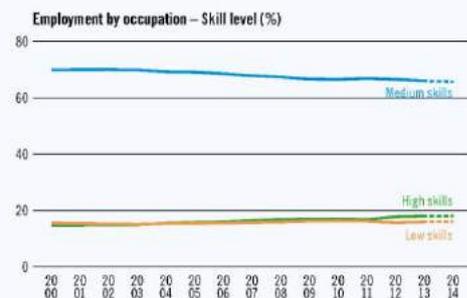
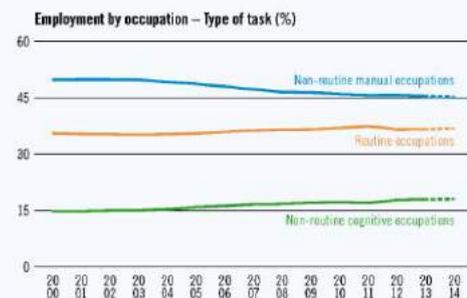
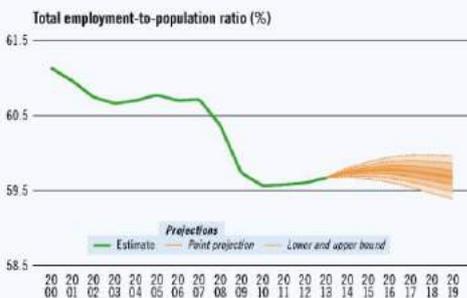
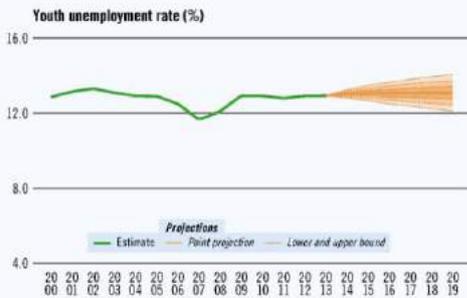
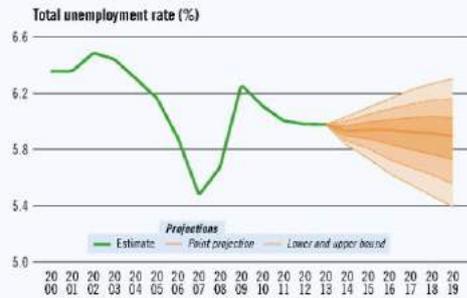
- **A** = Agriculture, forestry, hunting and fishing
- **B** = Mining and quarrying
- **C** = Manufacturing
- **D** and **E** = Utilities (electricity, gas, etc.)
- **F** = Construction
- **G** = Wholesale and retail trades, repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods
- **I** = Accommodation and restaurants
- **H** and **J** = Transport, storage and communication
- **K** = Financial activities
- **P** = Education
- **Q** = Health and social work activities
- **O** = Public administration and defence, compulsory social security
- **L, M** and **N** = Real estate, business and administrative activities
- **Others**

Annexes

1

Global and regional figures

World

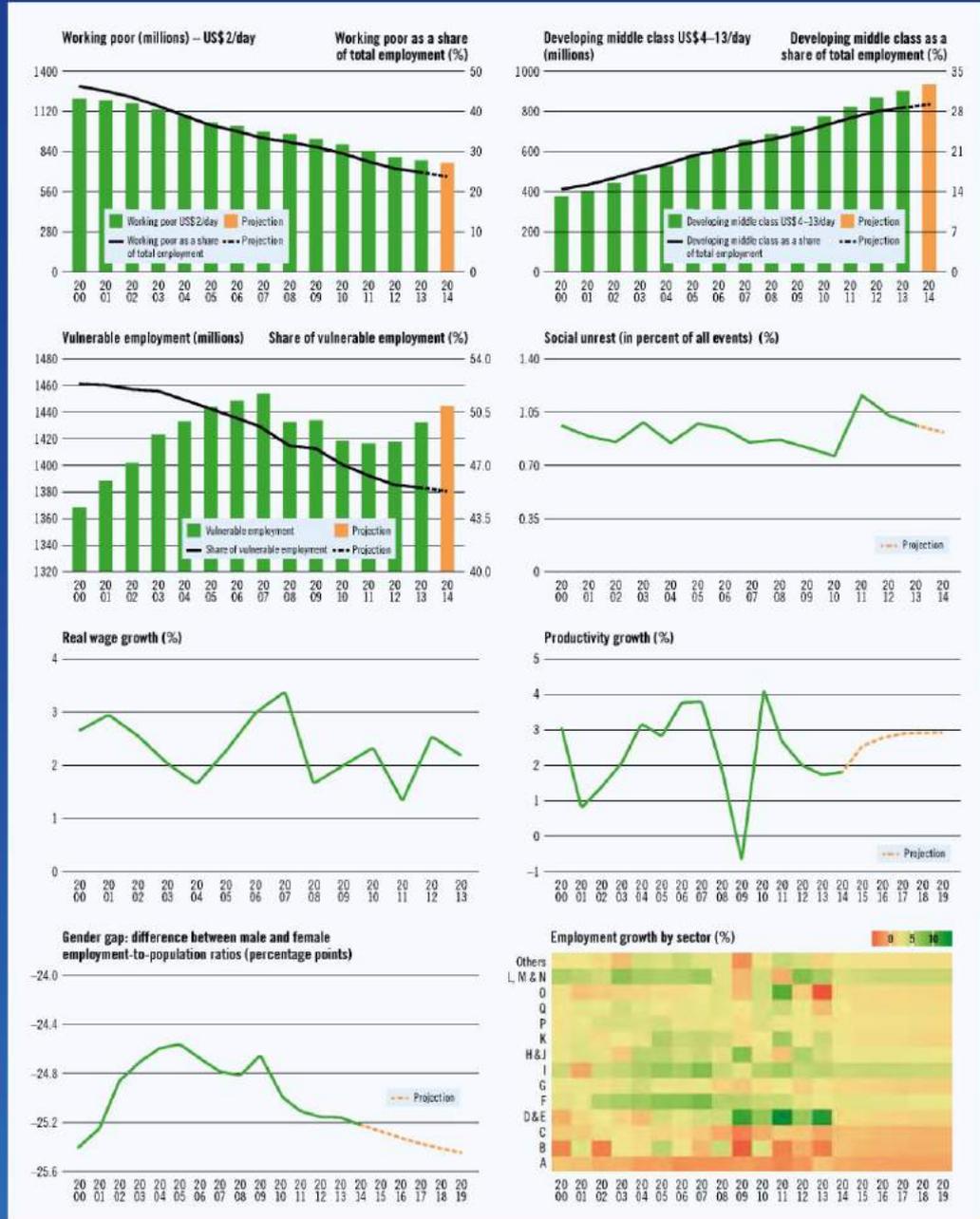


Annexes

1

World

Global and regional figures

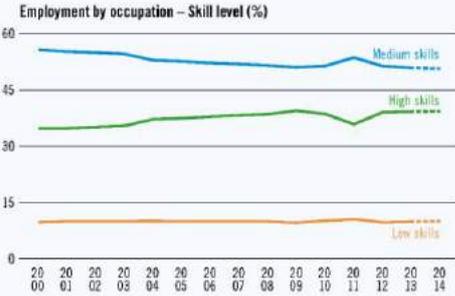
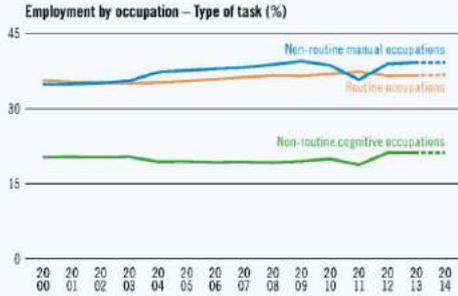
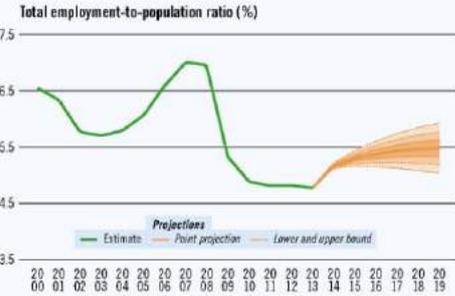
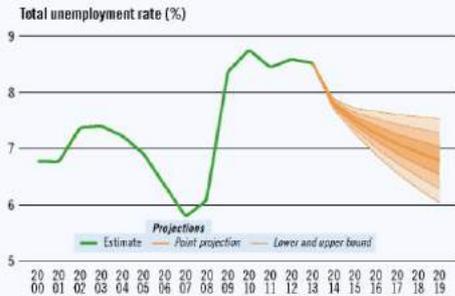
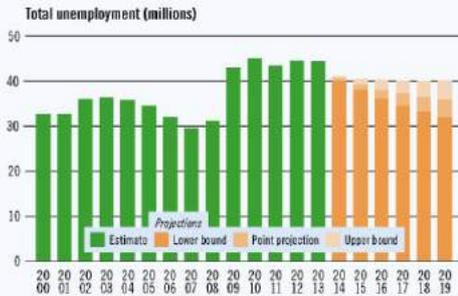


Annexes

1

Global and regional figures

Developed Economies and European Union

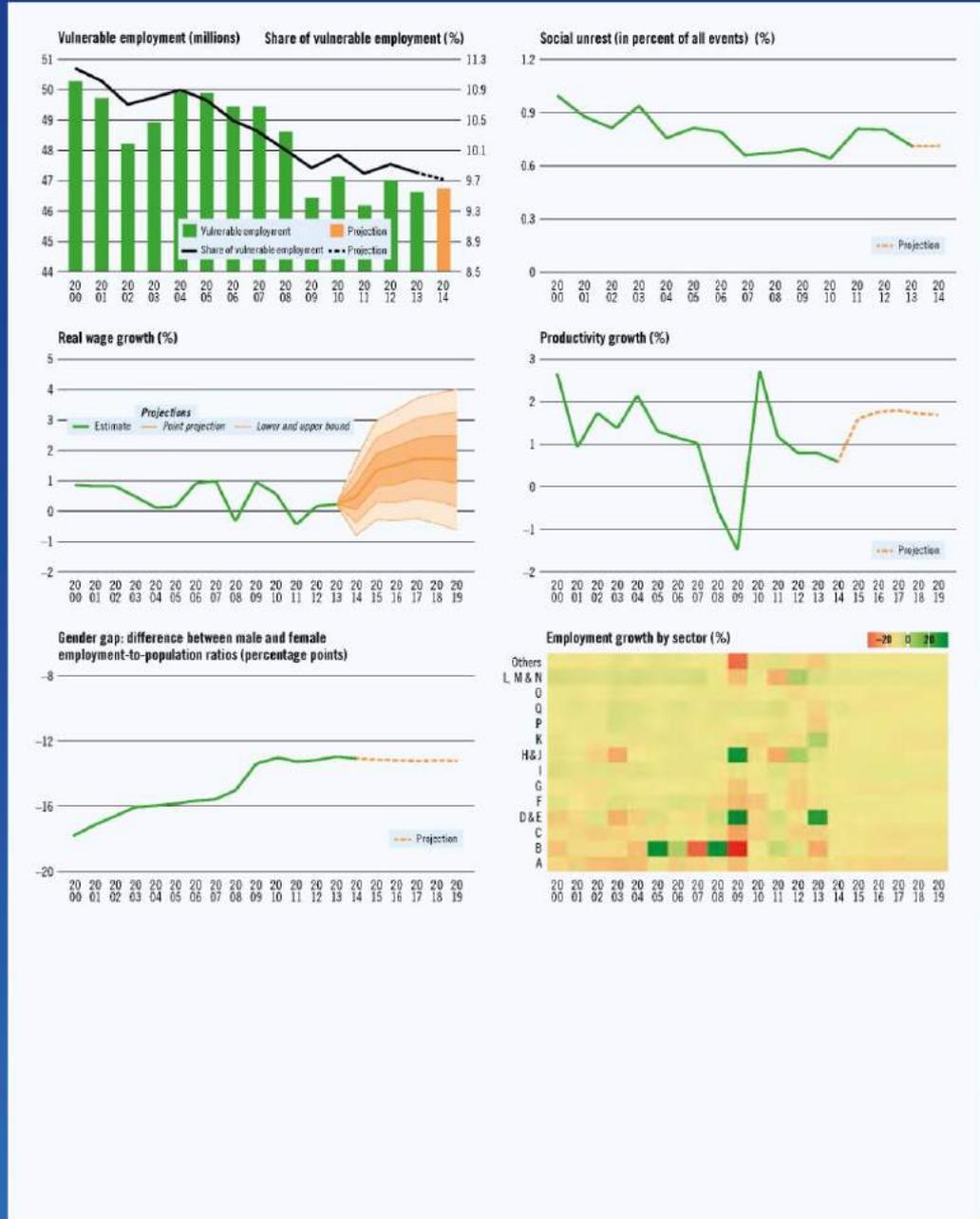


Annexes

1

Developed Economies and European Union

Global and regional figures

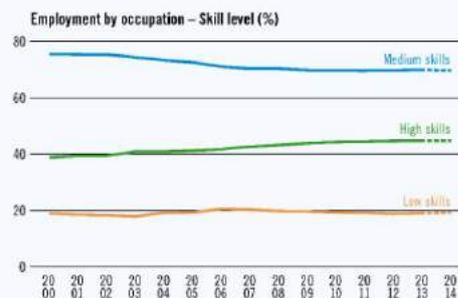
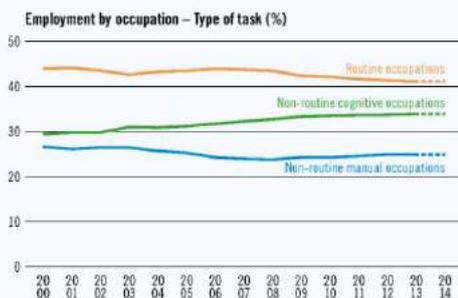
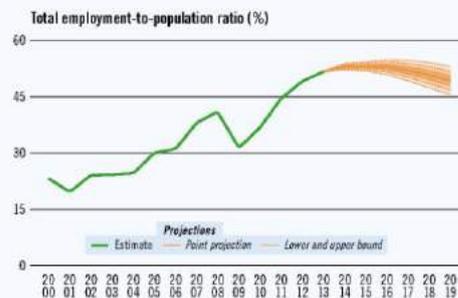
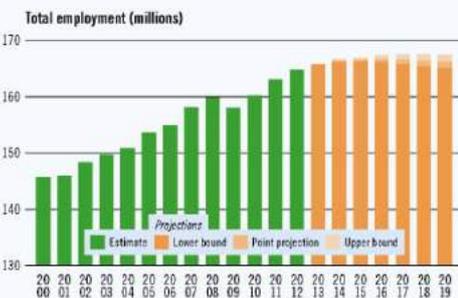
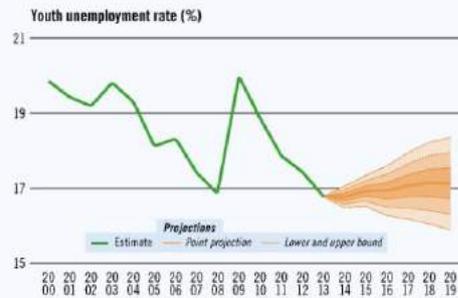
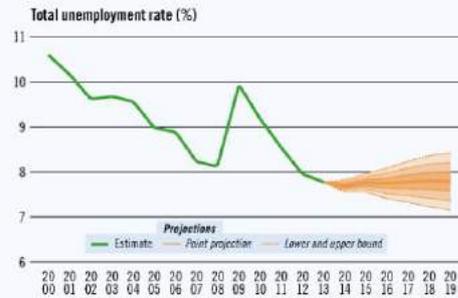
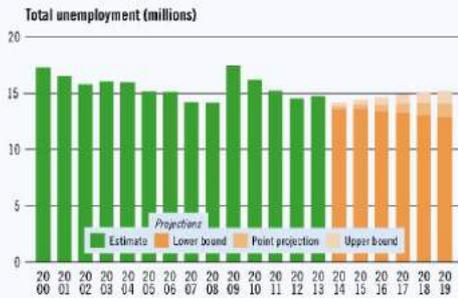


Annexes

1

Global and regional figures

Central and South-Eastern Europe (non EU) and CIS

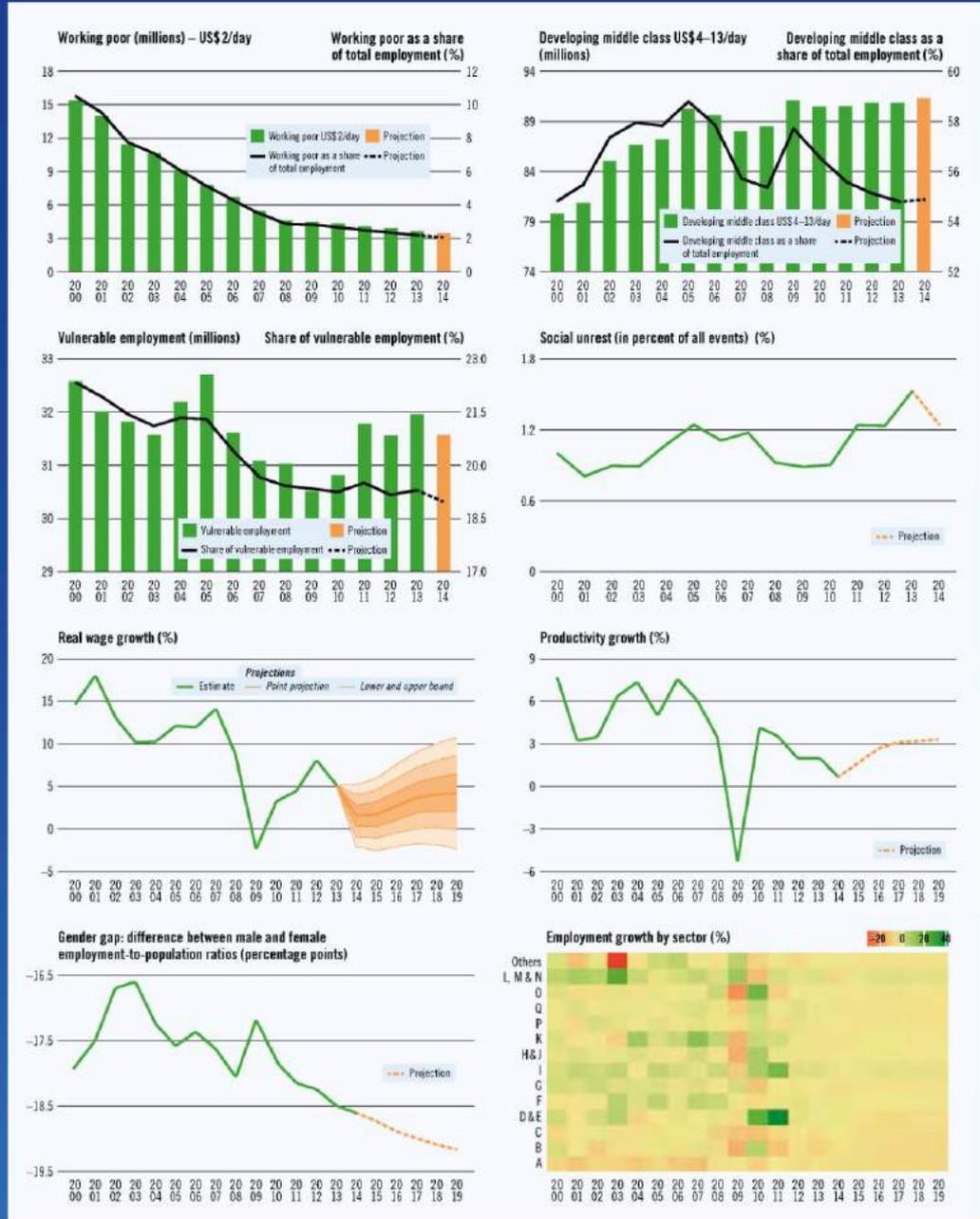


Annexes

1

Central and South-Eastern Europe (non EU) and CIS

Global and regional figures

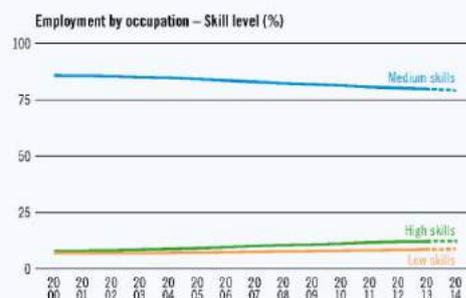
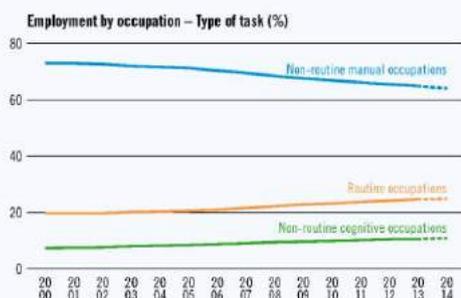
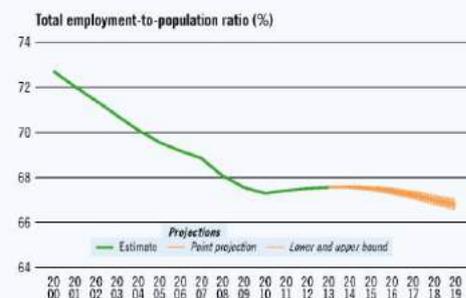
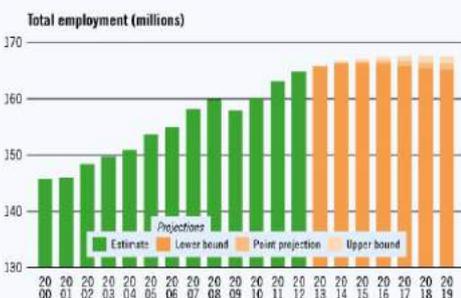
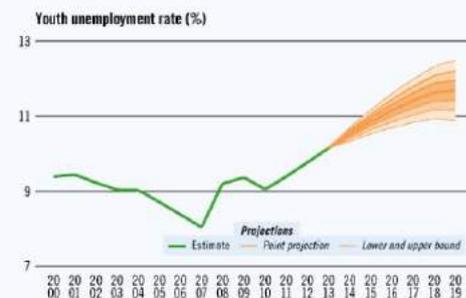
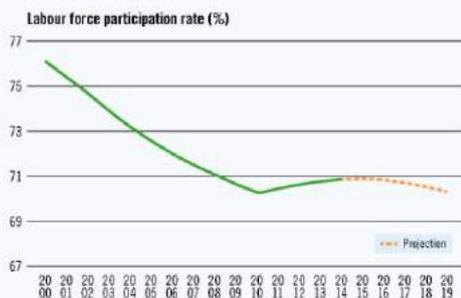
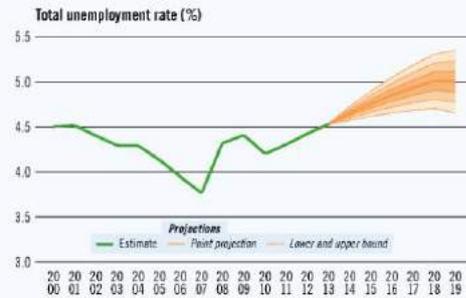


Annexes

1

Global and regional figures

East Asia



Annexes

1

East Asia

Global and regional figures

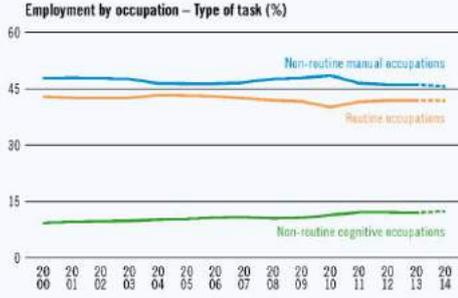
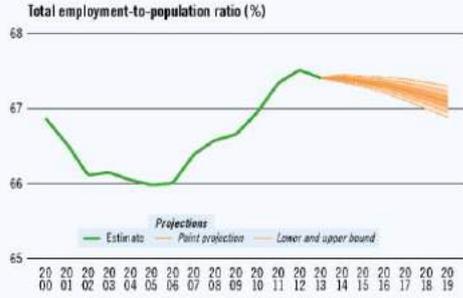
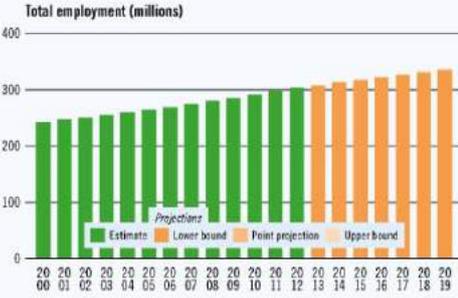
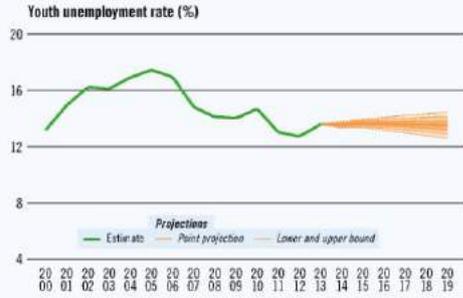
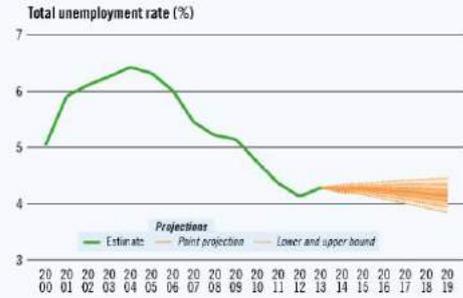
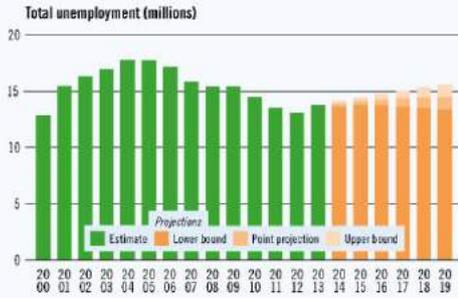


Annexes

1

Global and regional figures

South-East Asia and the Pacific

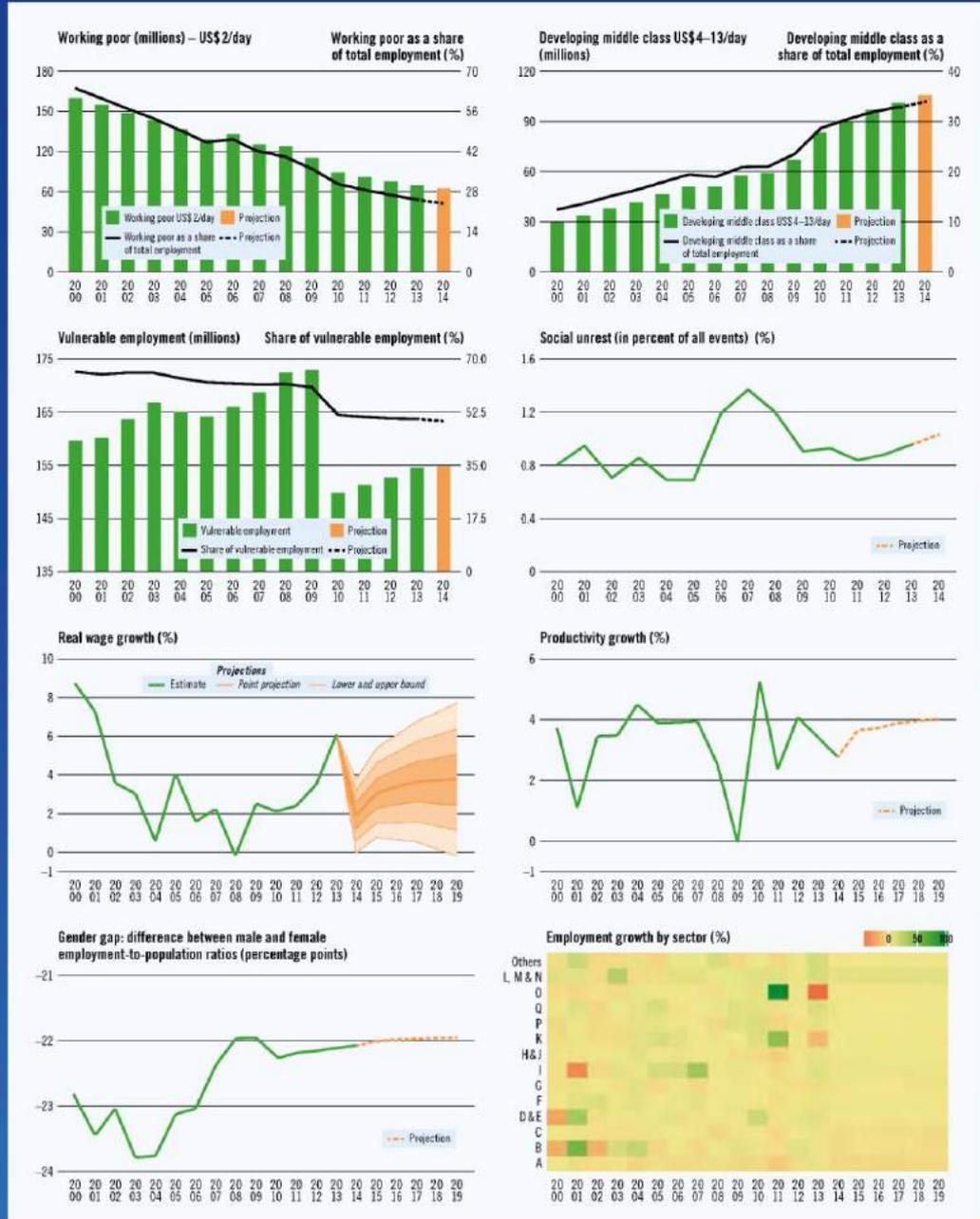


Annexes

1

South-East Asia and the Pacific

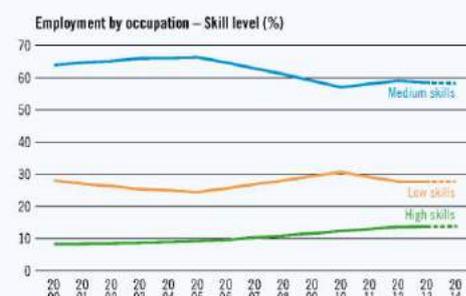
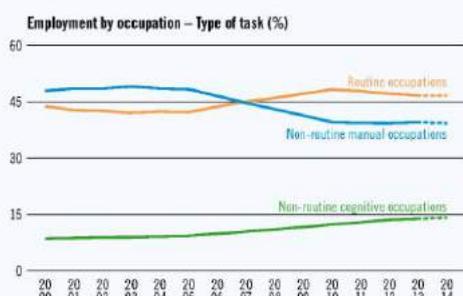
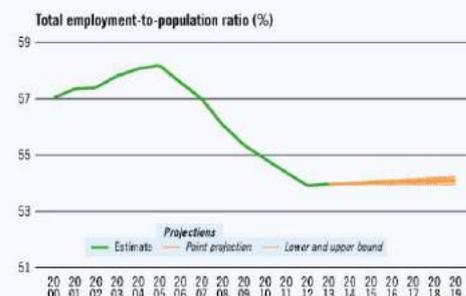
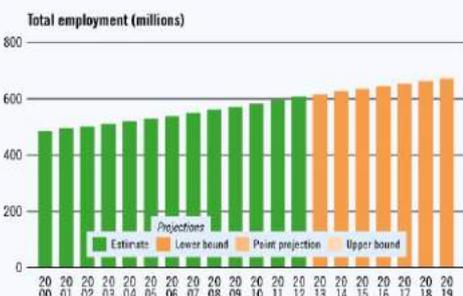
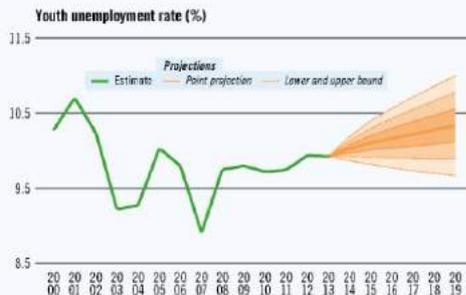
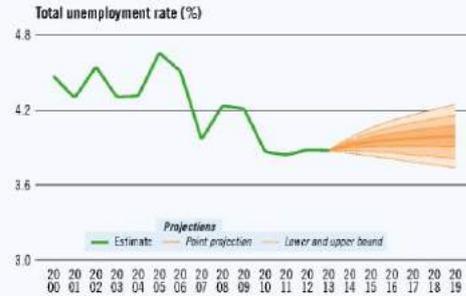
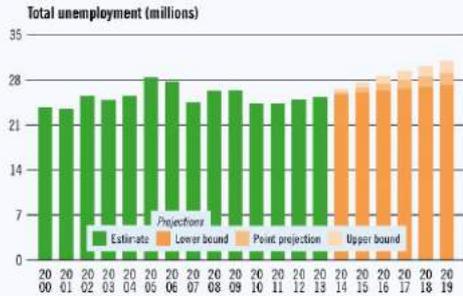
Global and regional figures



Annexes

1 Global and regional figures

South Asia

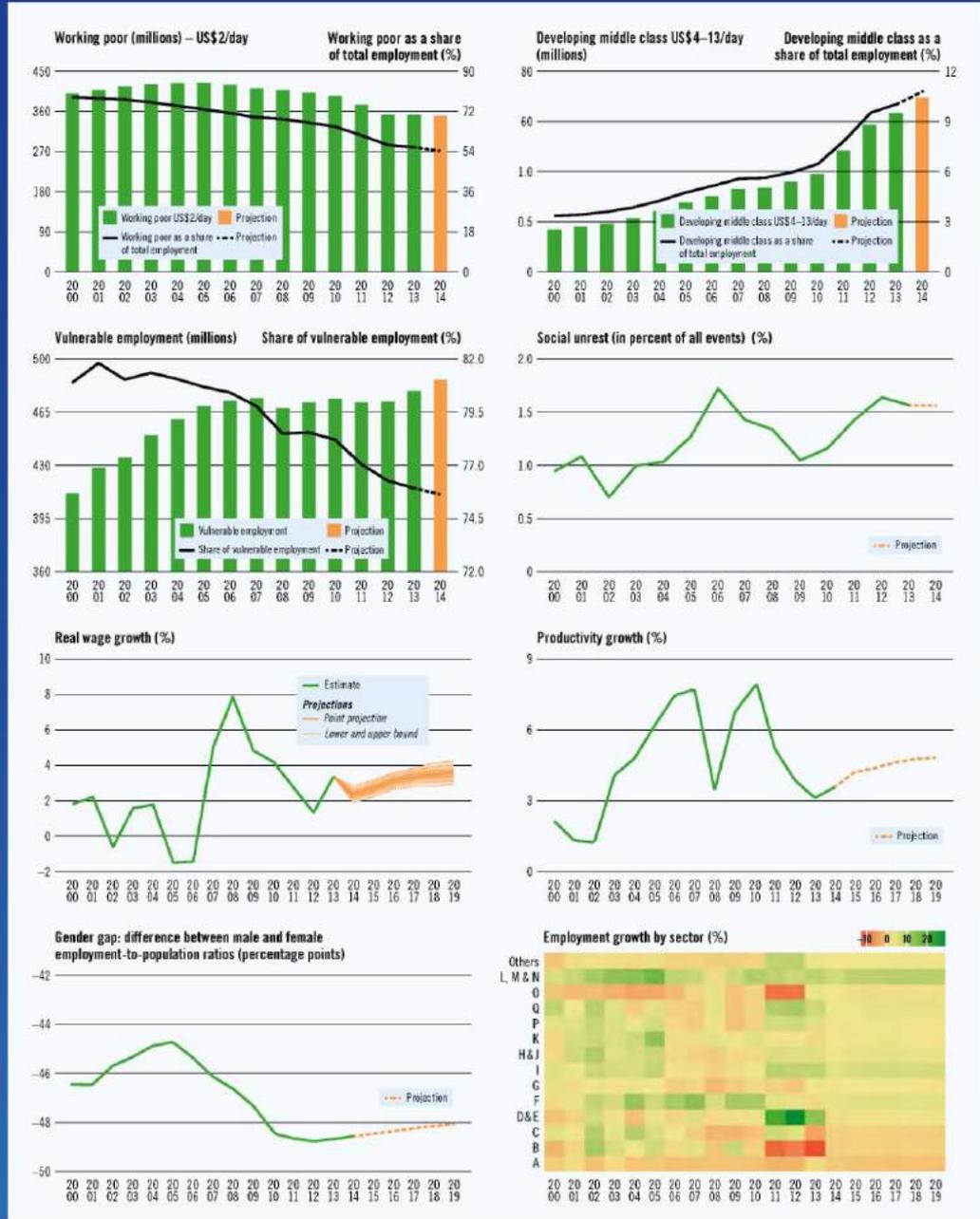


Annexes

1

South Asia

Global and regional figures

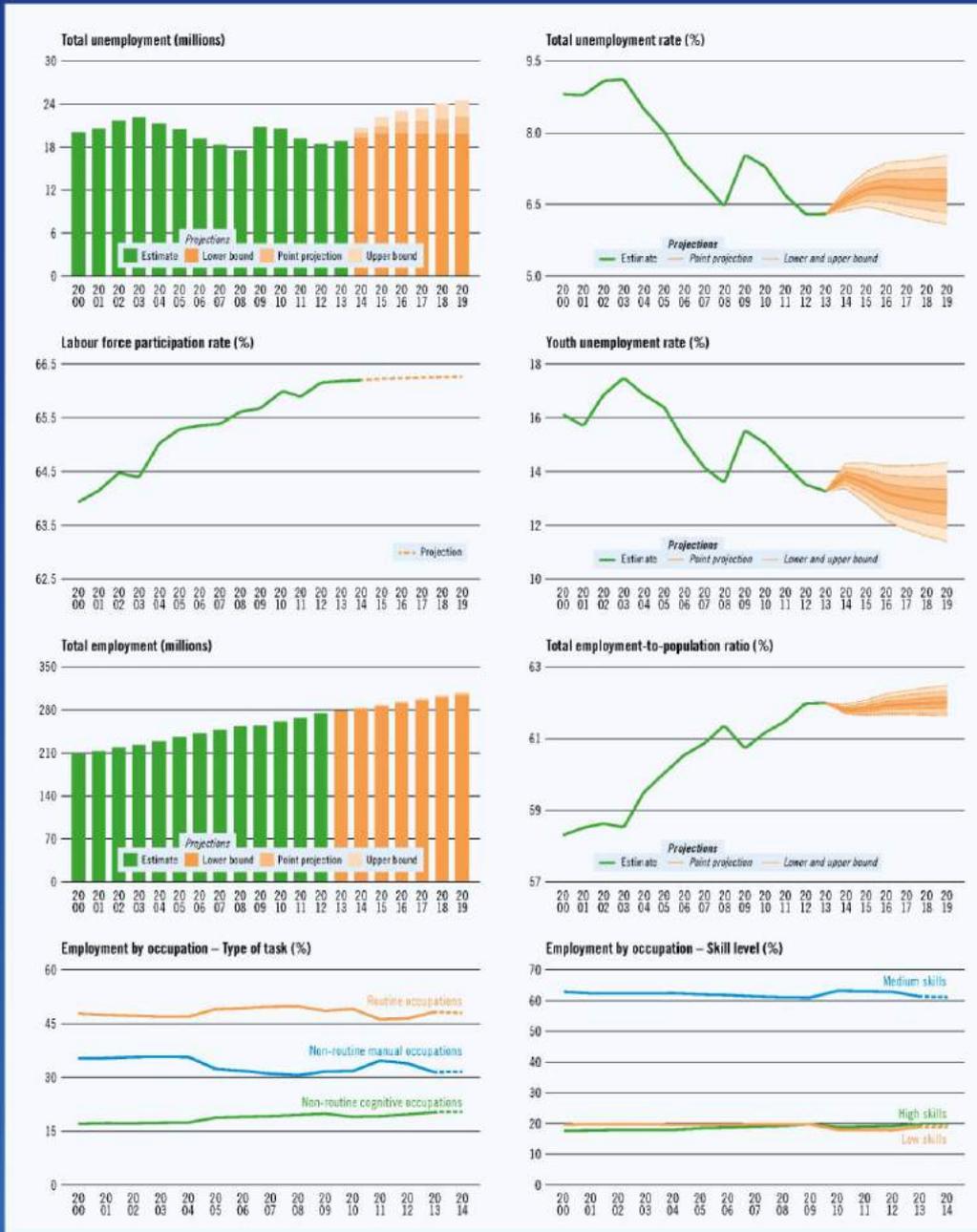


Annexes

1

Global and regional figures

Latin America and the Caribbean

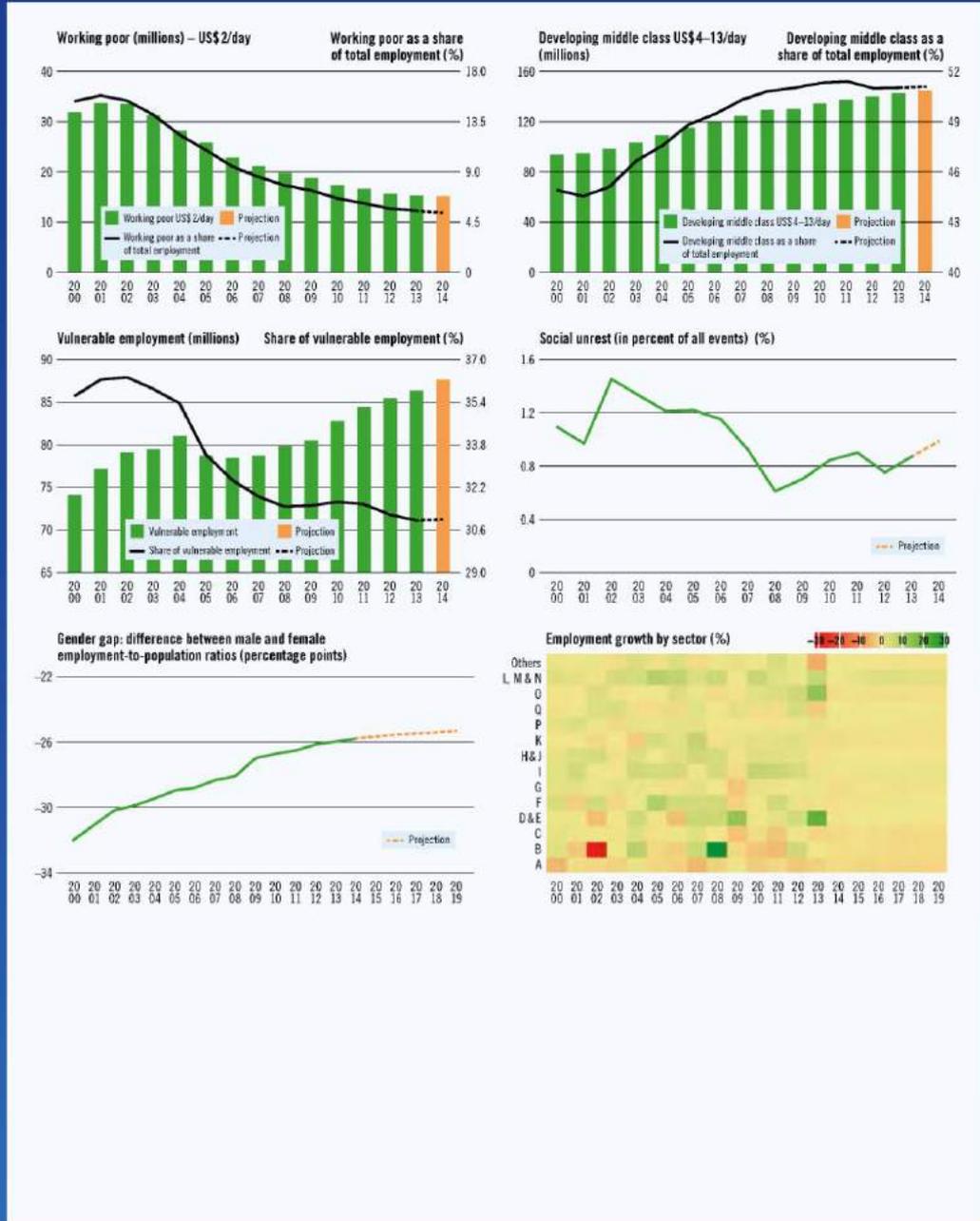


Annexes

1

Latin America and the Caribbean

Global and regional figures

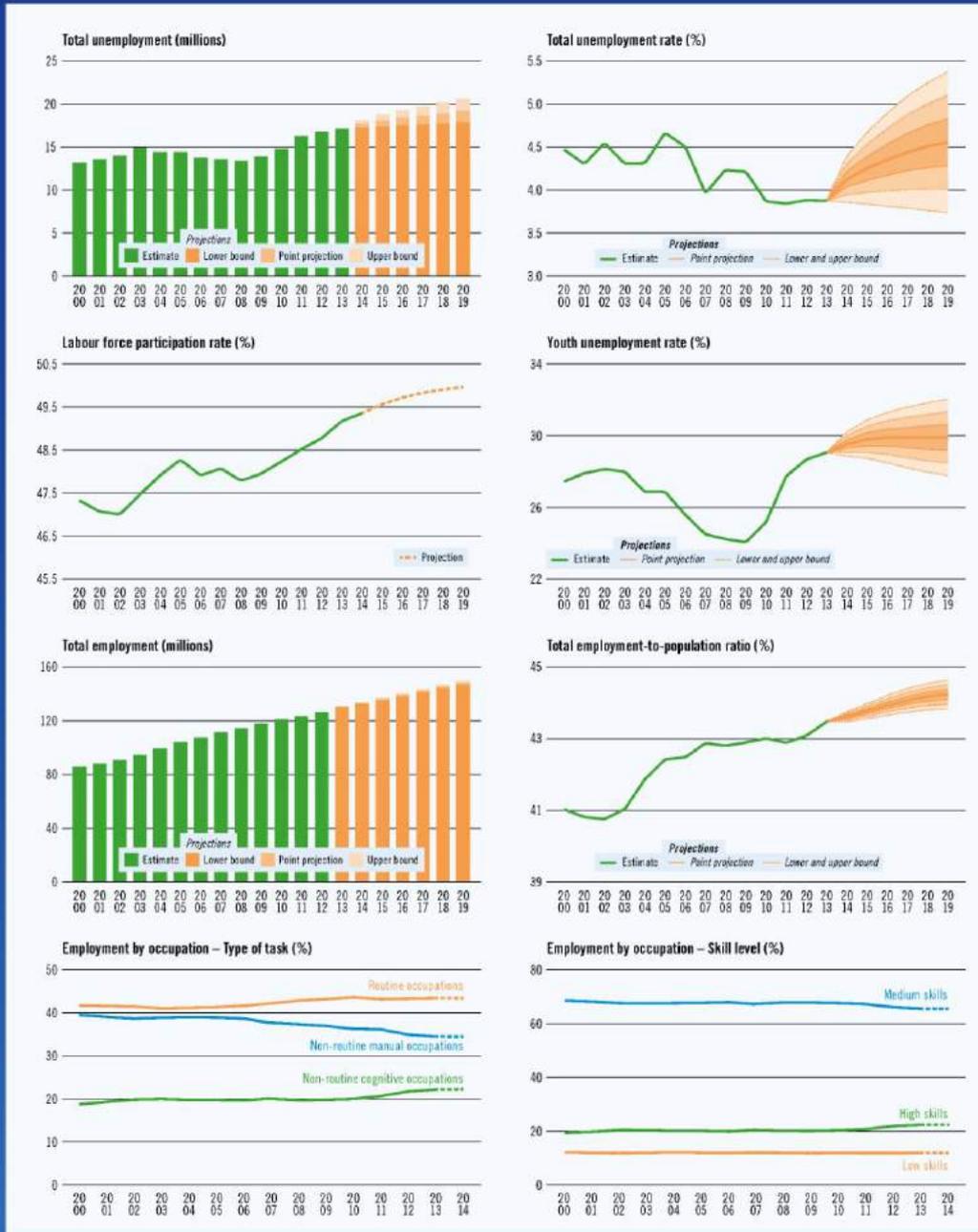


Annexes

1

Global and regional figures

Middle East and North Africa

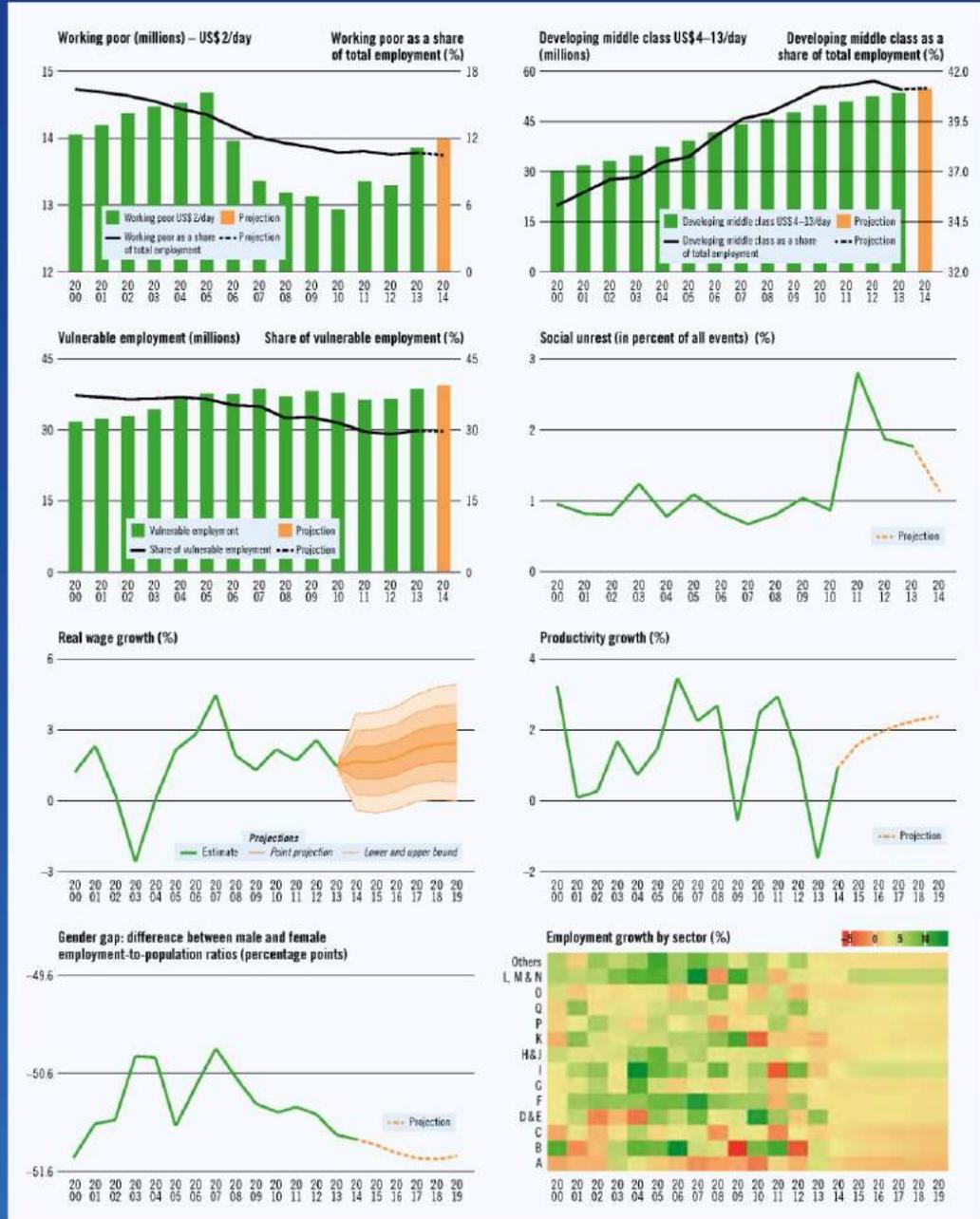


Annexes

1

Middle East and North Africa

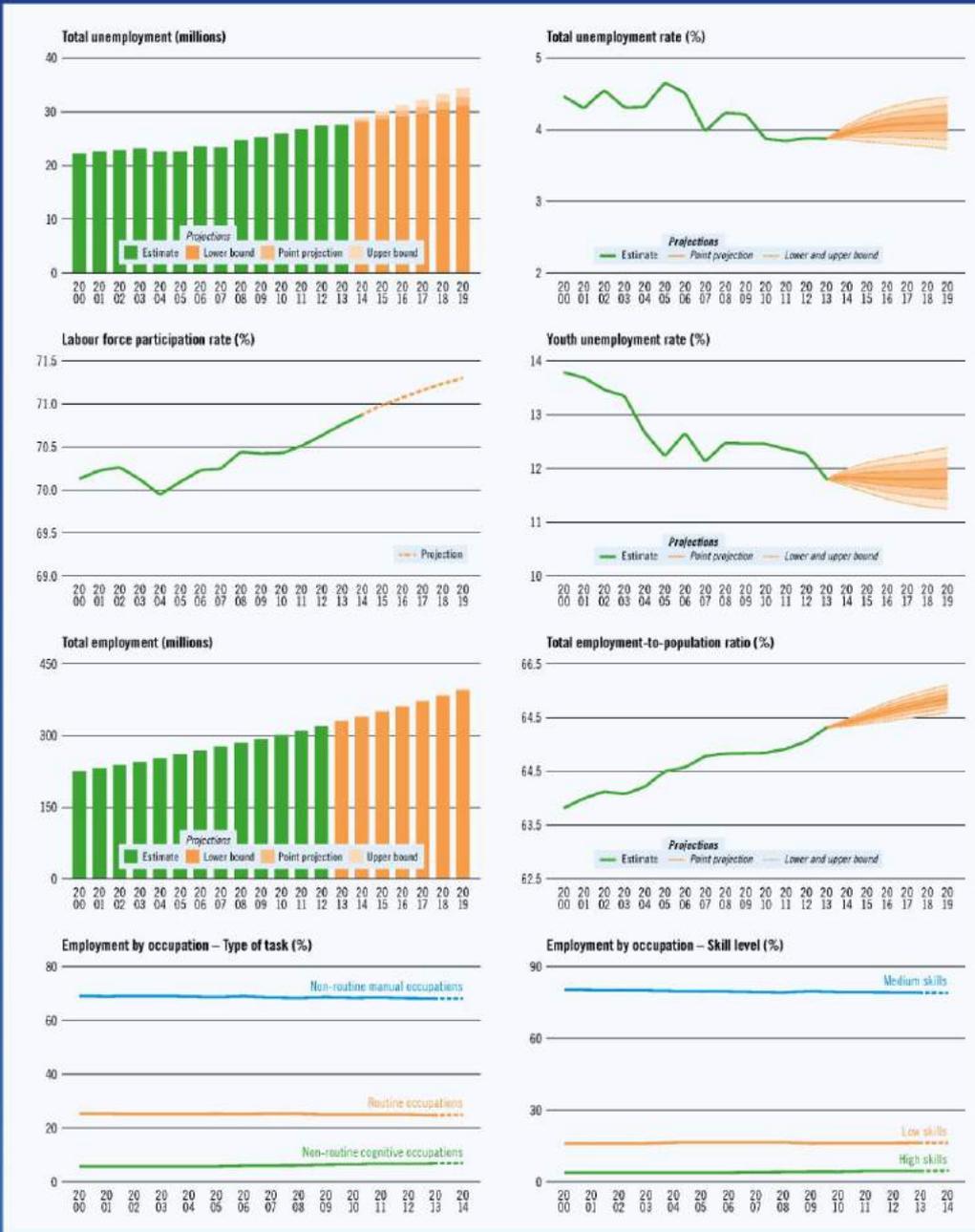
Global and regional figures



Annexes

1 Global and regional figures

Sub-Saharan Africa

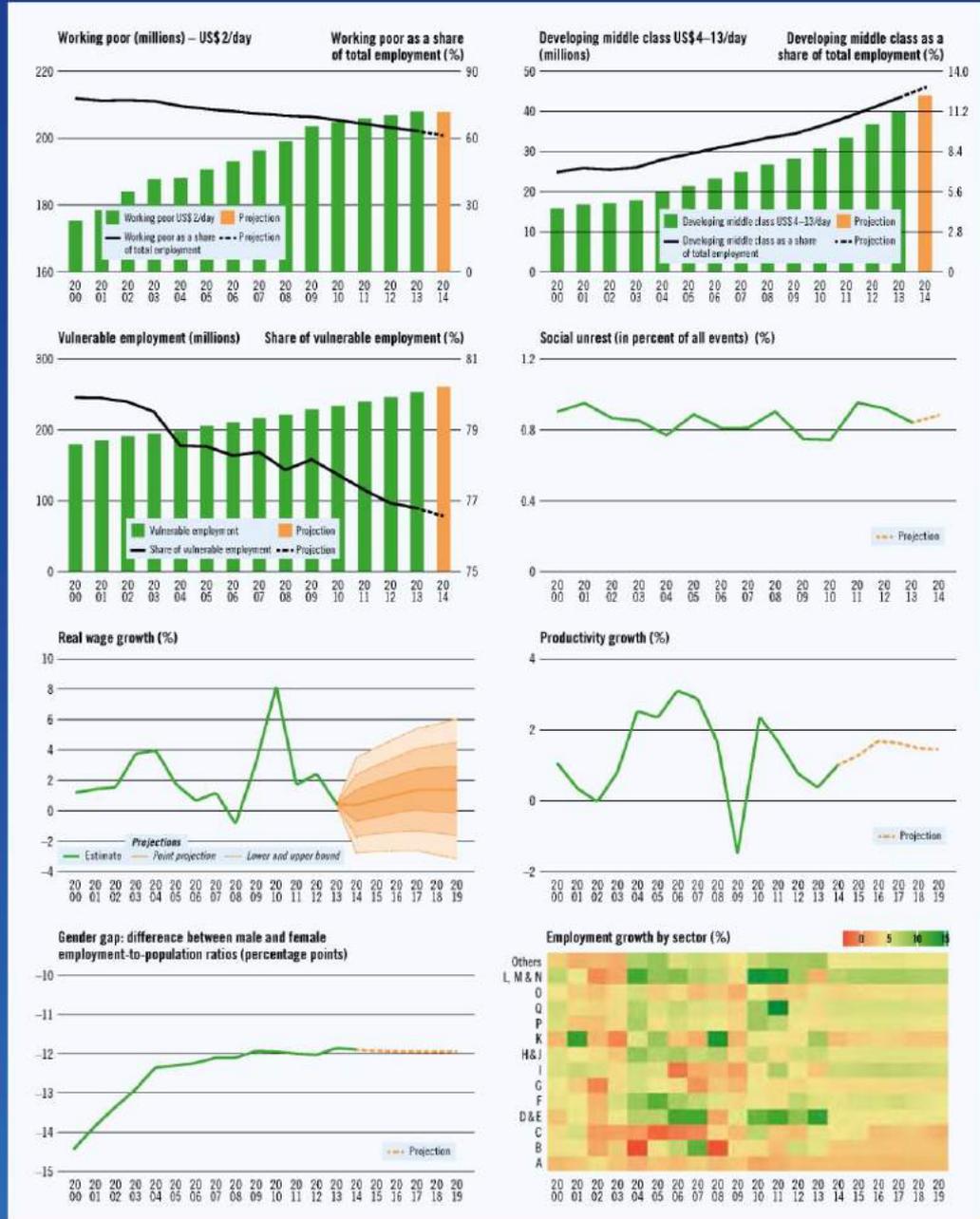


Annexes

1

Sub-Saharan Africa

Global and regional figures



Annexes

2

Labour market estimates and projections

The source of all global and regional labour market estimates in this *World Employment and Social Outlook* report is ILO, *Trends econometric models*, October 2014. The ILO Research Department has designed and actively maintains econometric models which are used to produce estimates of labour market indicators in the countries and years for which country-reported data are unavailable. These give the ILO the ability to produce and analyse global and regional estimates of key labour market indicators and the related trends.

The Global Employment Trends Model (GET Model) is used to produce estimates and projections – disaggregated by age and sex as appropriate – of unemployment, employment and status in employment. The output of the model is a complete matrix of data for 178 countries. The country-level data can then be aggregated to produce regional and global estimates of labour market indicators such as the unemployment rate, the employment-to-population ratio, status in employment shares and vulnerable employment.

Prior to running the GET Model, labour market information specialists in the Research Department, in cooperation with specialists in ILO field offices, evaluate existing country-reported data and select only those observations deemed sufficiently comparable across countries – with criteria including: (1) type of data source; (2) geographic coverage; and (3) age group coverage.

- With regard to the first criterion, in order to be included in the model, data must be derived from either a labour force survey or population census. National labour force surveys are typically similar across countries, and the data derived from these surveys are more comparable than data obtained from other sources. A strict preference is therefore given to labour force survey-based data in the selection process. Yet many developing countries without adequate resources to carry out a labour force survey do report labour market information based on population censuses. Consequently, due to the need to balance the competing goals of data comparability and data coverage, some population census-based data are included in the model.
- The second criterion is that only nationally representative (i.e. not prohibitively geographically limited) labour market indicators are included. Observations corresponding to only urban or only rural areas are not included, as large differences typically exist between rural and urban labour markets, and using only rural or urban data would not be consistent with benchmark files such as GDP.
- The third criterion is that the age groups covered by the observed data must be sufficiently comparable across countries. Countries report labour market information for a variety of age groups and the age group selected can have an influence on the observed value of a given labour market indicator.

Apart from country-reported labour market information, the GET Model uses the following benchmark files:

- United Nations World Population Prospects, 2012 revision for population estimates and projections.
- ILO Economically Active Population, Estimates and Projections (EAPEP) for labour force estimates and projections.
- IMF/World Bank data on GDP (PPP, per capita GDP and GDP growth rates) from the World Development Indicators and the World Economic Outlook October 2014 database.
- World Bank poverty estimates from the PovcalNet database.

Annexes

2

Labour market estimates and projections

Estimates of labour market indicators

The GET Model produces estimates of unemployment rates to fill in missing values in the countries and years for which country-reported data are unavailable. Multivariate regressions are run separately for different regions in the world in which unemployment rates broken down by age and sex (youth male, youth female, adult male, adult female) are regressed on GDP growth rates. Weights are used in the regressions to correct for biases that may result from the fact that countries that report unemployment rates tend to be different (in statistically important respects) than countries that do not report unemployment rates.¹ For 2014, a preliminary estimate is produced, using quarterly and monthly information available up to the time of production of this *World Employment and Social Outlook* report (October 2014).

The model also estimates employment by status using similar techniques to impute missing values at the country level. In addition to GDP growth rate, the variables used as explanatory variables are the value added shares of the three broad sectors in GDP, per capita GDP and the share of people living in urban areas. Additional econometric models are used to produce global and regional estimates of working poverty and employment by economic class (Kapsos and Bourmpoula, 2013).

Projections of labour market indicators

Unemployment rate projections are obtained using the historical relationship between unemployment rates and GDP growth during the worst crisis/downturn period for each country between 1991 and 2005, and during the corresponding recovery period.² This was done through the inclusion of interaction terms of crisis and recovery dummy variables with GDP growth in fixed effects panel regressions.³ Specifically, the logarithmically transformed unemployment rate was regressed on a set of covariates, including the lagged unemployment rate, the GDP growth rate, the lagged GDP growth rate and a set of covariates consisting of the interaction of the crisis dummy, and of the interaction of the recovery-year dummy with each of the other variables.

Separate panel regressions were run across three different groupings of countries, based on:

- (1) geographic proximity and economic/institutional similarities;
- (2) income levels;⁴
- (3) level of export dependence (measured as exports as a percentage of GDP).⁵

The rationale behind these groupings is the following. Countries within the same geographic area or with similar economic/institutional characteristics are likely to be similarly affected by the crisis and have similar mechanisms to attenuate the crisis impact on their labour markets. Furthermore, because countries within geographic areas often have strong WTO and financial linkages, the crisis is likely to spill over from one economy to its neighbour (e.g. Canada's economy and labour market developments are intricately linked to developments in the United States). Countries of similar income levels are also likely to have more similar labour market institutions (e.g. social protection measures) and similar capacities to implement fiscal stimulus and other policies to counter the crisis impact. Finally, as the decline in exports was the primary crisis transmission channel from developed to developing economies, countries were grouped according to their level of exposure to this channel, as measured by their exports as a percentage of GDP. The impact of the crisis on labour markets through the export channel also depends on the type of exports (the affected sectors of the economy), the share of domestic value added in exports and the relative importance of domestic consumption

¹ For instance, if simple averages of unemployment rates in reporting countries in a given region were used to estimate the unemployment rate in that region, and the countries that do not report unemployment rates are different with respect to unemployment rates than reporting countries, without such a correction mechanism, the resulting estimated regional unemployment rate would be biased. The "weighted least squares" approach accepted in the GET Model corrects for this potential problem.

² The crisis period comprises the span between the year in which a country experienced the largest drop in GDP growth, and the "turning point year" when growth reached its lowest level following the crisis, before starting to climb back to its pre-crisis level. The recovery period comprises the years between the "turning point year" and the year when growth has returned to its pre-crisis level.

³ In order to project unemployment during the current recovery period, the crisis-year and recovery-year dummies were adjusted based on the following definition: a country was considered "currently in crisis" if the drop in GDP growth after 2007 was larger than 75 per cent of the absolute value of the standard deviation of GDP growth over the 1991–2008 period and/or larger than 3 percentage points.

⁴ The income groups correspond to the World Bank income group classification of four income categories, based on countries' 2008 GNI per capita (calculated using the Atlas method): low-income countries, US\$975 or less; lower middle-income countries, US\$976–US\$3,855; upper middle-income countries, US\$3,856–US\$11,905; and high-income countries, US\$11,906 or more.

⁵ The export dependence-based groups are: high exports (exports >70 per cent of GDP); high exports (exports <70 per cent but >50 per cent of GDP); medium exports (exports <50 per cent but >20 per cent of GDP); and low exports (exports <20 per cent of GDP).

Annexes

2

Labour market estimates and projections

(for instance, countries such as India and Indonesia with a large domestic market were less vulnerable than countries such as Singapore and Thailand). These characteristics are controlled for by using fixed-effects in the regressions.

In addition to the panel regressions, country-level regressions were run for countries with sufficient data. The ordinary least squares country-level regressions included the same variables as the panel regressions.

To take into account the uncertainty around GDP prospects as well as the complexity of capturing the relationship between GDP and unemployment rate for all the countries, a variety of 10 (similar) multilevel mixed-effects linear regressions (varying-intercept and varying-coefficient models) are utilized. The main component that changes across these 10 versions is the lag structure of the independent variables. The potential superiority of these models lies in the fact that not only is the panel structure fully exploited (e.g. increased degrees of freedom), but also it is possible to estimate the coefficients specifically for each unit (country), taking into account unobserved heterogeneity at the cluster-level and correcting for the random effects' approach caveat that the independent variables are not correlated with the random effects term.

Overall, the final projection was generated as a simple average of the estimates obtained from the three group panel regressions and also, for countries with sufficient data, the country-level regressions. For a selection of countries (44 out of 178), an average of another set of forecast combination was made according to judgemental examination in order to represent more realistically the recent trends observed in each country's economic forecast.

Short-term projection model

For G7 countries, the preliminary unemployment estimate for 2014 and the projection for 2015 are based on results from country-specific short-term projection models. The ILO maintains a database on monthly and quarterly unemployment flows that contains information on inflow and outflow rates into and out of unemployment, estimated on the basis of unemployment by duration, following the methodologies proposed by Shimer (2012) and Esby et al. (2013). Seven different models are specified that either project the unemployment rate directly or both inflow and outflow rates, using ARIMA, VAR, VARX and combined forecast techniques. The model relies on several explanatory variables including hiring uncertainty (Ernst and Viegelahn, 2014), policy uncertainty (Baker et al., 2013) and GDP growth. For the final forecast, projections of one of the seven models are chosen for each country, based on results from a pseudo-out-of-sample analysis.

Annexes

3

Occupational and sectoral employment estimates and projections

Besides other labour market indicators, this report also presents new estimates and projections of detailed sectoral and occupational employment shares, total and by sex. The principal database used for the sectoral and occupational employment shares is the most recent version of the ILO *Key Indicators of the Labour Market* (KILM), 8th edition.¹ The KILM is a wide-ranging database of 18 labour market indicators from 1980 to the latest available year for about 226 countries. Employment by sector captures the distribution of the employed population across sectors of economic activity. Employment by occupation is an indicator that attempts to categorize the employed population into groups of jobs with similar tasks and duties that are hierarchically organized in a number of levels. The main source of additional data is ILOSTAT, ILO Short-Term Indicators (STI). For India, tabulations based on data from the National Sample Survey Organization (NSSO) survey on the Employment and Unemployment Situation in India were used. Data based on the most recent labour force survey conducted in Bangladesh were also considered.

The groups for occupations are selected in order to be representative of broad levels of skills as defined by educational level required and by type of skills required. The broad occupational categories (skills) are chosen according to the broad level of educational attainment required based on the International Standard Classification of Education (ISCED); primary, secondary and tertiary educational level. The broad occupational categories (routine) are defined, following Jaimovich and Siu (2012) and Autor et al. (2003).

To produce estimates and projections, data on sectoral value added shares of GDP are taken from the United Nations Statistics Division – System of National Accounts – National Accounts Main Aggregates (UNSD SNAAMA) database. The Economist Intelligence Unit (EIU) database was used to supplement the data from the above sources and also to assist in projecting the value added shares by sector. For only one country (i.e. Taiwan, China) the entire series from EIU was utilized because there were data for this country neither in World Bank WDI nor in UNSD SNAAMA. The demographic variables used in the model come from the United Nations World Population Prospects (UN WPP), the United Nations World Urbanization Prospects (UN WUP) and the ILO Economically Active Population Estimates and Projections (ILO EAPEP).

Other sources of data for explanatory variables are the IMF World Economic Outlook database and the World Bank World Development Indicators database. For one variable, the IMF International Financial Statistics was used. The explanatory variables that are considered include: GDP per capita, output per worker, investment, exports of goods, imports of goods, general government final consumption expenditure, gross capital formation, trade in services, real effective exchange rate index, value added by sector, ratio of female-to-male labour force aged 30 to 64 years old, share of urban population in total population, share of population aged less than 15 years old in total population, share of population aged less than 15 years old and population aged above 65 years old in total population, share of wage and salary workers in total employment.

Estimates and projections are produced on the basis of the methodology that proceeds in three steps: (1) run regressions with a set of different combinations of the potential explanatory variables; (2) select the specifications for which the goodness-of-fit is best; and (3) run a bootstrap procedure on those specifications and calculate for each geographical region and each category of employment (i.e. sector and broad occupation) the RMSE, based on this procedure. At this point, the RMSE is produced not only for these specifications but also for the average prediction among all the specifications selected, the average among the three best and among the five best performers. Then, for each sector or occupation and for each region, the specification with the lowest RMSE is selected to be used for the final estimates.

Finally, some adjustments are made to the estimates in order to make sure that the sum of shares across all categories equals 100 and that the sum of men and women working in a specific sectoral or occupational category equals the number of the estimate for both sexes.

¹ KILM 8th edition is available online at: www.ilo.org/kilm.

Annexes

4

Real wage growth estimates and projection

This report includes regional wage estimates and projections for 1999–2019, which are constructed on the basis of a large set of econometric models that exploit the relationship between wages and different macroeconomic and labour market variables. The underlying wage data are taken from the ILO's Global Wage Database¹ for 1999–2013 and from the ILO *Key Indicators of the Labour Market* (KILM), 8th edition for 1995–1998. Data for explanatory variables come from the IMF *World Economic Outlook*, October 2014 and ILO *Trends: Econometric Models*, October 2014. The regional estimates and projections cover 107 countries for 1995–2013.

The different models that are specified make use of panel estimation techniques and differ with respect to various dimensions:

- the estimation methodology;
- the form in which wages enter the models as dependent variable (as real wage growth, difference between real wage and productivity growth, or logarithm of the real wage);
- the set of explanatory variables;
- the way in which different countries are grouped together.

The models consider a wide range of explanatory variables such as investment, labour productivity, proxies for the reservation wage, sectoral and occupational employment shares and demographic variables, allowing for a variety of factors that are (potentially) related to real wage trends. In addition, some specifications account for the fact that the relationship of wages with these variables can change, depending on the position within the business cycle. Regressions are run on the whole panel dataset as well as on different groups of countries. Country groupings are based on differences in minimum wage legislation, minimum-wage setting mechanisms, geographic proximity and the distribution of unemployment over different durations and changes thereof.

In total, more than 1,000 models are available for testing. In a first step, this number is reduced to about 600, based on a pre-selection of models that excludes those with the smallest explanatory power. As a second step, a detailed analysis that evaluates the pseudo-out-of-sample performance of the different wage projections is conducted to create country-specific performance rankings of the different models. The final projection for each country then corresponds to the simple average of the projections produced by the top-10 best performing models. The regional average wage growth is calculated by taking into account each country's weight in the total regional wage bill, following the methodology used in the *Global Wage Report* (ILO, 2014b).

The regional wage growth aggregates cover 107 out of the 178 countries that are included in this report (see Annex 5; ILO, 2014b). The following countries are included into the regional wage growth figures: Albania, Algeria, Armenia, Australia, Austria, Azerbaijan, Bahrain, Bangladesh, Belarus, Belgium, Plurinational State of Bolivia, Botswana, Brazil, Bulgaria, Burundi, Cambodia, Canada, Chad, Chile, China, Colombia, Congo, Costa Rica, Cyprus, Denmark, Dominican Republic, Ecuador, Egypt, El Salvador, Ethiopia, Fiji, Finland, France, Germany, Greece, Guatemala, Guyana, Honduras, Hong Kong (China), Hungary, Iceland, India, Indonesia, Islamic Republic of Iran, Ireland, Israel, Italy, Jamaica, Japan, Jordan, Kazakhstan, Kenya, Republic of Korea, Kuwait, Kyrgyzstan, Latvia, Lebanon, Lesotho, Luxembourg, Madagascar, Malawi, Malaysia, Mauritius, Mexico, Republic of Moldova, Mongolia, Morocco, Mozambique, Nepal, Netherlands, New Zealand, Nicaragua, Norway, Oman, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Philippines, Poland, Portugal, Qatar, Romania, Russian Federation, Saudi Arabia, Senegal, Singapore, Slovenia, South Africa, Spain, Sri Lanka, Sweden, Switzerland, Taiwan (China), Tajikistan, United Republic of Tanzania, Thailand, Tunisia, Turkey, Uganda, Ukraine, United Arab Emirates, United Kingdom, United States, Uruguay, Bolivarian Republic of Venezuela, Viet Nam.

For more details on the methodology, please see Ernst et al. (forthcoming).

¹ This database is accessible via <http://www.ilo.org/lostat/GWR>.

Annexes

5

Regional groupings

Developed Economies and European Union**European Union**

Austria
Belgium
Bulgaria
Croatia
Cyprus
Czech Republic
Denmark
Estonia
Finland
France
Germany
Greece
Hungary
Ireland
Italy
Latvia
Lithuania
Luxembourg
Malta
Netherlands
Poland
Portugal
Romania
Slovakia
Slovenia
Spain
Sweden
United Kingdom

North America

Canada
United States

Other Developed Economies

Australia
Israel
Japan
New Zealand

Western Europe (non-EU)

Iceland
Norway
Switzerland

Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS**Central and South-Eastern Europe**

Albania
Bosnia and Herzegovina
Montenegro
Serbia
The former Yugoslav Republic of Macedonia
Turkey

Commonwealth of Independent States

Armenia
Azerbaijan
Belarus
Georgia
Kazakhstan
Kyrgyzstan
Moldova, Republic of
Russian Federation
Tajikistan
Turkmenistan
Ukraine
Uzbekistan

South Asia

Afghanistan
Bangladesh
Bhutan
India
Maldives
Nepal
Pakistan
Sri Lanka

South-East Asia and the Pacific**South-East Asia**

Brunel Darussalam
Cambodia
Indonesia
Lao People's Democratic Republic
Malaysia
Myanmar
Philippines
Singapore
Thailand
Timor-Leste
Viet Nam

Pacific Islands

Fiji
Papua New Guinea
Solomon Islands

East Asia

China
Hong Kong (China)
Korea, Democratic People's Republic of
Korea, Republic of
Macau (China)
Mongolia
Taiwan (China)

Latin America and the Caribbean**Caribbean**

Bahamas
Barbados
Cuba
Dominican Republic
Guadeloupe
Guyana
Haiti
Jamaica
Martinique
Puerto Rico
Suriname
Trinidad and Tobago

Central America

Belize
Costa Rica
El Salvador
Guatemala
Honduras
Mexico
Nicaragua
Panama

South America

Argentina
Bolivia, Plurinational State of
Brazil
Chile
Colombia
Ecuador
Paraguay
Peru
Uruguay
Venezuela, Bolivarian Republic of

Middle East

Bahrain
Iran, Islamic Republic of
Iraq
Jordan
Kuwait
Lebanon
Oman
Qatar
Saudi Arabia
Syrian Arab Republic
United Arab Emirates
Occupied Palestinian Territories
Yemen

North Africa

Algeria
Egypt
Libya
Morocco
Sudan
Tunisia

Sub-Saharan Africa**Eastern Africa**

Burundi
Comoros
Eritrea
Ethiopia
Kenya
Madagascar
Malawi
Mauritius
Mozambique
Réunion
Rwanda
Somalia
Tanzania, United Republic of
Uganda
Zambia
Zimbabwe

Middle Africa

Angola
Cameroon
Central African Republic
Chad
Congo
Congo, Democratic Republic of
Equatorial Guinea
Gabon

Southern Africa

Botswana
Lesotho
Namibia
South Africa
Swaziland

Western Africa

Benin
Burkina Faso
Cabo Verde
Côte d'Ivoire
Gambia
Ghana
Guinea
Guinea-Bissau
Liberia
Mali
Mauritania
Niger
Nigeria
Senegal
Sierra Leone
Togo

Bibliography

- African Development Bank Group. 2012. *Income inequality in Africa*, Briefing Note 5, briefing notes for AfDB's long-term strategy.
- Ahuja, A.; Nabar, M. 2012. *Investment-led growth in China: Global spillovers*, IMF Working Paper No. 12/267 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Aiyar, S.; Duval, R.; Puy, D.; Wu, Y.; Zhang, L. 2013. *Growth slowdowns and the middle-income trap*, IMF Working Paper No. 13/71 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Alesina, A.; Perotti, R. 1996. "Income distribution, political instability, and investment", in *European Economic Review*, Vol. 40, No. 6, pp. 1203–1228.
- Alvaredo, F.; Gasparini, L. 2013. *Recent trends in inequality and poverty in developing countries*, Working Paper No. 151, Center for Distributive, Labor and Social Studies (Universidad Nacional de la Plata, La Plata).
- Angel-Urdinola, D.F.; Tanabe, K. 2012. *Micro-determinants of informal employment in the Middle East and North Africa region*, Social Protection Discussion Paper No. 1201 (Washington, DC, World Bank).
- Asian Development Bank (ADB). 2014. *Asian Development Outlook 2014 Update: Asia in global value chains* (Mandaluyong City).
- Autor, D.H. 2010. *The polarization of job opportunities in the U.S. labor market: implications for employment and earnings* (Washington, DC, The Center for American Progress and The Hamilton Project).
- ; Levy, F.; Murnane, R. 2003. "The skill content of recent technological change: An empirical exploration", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, pp. 1279–1333.
- Baker, S.; Bloom, N.; Davis, S. 2013. *Measuring economic policy uncertainty*. Available at: www.policyuncertainty.com/media/BakerBloomDavis.pdf [10 Jan. 2015].
- Ball, L.; Leigh, D.; Loungani, P. 2013. *Okun's Law: Fit at 50?*, IMF Working Paper, No. 13/10 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). 2014. *Country Risk Quarterly Report, September 2014* (Madrid). Available at: <https://www.bbvaesearch.com/en/publicaciones/country-risk-third-quarter-2014/> [7 Jan. 2015].
- Bassi, M.; Busso, M.; Urzúa, S.; Vargas, J. 2012. *Disconnected: Skills, education and employment in Latin America* (Washington, DC, Inter-American Development Bank).
- Berg, A.; Ostry, J. 2011. *Inequality and unsustainable growth: Two sides of the same coin?*, IMF Staff Discussion Note No. 11/08 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Bivens, J. 2008. *Everybody wins, except for most of us: What economics teaches about globalization* (Washington, DC, Economic Policy Institute).
- Brynjolfsson, E.; McAfee, A. 2014. *The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies* (New York, W.W. Norton & Company).
- Buckley, C. 2014. "China moves to ease home-registration rules in urbanization push", in *The New York Times*, 30 July.
- Bureau of Labor Statistics (BLS). 2013. *Occupational Employment Statistics Survey 2013* (Washington, DC, United States Department of Labor). Available at: http://www.bls.gov/oes/current/oes_tec.htm [11 Jan. 2015].
- Cingano, F. 2014. *Trends in income inequality and its impact on economic growth*, OECD Social, Employment and Migration Working Paper No. 163 (Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development).

- The Conference Board. 2014. *From not enough jobs to not enough workers*. Research Report, R-1558-14-RR (New York, NY).
- Davis, S.J.; Haitiwanger, J. 2014. *Labor market fluidity and economic performance*, paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City's economic policy symposium on Re-Evaluating Labor Market Dynamics, Jackson Hole (WY), 21–23 Aug. Available at: <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2014/083014-1.pdf> [7 Jan. 2015].
- Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA). 2014. *Sustainable development goals... An Arab regional perspective*, discussion paper prepared by the ESCWA and presented at the Arab High Level Forum on Sustainable Development, Amman, 2–4 Apr.
- ; League of Arab States. 2013. *Arab Millennium Development Goals report: Facing challenges and looking beyond 2015* (Beirut, ESCWA).
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC); International Labour Organization (ILO). 2014. *The employment situation in Latin America and the Caribbean: Conditional transfer programmes and the labour market*, No. 10, May (Santiago, Chile).
- Eichengreen, B.; Park, D.; Shin, K. 2013. *Growth slowdowns redux: New evidence on the middle-income trap*, NBER Working Paper No. 18673 (Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research).
- ; —; —. 2012. "When fast growing economies slow down: International evidence and implications for China", in *Asian Economic Papers*, Vol. 11, pp. 42–87.
- Elsby, M.; Hobijn, B.; Sahin, A. 2013. "Unemployment dynamics in the OECD", in *Review of Economics and Statistics*, Vol. 95, No. 2, pp. 530–548.
- Ernst, E.; Viegelahn, C. 2014. *Hiring uncertainty: A new labour market indicator* (ILO, Geneva). Available at: <http://www.policyuncertainty.com/media/HiringUncertainty.pdf> [7 Jan. 2015].
- ; —; Narasimhan, V.; Duda, M. Forthcoming. *Estimating and projecting global wage growth*. ILO Research Department Working Paper (Geneva, ILO).
- European Commission (EC); International Labour Organization (ILO). 2014. *Crisis responses, competitiveness and jobs*, ILO Research Department (Geneva).
- Eurostat. 2010. *Structure of Earnings Survey 2010*. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/earn_ses2010_esms.htm [11 Jan. 2015].
- Export-Import Bank of India (EXIM). 2013. *West Africa: A study of India's trade and investment potential*, Research Brief No. 72 (Mumbai). Available at: <http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/ind-eco.pdf> [11 Jan. 2015].
- Felipe, J.; Mehta, A.; Rhee, C. 2014. *Manufacturing matters... but it's the jobs that count*, ADB Economics Working Paper Series No. 420 (Manila, Asian Development Bank).
- Gaior, O.; Zeira, J. 1993. "Income distribution and macroeconomics", in *The Review of Economic Studies*, Vol. 60, No. 1, pp. 35–52.
- Ghani, E.; O'Connell, S.D. 2014. *Can service be a growth escalator in low income countries?* Policy Research Working Paper No. 6971 (Washington, DC, World Bank).
- Göbel, C.; Zwick, T. Forthcoming. "Which personnel measures are effective in increasing productivity of old workers?" In *Labour Economics*.
- Goos, M.; Manning, A. 2007. "Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain", in *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 89, No. 1, pp. 118–133.
- Gordo, L.; Skirbekk, V. 2013. "Skill demand and the comparative advantage of age: Jobs tasks and earnings from the 1980s to the 2000s in Germany", in *Labour Economics*, Vol. 22, pp. 61–69.
- Hausman, R.; Pritchett, L.; Rodrik, D. 2005. "Growth accelerations", in *Journal of Economic Growth*, Vol. 10, No. 4, pp. 303–329.
- International Institute for Labour Studies (IILS). 2013. *World of Work Report 2013: Repairing the economic and social fabric* (Geneva, ILO).
- International Labour Organization (ILO). 2012. *Statistical update on employment in the informal economy* (Geneva). Available at: http://laborsta.ilo.org/app/v8/data/INFORMAL_ECONOMY/2012-06-Statistical%20update%20-%20v2.pdf [7 Jan. 2015].
- . 2013a. *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*, 8th edition (Geneva).
- . 2013b. *2013 Labour Overview: Latin America and the Caribbean* (Lima, ILO Regional Office).
- . 2013c. *Asia-Pacific Labour Market Update*, Dec. (Bangkok, ILO Regional Office).
- . 2013d. *Global Employment Trends 2013: Recovering from a second jobs dip* (Geneva).

- . 2014a. *Global Employment Trends 2014: Risk of a jobless recovery?* (Geneva).
- . 2014b. *Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality* (Geneva).
- . 2014c. *Greece: Productive jobs*, Studies on growth with equity, Research Department (Geneva).
- . 2014d. *Spain: Growth with jobs*, Studies on growth with equity, Research Department (Geneva).
- . 2014e. *Twenty-first century challenges for the Americas: Full and productive employment and decent work*, Report of the Director-General for the 18th American Regional Meeting, Lima, Peru, 13–16 Oct. (Geneva).
- . 2014f. *Thematic labour overview. Transition to formality in Latin America and the Caribbean* (Lima, ILO Regional Office).
- . 2014g. *Panorama Laboral 2014* (Lima, ILO Regional Office).
- . 2014h. *Thailand Labour Market Update*, Mar. (Bangkok, ILO Country Office for Thailand, Cambodia and Lao People's Democratic Republic). Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---sro-bangkok/documents/publication/wcms_240328.pdf [11 Jan. 2015].
- . 2014i. *Samoa Labour Market Update*, Aug. (Suva, ILO Office for Pacific Island Countries).
- . 2014j. *Assessment of the impact of Syrian refugees in Lebanon and their employment profile* (Beirut, ILO Regional Office).
- . 2014k. *The impact of the Syrian refugee crisis on the labour market in Jordan: A preliminary analysis* (Beirut, ILO Regional Office).
- . 2014l. *World of Work Report 2014: Developing with jobs* (Geneva).
- . 2014m. *World Social Protection Report 2014/15: Building economic recovery, inclusive development and social justice* (Geneva).
- . Forthcoming. *Latin America: Effectiveness of ALMPs* Studies on growth with equity (Geneva).
- ; Asian Development Bank (ADB). 2014. *ASEAN Community 2015: Managing integration for better jobs and shared prosperity* (Bangkok).
- ; United Nations Development Programme (UNDP). 2012. *Rethinking economic growth: Towards productive and inclusive Arab societies* (Beirut, ILO Regional Office).
- International Monetary Fund (IMF). 2014a. *People's Republic of China*, IMF Country Report No. 14/235 (Washington, DC). Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14235.pdf> [11 Jan. 2015].
- . 2014b. *Regional Economic Outlook: Asia and the Pacific*, Oct. (Washington, DC).
- . 2014c. *Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia*, Oct. (Washington, DC).
- . 2014d. *World Economic Outlook: Legacies, clouds, uncertainties*, Oct. (Washington, DC).
- Jaimovich, N.; Siu, H. 2012. *The trend is the cycle: Job polarization and jobless recoveries*, NBER Working Paper No. 18334 (Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research).
- Kapsos, S.; Bourmpoula, V. 2013. *Employment and economic class in the developing world*, ILO Research Paper, No. 6 (Geneva, ILO). Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/--inst/documents/publication/wcms_216451.pdf [7 Jan. 2015].
- ; Silberman, A.; Bourmpoula, E. 2014. *Why is female labour force declining so sharply in India?*, ILO Research Paper No. 10 (Geneva).
- Kurnhof, M.; Ranci ere, R. 2010. *Inequality, leverage and crises*. IMF Working Paper No. 10/268 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Lustig, N.; Lopez-Calva, L.F.; Ortiz-Juarez, E. 2013. *Deconstructing the decline in inequality in Latin America*, Policy Research Working Paper Series No. 6552 (Washington, DC, World Bank).
- ManpowerGroup. 2013. *2013 Talent Shortage Survey: Research Results* (Milwaukee, WI).
- Mayer, G. 2014. *The trend in long-term unemployment and characteristics of workers unemployed for two years or more* (Washington, DC, Congressional Research Service).
- Michaels, G.; Natraj, A.; Van Reenen, J. 2010. "Has ICT polarized skill demand? Evidence from eleven countries over twenty-five years", in *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 96, No. 1, pp. 60–77.
- Mishei, L.; Bivens, J.; Gould, E.; Shierholz, H. 2012. *The State of Working America, 12th edition* (Ithaca, NY, ILR Press of Cornell University Press).
- ; Schmitt, J.; Shierholz, H. 2014. "Wage inequality: A story of policy choices", in *New Labor Forum*, pp. 1–6.

- National Bureau of Statistics of China (NBS). 2014. *Statistical communiqué of the People's Republic of China on the 2013 national economic and social development*.
- . 2014. *China Statistical Abstract, 2014* (Beijing).
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). 2012. *OECD Employment Outlook 2012* (Paris).
- Ostry, J.; Berg, A.; Tsangarides, C. 2014. *Redistribution, inequality, and growth*, IMF Staff Discussion Note 14/02 (Washington, DC, International Monetary Fund).
- Perova, E.; Vakis, R. 2009. *Welfare impacts of the "Juntos" program in Peru: Evidence from a non-experimental evaluation* (Washington, DC, World Bank).
- ; —. 2011. *Más tiempo en el programa, mejores resultados: duración e impactos del programa JUNTOS en el Perú* (Washington, DC, World Bank).
- Rajan, R. 2010. *Fault lines: How hidden fractures still threaten the world economy* (Princeton, NJ, Princeton University Press).
- Rodrik, D. 2013. *The perils of premature deindustrialization*, Project Syndicate, 11 Oct. Available at: <http://www.project-syndicate.org/commentary/dani-rodrik-developing-economies--missing-manufacturing> [11 Jan. 2015].
- . 2014. *Are services the new manufactures?* Project Syndicate, 13 Oct. Available at: <http://www.project-syndicate.org/commentary/are-services-the-new-manufactures-by-dani-rodrik-2014-10> [11 Jan. 2015].
- Ruckelshaus, C.; Leberstein, S. 2014. *Manufacturing low pay: Declining wages in the jobs that built America's middle class* (New York, NY, National Employment Law Project).
- Shimer, R. 2012. "Reassessing the ins and outs of unemployment", in *Review of Economic Dynamics*, Vol. 15, No. 2, pp. 127–148.
- Soit, F. 2014. *The Standardized World Income Inequality Database*, Working Paper, SWIID Version 5.0, Oct.
- Stiglitz, J. 2013. *The price of inequality: How today's divided society endangers our future* (New York, NY, W.W. Norton & Company).
- Subramanian, A. 2014. *Premature deindustrialization*, 22 Apr. (Washington, DC, Center for Global Development). Available at: <http://www.cgdev.org/blog/premature-de-industrialization> [11 Jan. 2015].
- Teulings, C.; Hartog, J. 1998. *Corporatism or competition? Labour contracts, institutions and wage structures in international comparison* (Cambridge, Cambridge University Press).
- United Nations (UN). 2014. *Draft outcome document of the third International Conference on Small Island Developing States*, transmitted to the third International Conference on Small Island Developing States, Apia, Samoa, 1–4 Sep.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2014. *UNCTAD Statistics* (New York).
- United Nations Population Fund (UNFPA). 2014. *State of World Population 2014* (New York).
- Viegelahn, C. Forthcoming. *Structural trends in the labour market: Headwinds or boosts to economic growth?* (Geneva, ILO).
- Weinberg, B. 2002. "New technologies, skills obsolescence, and skill complementarity", in A. de Gripe, J. van Loo and K. Mayhew (eds): *The Economics of Skills Obsolescence, Research in Labor Economics*, Vol. 21, pp. 101–118.
- World Bank. 2013. *Jobs for shared prosperity: Time for action in the Middle East and North Africa* (Washington, DC).
- . 2014a. *Global Economic Prospects: Shifting priorities; building for the future*, June (Washington, DC).
- . 2014b. *The economic impact of the 2014 Ebola epidemic: Short and medium term estimates for Guinea, Liberia, and Sierra Leone* (Washington, DC).
- . 2014c. *World Development Indicators 2014* (Washington, DC).
- World Health Organization (WHO). 2014. *Ebola response roadmap: Situation report* (Geneva). Available at: <http://apps.who.int/ebola/web/sitreps/20141231/20141231.pdf> [11 Jan. 2015].
- Zaccone, J. 2012. *Has globalization destroyed the American middle class?* (Lynbrook, NY, National Jobs for All Coalition).

The *World Employment and Social Outlook – Trends 2015* provides a global overview of recent trends in employment, unemployment, labour force participation, productivity, as well as different dimensions of job quality, such as vulnerable employment, informal jobs and working poverty. The overview covers all countries in the world and describes patterns in the main regions and sectors. In addition, the report examines income and social developments and provides an indicator of social unrest.

The volume also presents projections for the period 2015–19 for employment, unemployment and the labour force.

A key finding of this research is that the expansion of the world economy has been too weak to close the significant employment and social gaps that have emerged since the beginning of the global crisis in 2008. Around 201 million people were unemployed in the world in 2014, and the projections are for a further increase in global unemployment by 11 million people over the next five years.

Income inequalities are widening as the job market is changing profoundly. A growing number of jobs once performed by semi-skilled workers have become automated.

ISBN 978-92-2-129259-3



9 789221 292593

ANEXO 2

Convenio 100 da OIT

Artículo 1

A los efectos del presente Convenio:

- (a) el término remuneración comprende el salario o sueldo ordinario, básico o mínimo, y cualquier otro emolumento en dinero o en especie pagados por el empleador, directa o indirectamente, al trabajador, en concepto del empleo de este último;
- (b) la expresión igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor designa las tasas de remuneración fijadas sin discriminación en cuanto al sexo.

Artículo 2

1. Todo Miembro deberá, empleando medios adaptados a los métodos vigentes de fijación de tasas de remuneración, promover y, en la medida en que sea compatible con dichos métodos, garantizar la aplicación a todos los trabajadores del principio de igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor.

2. Este principio se deberá aplicar sea por medio de:

- (a) la legislación nacional;
- (b) cualquier sistema para la fijación de la remuneración, establecido o reconocido por la legislación;
- (c) contratos colectivos celebrados entre empleadores y trabajadores; o
- (d) la acción conjunta de estos diversos medios.

Convenios y Recomendaciones Adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra: Oficina internacional del trabajo, 1966.

Carta Comunitária dos Direitos Sociais e Fundamentais dos Trabalhadores – Comissão das Comunidades Europeias

5. Todos os empregos devem ser remunerados de forma justa.

Para o efeito, e de acordo com as regras próprias de cada país, é necessário que:

— seja garantida aos trabalhadores uma remuneração equitativa, ou seja, uma remuneração que lhes permita um nível de vida decente;

— os trabalhadores sujeitos a um regime de trabalho diferente do contrato a tempo inteiro e de duração indeterminada beneficiem de um salário de referência justo;

— os salários não possam ser objecto de retenção, penhora ou cessação a não ser em conformidade com as disposições nacionais; tais disposições deverão prever medidas que garantam ao trabalhador a manutenção dos meios necessários para assegurar o seu sustento e o da sua família.

Comunidades Europeias — Comissão Carta Comunitária dos Direitos Sociais Fundamentais dos Trabalhadores

Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias 1990

Conceito de salario para o Estatuto de los trabajadores de España:

Art. 26. Del salario. – 1. Se considerará salario la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. En ningún caso el salario en especie podrá superar el 30 por 100 de las percepciones salariales del trabajador.

EDITORIAL TECNOS, S. A., 1995 Juan Ignacio Luca de Tena, 15 – 28027 Madrid.

Constitucion de la Republica Bolivariana de Venezuela

Artículo 91. Todo trabajador o trabajadora tiene derecho a un salario suficiente que le permita vivir con dignidad y cubrir para sí y su familia las necesidades básicas materiales, sociales e intelectuales. Se garantizará el pago de igual salario por igual trabajo y se fijará la participación que debe corresponder a los trabajadores y trabajadoras en el beneficio de la empresa. El salario es inembargable y se pagará periódica y oportunamente en moneda de curso legal, salvo la excepción de la obligación alimentaria, de conformidad con la ley.

Extraído de <http://www.filosofia.org/cod/c1999ven.htm> em 02/03/2016.

Reglamento de la ley del Trabajo de Venezuela

Artículo 83: Salario mínimo: No podrá pactarse un salario inferior a aquel que rija como mínimo de conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica del Trabajo y el presente Reglamento.

En caso de incumplimiento, el trabajador tendrá derecho a reclamar el monto de los salarios dejados de percibir y su incidencia sobre los beneficios, prestaciones e indemnizaciones derivados de la relación de trabajo.

Artículo 84: Modalidades de fijación de los salarios mínimos: Los salarios mínimos podrán estipularse por: Concertación en el ámbito de la Comisión Tripartita para la Revisión de los Salarios Mínimos a que se refieren los artículos 167 y siguientes de la Ley Orgánica del Trabajo.

Tarifas mínimas salariales por rama de actividad, de conformidad con lo previsto en el artículo 171 de la Ley Orgánica del Trabajo; y Decreto del Presidente de la República, en los términos previstos en el artículo 172 de la Ley Orgánica del Trabajo.

Extraído de: <http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/2031/Reglamento%20de%20la%20LOT.pdf>.
Acessado em: 02/03/2016.

Constitución Política del Perú

Artículo 24°.- El trabajador tiene derecho a una remuneración equitativa y suficiente, que procure, para él y su familia, el bienestar material y espiritual.

El pago de la remuneración y de los beneficios sociales del trabajador tiene prioridad sobre cualquiera otra obligación del empleador.

Las remuneraciones mínimas se regulan por el Estado con participación de las organizaciones representativas de los trabajadores y de los empleadores.

ARROYO, César Landa e LOZADA, Ana Velazco. Constitución Política del Perú 1993. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1994.

Código del Trabajo de la Republica Dominicana

Art. 192. Salario es la retribución que el empleador debe pagar al trabajador como compensación del trabajo realizado.

El salario se integra por el dinero en efectivo que debe ser pagado por hora, por día, por semana, por quincena o por mes al trabajador, y por cualquiera otro beneficio que obtenga por su trabajo.

Extraído de:
<http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/29744/64852/S92DOM01.htm>
acessado em 02/03/2016.

Código de Trabajo de la República da Guatemala

Artículo 88. Salario o sueldo es la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del cumplimiento del contrato de trabajo o de la relación de trabajo vigente entre ambos. Salvo las excepciones legales, todo servicio prestado por un trabajador a su respectivo patrono, debe ser remunerado por éste.

Extraído de:
<http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/29402/73185/S95GTM01.htm#t3>
Acessado em 02/03/2016.

Constituição da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

Artigo 40. Os cidadãos da URSS tem direito ao trabalho – isto é, tem o direito à obtenção de um emprego garantido remunerado segundo a quantidade e qualidade do trabalho prestado e não inferior ao salário mínimo estabelecida pelo Estado – incluindo o direito de profissão, o género de atividade e de trabalho de acordo com sua vocação, aptidões, preparação profissional, grau de instrução e em conformidade com as necessidades da sociedade.

Constituição da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas. Rio de Janeiro: Edições Trabalhistas S/A, 1986.

Reglamento para la aplicación del Código de Trabajo – República Dominicana

Art. 14. La determinación del promedio diario del salario de todo trabajador, para los fines de liquidación y pago de las indemnizaciones por concepto de auxilio de cesantía en caso de desahucio, despido o dimisión, así como para la asistencia económica prevista en el artículo 82 del Código de Trabajo, se regirá por las siguientes reglas:

a) cuando la remuneración del trabajador es valorada por hora, se dividirá el importe total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior a la terminación del contrato, entre el número de horas trabajadas y el cociente se multiplicará por ocho (8);

b) cuando la remuneración del trabajador es valorada por día se dividirá el importe total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior a la terminación del contrato, entre el número de días efectivamente trabajados;

c) cuando la remuneración del trabajador es valorada por semana, se dividirá el importe total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior a la terminación del contrato, entre el número de semanas trabajadas y el cociente se dividirá a su vez entre cinco y medio (5 1/2);

d) cuando la remuneración del trabajador es valorada por quincena, se dividirá el importe total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior

a la terminación del contrato, entre el número de quincenas trabajadas y el cociente se dividirá a su vez entre once punto noventa y uno (11.91);

e) cuando la remuneración del trabajador es valorada por mes, se dividirá el importe total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior a la terminación del contrato, entre el número de meses trabajados y el cociente se dividirá a su vez entre veintitrés punto ochenta y tres (23.83);

f) cuando la remuneración del trabajador es valorada por labor rendida, esto es, a destajo, se dividirá el monto total de los salarios devengados durante el último año o fracción de año anterior a la terminación del contrato, entre el número de días efectivamente trabajados.

Párrafo. El último año o fracción de año a que se refiere esta disposición, es el que vence en la fecha exacta de la terminación del contrato.

Extraído de:
<http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/34441/64892/S93DOM01.htm>
Acessado em 07/03/2016.

Código de Trabajo de República de Guatemala

Artículo 88. Salario o sueldo es la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del cumplimiento del contrato de trabajo o de la relación de trabajo vigente entre ambos. Salvo las excepciones legales, todo servicio prestado por un trabajador a su respectivo patrono, debe ser remunerado por éste.

Extraído de:
http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/2072/CODIGO_DE_TRABAJO_DE_GUATEMALA_SEPT2011.pdf Acessado em: 07/03/2016

A Lei Trabalhista da República Popular da China

Artigo 46. A distribuição da remuneração deverá seguir o princípio da distribuição com base no princípio de remuneração igual para trabalho igual.

O nível da remuneração deverá ser gradualmente elevado com base no desenvolvimento econômico. O Estado deverá fazer valer macrorregulamentos e controle sobre toda a folha de pagamento.

A Lei Trabalhista da Republica Popular da China: texto integral e comentários / Antônia Mara Vieira Loguercio, organizadora. – São Paulo: A. Garibaldi, 2001.

Codigo de Trabajo de Cuba

ARTÍCULO 109.- Se considera salario la remuneración en dinero que el empleador paga al trabajador, atendiendo a la calidad y cantidad del trabajo realizado y al tiempo real laborado, según corresponda. Comprende lo devengado de acuerdo con los sistemas de pago por rendimiento o a tiempo, pagos adicionales, trabajo extraordinario, pago en días de conmemoración nacional y feriados, receso laboral retribuido, vacaciones anuales pagadas y otros que disponga la legislación.

Extraído de: <http://www.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2014/06/codigo-del-trabajo-de-la-republica-de-cuba.pdf> Acessado em: 07/03/2016.

Ley Federal de Trabajo de Mexico

Artículo 82.- Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo.

Extraído de: <https://www.personal.unam.mx/dgpe/docs/leyFedTrabajo.pdf> Acessado em: 07/03/2016.

Código Substantivo del Trabajo de Colombia

ARTICULO 27. REMUNERACION DEL TRABAJO. Todo trabajo dependiente debe ser remunerado.

ARTICULO 127. ELEMENTOS INTEGRANTES. Modificado por el art. 14 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente: Constituye salario no sólo la remuneración ordinaria, fija o variable, sino todo lo que recibe el trabajador en dinero o en especie como contraprestación directa del servicio, sea cualquiera la forma o denominación que

se adopte, como primas, sobresueldos, bonificaciones habituales, valor del trabajo suplementario o de las horas extras, valor del trabajo en días de descanso obligatorio, porcentajes sobre ventas y comisiones.

Extraído

de: <http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1501/CODIGO%20SUSTANTIVO%20DEL%20TRABAJO%20concordado.pdf> Acessado em: 07/03/2016.

Codigo del Trabajo de Chile

Art. 41. Se entiende por remuneración las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especie avaluables en dinero que debe percibir el trabajador del empleador por causa del contrato de trabajo.

No constituyen remuneración las asignaciones de movilización, de pérdida de caja, de desgaste de herramientas y de colación, los viáticos, las prestaciones familiares otorgadas en conformidad a la ley, la indemnización por años de servicios establecida en el artículo 163 y las demás que procedan a pagar al extinguirse la relación contractual ni, en general, las devoluciones de gastos en que se incurra por causa del trabajo.

Extraído de: http://www.dt.gob.cl/legislacion/1611/articles-59096_recurso_1.pdf
Acessado em 07/03/2016.

Codigo del Trabajo de Ecuador

Art. 79.- Igualdad de remuneración.- A trabajo igual corresponde igual remuneración, sin discriminación en razón de nacimiento, edad, sexo, etnia, color, origen social, idioma, religión, filiación política, posición económica, orientación sexual, estado de salud, discapacidad, o diferencia de cualquier otra índole; más, la especialización y práctica en la ejecución del trabajo se tendrán en cuenta para los efectos de la remuneración.

Art. 80.- Salario y sueldo.- Salario es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato de trabajo; y sueldo, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado. El salario se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama jornal; por unidades de obra o portareas. El sueldo, por meses, sin suprimir los días no laborables.

Extraído de: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf> Acessado em 07/03/2016.

Código do Trabalho Francês

Remuneração dos empregados é mensal e independente para um horário de trabalho efectiva determinada , o número de dias úteis no mês. O pagamento mensal neutraliza os efeitos da distribuição desigual de dias entre os doze meses do ano .

Para agendar um equivalente ao semanal legal , a remuneração mensal devida ao empregado é calculado multiplicando o salário por hora por 52/12 da duração legal.

O pagamento da compensação é feito uma vez por mês . Um depósito correspondente para uma quinzena , a metade da remuneração mensal é pago ao funcionário que o requeira.

Estas disposições não se aplicam aos empregados que trabalham em casa, funcionários sazonais, os funcionários intermitente e funcionários temporários.

Extraído de: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006072050&idArticle=LEGIARTI000006902858> Acessado em 07/03/2016. Tradução Livre

ANEXO 3

1844

PARA

GASTO PÚBLICO, TRIBUTOS E DESIGUALDADE
DE RENDA NO BRASIL

Marcelo Medeiros
Pedro Souza



1844

**TEXTO PARA
DISCUSSÃO**

Brasília, junho de 2013

GASTO PÚBLICO, TRIBUTOS E DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL

Marcelo Medeiros*

Pedro Souza**

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea; e professor do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília (UNB).

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Disoc do Ipea.

GOVERNO FEDERAL

**Secretaria de Assuntos Estratégicos da
Presidência da República**
Ministro interino Marcelo Côrtes Neri

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcelo Côrtes Neri

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Renato Coelho Baumann das Neves

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

Cláudio Hamilton Matos dos Santos

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Rogério Boueri Miranda

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Fernanda De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Rafael Guerreiro Osorio

Chefe de Gabinete

Sergei Suarez Dillon Soares

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Texto para DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea**
2013

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1.Brasil. 2.Aspectos Econômicos. 3.Aspectos Sociais. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

SINOPSE.....	5
ABSTRACT.....	5
1INTRODUÇÃO.....	7
2METODOLOGIA.....	11
3RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	19
4CONCLUSÕES.....	28
REFERÊNCIAS.....	30
APÊNDICE A.....	33

SINOPSE

Por meio de uma decomposição de fatores do coeficiente de Gini, mediu-se a contribuição para a desigualdade das transferências monetárias diretas do e para o Estado brasileiro. Entre as transferências do Estado, estão salários dos trabalhadores do setor público, previdência pública em geral e assistência social; as transferências para o Estado são os tributos diretos. Os dados são provenientes da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009. Os resultados indicam que o Estado contribui diretamente para uma grande fração da desigualdade. Fatores associados ao trabalho no setor público – salários e Previdência – são muito concentrados e regressivos. Fatores relacionados ao setor privado também são concentradores, porém progressivos. Mecanismos redistributivos que poderiam reverter esta desigualdade, como tributos diretos e assistência social, são muito progressivos, mas seu volume é proporcionalmente pequeno; conseqüentemente, seu efeito positivo é completamente anulado pelas transferências regressivas do Estado. Ao contrário do que ocorre em outros países, o gasto público com trabalho e políticas sociais é concentrado em uma pequena população e, em seu conjunto, tende a aumentar a desigualdade.

Palavras-chave: gasto público; distribuição de renda; desigualdade social; políticas sociais; funcionários públicos; Previdência.

ABSTRACT^I

Using a factor decomposition of the Gini coefficient we measure the contribution to inequality of direct monetary transfers to and from the Brazilian State. Among the transfers from the State are wages of public workers, pensions and social assistance; the transfers to the State are direct taxes. Data comes from the Brazilian POF 2008-2009. The results indicate that the State contributes directly and to a large share of inequality. Factors associated to work in the public sector – wages and pensions – are very concentrated and regressive. Factors related to the private sector are still concentrated, but progressive. Redistributive mechanisms that could revert this inequality, such as taxes and social assistance, are very progressive but proportionally small; consequently their effect is

i. As versões em língua inglesa das sinopses desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.

The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's publishing department. completely offset by the regressive transfers from the State. Contrary to what has been found in other countries, public spending with work and social policies is concentrated in a small oligarchy and, taken as a whole, tends to increase inequality.

Keywords: income distribution; social inequality; welfare state; social policies; public work; pensions.

1 INTRODUÇÃO

Este estudo realiza uma análise da qualidade do gasto público brasileiro sob uma ótica diferente da convencionalmente adotada. A preocupação central é com os efeitos distributivos do gasto público, incluindo também os efeitos distributivos das despesas necessárias para a administração da máquina estatal e produção de bens e serviços pelo Estado. O objetivo deste estudo é medir a contribuição líquida do gasto público para a desigualdade de renda no Brasil e examinar os determinantes desta contribuição.

É comum que estudos brasileiros sobre gasto público enfoquem o volume e a composição do gasto, dando pouca atenção aos resultados destas despesas. São, predominantemente, estudos de natureza contábil. Há várias razões para isto, entre elas o fato de muitas vezes ser difícil encontrar informações que permitam associar diretamente um gasto a seus resultados, especialmente porque tal gasto se baseia em diferentes fontes, quando não é dividido entre distintos níveis de governo.

A importância desses estudos é inegável. O simples monitoramento da composição dos gastos permite inferências sobre seus resultados e, portanto, uma avaliação mais detalhada das ações governamentais. Todavia, uma segunda geração de estudos passou a preocupar-se também com a relação entre recursos alocados e produtos obtidos. Aspectos como a eficiência, eficácia e efetividade dos gastos passaram a fazer parte de estudos que podem ser agrupados em uma categoria ampla chamada *análises da qualidade do gasto público*.

Sem dúvida, esses estudos foram um avanço importante na análise da ação do Estado. Além das preocupações alocativas típicas das análises de composição, os estudos sobre qualidade do gasto trouxeram à tona questões importantes, como as relacionadas à gestão dos recursos públicos. Em termos gerais, pode-se dizer que o movimento ocorrido entre uma geração e outra foi da esfera da alocação orçamentária para a esfera da produção de bens e serviços pelo Estado.

Neste estudo, a abordagem da qualidade do gasto é distinta das anteriores. Realiza-se um novo deslocamento: da esfera da produção para a esfera da distribuição. Ou seja, encaminhou-se o estudo não na direção das análises de eficiência, cujo objeto é a relação entre despesa realizada e

produtos produzidos, mas na análise do impacto do gasto público sobre os níveis de desigualdade social. Interessa saber, independentemente da natureza dos bens e serviços produzidos, qual é o resultado sobre a desigualdade de renda de alocações de diversos itens do gasto estatal.

É verdade que já existem pesquisas que se debruçam sobre alguns dos impactos distributivos da ação estatal. Em particular, merecem destaque os vários estudos que se preocuparam com alguns dos determinantes do comportamento da desigualdade de renda ao longo da última década. Este estudo, porém, também se diferencia destas pesquisas. Enquanto a característica predominante das pesquisas sobre desigualdade é a análise limitada a despesas, neste trabalho, busca-se estender a análise a todos os fluxos de renda diretos relacionados ao Estado, ou seja, despesas e arrecadações. Em outras palavras, este estudo aborda o resultado líquido da ação do Estado, computando na análise tanto o efeito distributivo de transferências quanto a distribuição dos tributos que permitem estas transferências.

Mais importante ainda, este estudo se diferencia dos outros realizados anteriormente porque investiga explicitamente o efeito das diferenças institucionais na regulação dos mercados de trabalho público e privado sobre a desigualdade de renda *per capita*. Assim, para além de apenas incluir a remuneração dos servidores públicos no rol de fluxos monetários estatais, também se empregou uma decomposição que permite avaliar o efeito do diferencial salarial público-privado sobre a desigualdade. Tal diferencial é composto pela distância entre o salário observado dos funcionários públicos e o salário de trabalhadores equivalentes no setor privado. Para o caso da Previdência Social, a decomposição deste estudo considera o fato de que tanto as contribuições quanto, principalmente, os benefícios previdenciários dos servidores públicos inativos seguem regras distintas – e mais generosas – que a dos trabalhadores do setor privado, permitindo assim, avaliar o quanto da desigualdade total resulta especificamente destas diferenças.

A abordagem convencional das pesquisas sobre distribuição de renda no Brasil concentra-se nos atributos dos indivíduos que determinam a desigualdade nesta distribuição. Há exceções, entre as quais, o caso mais claro consiste nas decomposições de fatores – ou fontes de renda – de medidas de desigualdade. Estas decomposições avaliam como o volume agregado e a concentração de cada fator – por exemplo, a renda do trabalho – afetam a desigualdade. Este estudo compartilha esta característica, mas aborda o assunto sob uma óptica diferente. Aqui se desagregaram os fatores para a decomposição, tendo como primeiro critério duas grandes divisões institucionais da sociedade, a saber, os setores público e privado. Só então se prosseguiram com as desagregações convencionais.

Em resumo, há três particularidades neste estudo que o tornam um complemento de pesquisas prévias e aproximam áreas relativamente autônomas dos estudos sobre políticas

públicas. Primeiro, ao deslocar o foco da produção para a distribuição, este trabalho complementa pesquisas prévias sobre a qualidade do gasto no Brasil. Segundo, ao contemplar a distribuição não só da despesa, mas também da arrecadação, contribui para o avanço das pesquisas existentes sobre desigualdade. Finalmente, ao agregar fatores de distribuição em uma unidade única – o Estado, que, como um bloco, pode ser contraposto ao setor privado –, este estudo progride na análise dos determinantes institucionais da desigualdade no Brasil.

O Estado não é uma instituição completamente autônoma, e suas ações, em parte, refletem conflitos distributivos preexistentes; conseqüentemente, em vez de reduzir desigualdades, o Estado pode, na verdade, aumentá-las. Em consonância com o objetivo de medir a contribuição líquida do Estado para a desigualdade de renda no Brasil, a hipótese geral aqui testada é a de que o Estado contribui com muito da desigualdade no país, e isto resulta do fato de o Estado operar suas políticas salariais e sociais em três níveis diferentes: no primeiro nível, o Estado mantém uma elite de trabalhadores no setor público por meio de salários mais altos e Previdência mais generosa que a dada à sua contraparte privada; no segundo nível, o Estado fornece benefícios previdenciários intermediários e seguro-desemprego apenas aos trabalhadores formais do setor privado; no terceiro, dá pouco peso a medidas redistributivas, tais como tributos e programas de renda básica para as massas de baixa renda no setor informal do mercado de trabalho.

Implícita nessa hipótese está a ideia de que as ações regressivas do Estado se assentam sobre dois pilares. Primeiro, parte da regressividade foi herdada de políticas sociais corporativistas, que asseguraram uma proteção razoável aos trabalhadores nos setores mais desenvolvidos do mercado de trabalho – incluindo os trabalhadores do setor público –, mas excluíram a maioria da população. Em uma situação típica de dependência de trajetória política, tornou-se difícil reverter concessões feitas a grupos bem organizados. Segundo, boa parte do gasto público foi capturada por um grupo de interesse poderoso, um conjunto de funcionários públicos que tem grande capacidade para influenciar as políticas salariais do Estado. Este estudo, no entanto, não tem como testar esta ideia diretamente e, por isso, enfoca os resultados desta influência, os fatores que compõem a desigualdade.

Com certa frequência a desigualdade elevada é associada a instituições públicas fracas. O argumento utilizado neste estudo vai em direção oposta. Defende-se que saber quem tem controle sobre as instituições públicas é mais importante para a desigualdade que saber quão grandes e bem consolidadas estas instituições são. Na verdade, instituições públicas e privadas poderosas podem ser mais concentradoras de renda que instituições fracas. Se a qualidade das instituições é entendida como uma combinação de sua estabilidade, autonomia e tamanho, então, defende-se o argumento de que não é a qualidade das instituições o que importa para a desigualdade.

É também comum associar políticas sociais à redução da desigualdade, particularmente por meio da relação direta entre a magnitude destas políticas e o nível de desigualdade em uma sociedade. Em outras palavras, políticas sociais de ampla cobertura tendem a gerar menos desigualdade. Este estudo não endossa sem restrições esta associação. Isto porque, para a desigualdade, importa não somente o volume, mas também a distribuição destas políticas. A posição defendida aqui é a de que, a depender da progressividade das políticas sociais, um Estado de bem-estar pode, na prática, aumentar as desigualdades em vez de reduzi-las.

O fato é que estudos comparativos anteriores, em especial, as análises de países-membros da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), mostraram como o Estado reduz a desigualdade. Tais estudos evidenciaram que o emprego público contribui para reduzir a desigualdade (Blau e Kahn, 1996; Gustafsson e Johansson, 1999; Milanović, 1994), que a barganha centralizada e os sindicatos fortes, típicos dos trabalhadores do setor público, são determinantes para se alcançar níveis mais baixos de desigualdade (Checchi e García-Peñalosa, 2010; Gottschalk e Smeeding, 1997; Gustafsson e Johansson, 1999). Políticas sociais de um Estado de bem-estar corporativista reduzem mais a desigualdade que políticas focalizadas, devido ao “paradoxo da redistribuição”, isto é, políticas universais de base tributária legitimam um volume de despesas maior que as políticas focalizadas (Korpi e Palme, 1998; Smeeding, 2005). Outros estudos identificaram, ainda, que a tributação, em particular a direta, tende a ser progressiva e, quanto maiores forem os tributos, menor será a desigualdade (Atkinson, 2003; Gottschalk e Smeeding, 1997).

Esses estudos parecem fazer sentido no contexto dos países da OCDE, mas os resultados deste trabalho indicam que eles não podem ser generalizados para o Brasil. Decompondo a desigualdade em fatores, identificou-se que o trabalho no setor público, em particular, o diferencial público-privado, contribui para aumentar a desigualdade. Verificou-se também que políticas corporativistas podem, sim, ser associadas a níveis elevados de gasto social, mas, no caso brasileiro, o gasto social é altamente concentrado, exatamente o oposto do que ocorre com as políticas focalizadas – excelente distribuição, porém baixo volume. No caso dos tributos diretos, os resultados neste estudo convergem para o mesmo ponto que os da literatura do campo: tributos diretos são altamente progressivos, embora representem uma fração pequena da tributação total no país. O resultado final da interação de tais diversos fatores é que as transferências de e para o Estado contribuem para cerca de um terço da desigualdade na renda familiar disponível no Brasil. Apenas as vantagens dos servidores públicos em termos de salários e aposentadorias contribuem com cerca de um décimo desta desigualdade.

2 METODOLOGIA

2.1 Dados

Os microdados utilizados neste trabalho são provenientes da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009, que foi conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) entre junho de 2008 e junho de 2009. A POF é considerada a melhor fonte de dados sobre renda no Brasil, em especial para rendimentos de capital. Os níveis de renda medidos na POF são normalmente mais altos que os de outras pesquisas domiciliares, estando muito mais próximos das estimativas geradas pelo Sistema de Contas Nacionais. A POF tem cobertura nacional a partir de uma amostra com cerca de 190 mil indivíduos em 56 mil domicílios.

A principal variável de interesse neste estudo é a renda domiciliar *per capita* líquida – ou renda disponível –, que inclui todos os rendimentos do trabalho e do capital – excluindo os ganhos de capital – e as transferências públicas e privadas, subtraindo os impostos diretos e as contribuições previdenciárias dos empregados. Rendimentos não monetários – como pagamentos em espécie – foram descartados. Um número muito pequeno de domicílios com renda líquida negativa foi excluído da análise. Os dados sobre renda e tributos na POF têm um período de referência de doze meses, mas são deflacionados pelo IBGE para poderem ser expressos em valores mensais de janeiro de 2009. Ao longo do texto, os termos *domicílio* e *família* são usados de forma intercambiável.

2.2 Decomposição da desigualdade

A medida de desigualdade usada neste trabalho é o coeficiente de Gini, que é aditivamente decomponível por fatores ou fontes de renda (Rao, 1969; Shorrocks, 1982). Na decomposição por fatores, a desigualdade total é representada como a soma dos coeficientes de concentração de cada fator ponderado pela proporção daquele fator na renda total. Esta decomposição do coeficiente de Gini também permite a construção de um índice de progressividade e o cálculo da contribuição marginal de cada fator para a desigualdade total (Lerman e Yitzhaki, 1985; Stark, Taylor e Yitzhaki, 1986). A contribuição marginal é obtida pela subtração da contribuição relativa de um fator de sua participação na renda total (apêndice A).

Fator é um termo utilizado para indicar não só as fontes de renda, mas também os tributos – rendimentos negativos – e as subdivisões ou agregações das fontes de renda –, por exemplo, diferenciais salariais positivos e negativos, aposentadorias e pensões dos setores público e privado. No nível mais agregado, os fluxos de renda são divididos entre transferências do Estado para as famílias – salários, aposentadorias e pensões, benefícios assistenciais etc. –, transferências das famílias para o Estado – impostos diretos e

contribuições previdenciárias dos empregados – e transferências do setor privado para as famílias – salários, outros rendimentos etc.

Como os fluxos de renda entre o Estado e as famílias têm efeitos distintos sobre a desigualdade de renda, o passo seguinte é subdividi-los em quatro grandes categorias: remuneração do funcionalismo público; aposentadorias e pensões da Seguridade Social; benefícios sociais trabalhistas; e transferências da Assistência Social. Finalmente, as duas primeiras categorias foram ainda mais desagregadas, com o objetivo de dar conta dos efeitos do diferencial salarial entre os setores público e privado e da segmentação entre os regimes previdenciários de funcionários públicos e trabalhadores do setor privado.

O coeficiente de Gini é uma medida do quanto uma distribuição se distancia da igualdade perfeita e normalmente varia entre zero, quando todos os indivíduos têm exatamente a mesma renda, e um, quando apenas um indivíduo concentra toda a renda.

O coeficiente de concentração mede como uma fonte de renda é distribuída em relação às demais. Ele costuma variar entre -1 e +1. No primeiro caso, toda a renda daquela fonte é apropriada pelo indivíduo mais pobre na distribuição da renda total; no segundo, toda a renda daquele fator é recebida pelo indivíduo mais rico na distribuição total. Há exceções aos limites acima, que serão discutidas a seguir.

O índice de progressividade indica se um fator é mais ou menos desigualmente distribuído que a renda total. *Progressivo* significa *menos desigual que a desigualdade total*. Ou seja, mesmo uma fonte de renda cuja distribuição é muito desigual pode ser considerada progressiva se o conjunto dos demais fatores tiver distribuição ainda mais concentrada. A medida de contribuição marginal de um fator para a desigualdade mostra como um aumento da participação daquele fator na renda total afetaria a desigualdade. O índice de progressividade e a medida de contribuição marginal são análogos em termos matemáticos, mas têm interpretações levemente distintas. Como esta última é mais intuitiva, optou-se por ela na análise a seguir.

Quando os fatores ou as fontes de renda têm apenas valores positivos ou negativos, os coeficientes de concentração se encerram entre os limites -1 e +1 (Chen, Tsaur e Rhai, 1982; Rao, 1969). No entanto, quando um fator tem tanto valores positivos quanto negativos, há a possibilidade de os coeficientes violarem os limites convencionais (Pyatt, Chen e Fei, 1980). Mais especificamente, isto ocorre quando o coeficiente relaciona uma curva de concentração com valores positivos e negativos e uma curva de Lorenz com valores apenas positivos. No caso deste estudo, isto ocorre quando se estima o coeficiente de concentração do diferencial salarial público-privado: como alguns funcionários públicos ganham mais que empregados análogos no setor privado e outros ganham menos, esse fator acaba tendo valores positivos e negativos.

Há três alternativas para lidar com essa situação. A primeira é ajustar a escala do coeficiente de Gini da desigualdade observada para incluir valores negativos hipotéticos na área da curva de Lorenz analisada. Isto força os coeficientes de concentração no intervalo entre -1 e +1, mas altera a escala do Gini e, portanto, gera a impressão de uma redução artificial do nível de desigualdade. A segunda alternativa é desagregar o fator com valores positivos e negativos em dois subfatores, cada um apenas com valores acima ou abaixo de zero. Cada subfator terá então um coeficiente de concentração que varia dentro da escala convencional e o nível total de desigualdade permanecerá idêntico.

A contribuição conjunta dos dois fatores, contudo, não pode ser calculada desta maneira, pois o coeficiente de concentração continuará potencialmente fora do intervalo convencional. A terceira opção é não fazer qualquer ajuste e aceitar que os coeficientes podem apresentar valores anômalos, apenas modificando a interpretação deles para os fatores com valores positivos e negativos. Esta opção permite a análise da contribuição de cada fator sem sacrificar a decomponibilidade.

Cada alternativa tem suas vantagens. Como o objetivo principal deste estudo é estimar a contribuição relativa de cada fator para a desigualdade total, decidiu-se por combinar as duas últimas opções, isto é, dividir o fator excepcional – o diferencial salarial público-privado – em subfatores com valores apenas positivos ou negativos, mas também apresentar o resultado agregado, aceitando uma escala não convencional para o coeficiente de concentração. Esta opção não prejudica a comparação com outros estudos, não compromete a decomposição e implica uma interpretação mais cautelosa apenas para um dos fatores.

Vale lembrar que os coeficientes de concentração de fatores de renda com valores exclusivamente negativos devem ser interpretados com o sinal invertido. Por exemplo, se o coeficiente de concentração de dado tributo for próximo a +1, então ele é muito progressivo, pois incide muito mais sobre os mais ricos. Se ele for próximo a -1, então ele é muito regressivo, pois apenas os mais pobres contribuem.

2.3 Remuneração dos funcionários públicos

Para além da mera identificação da contribuição dos salários nos setores público e privado para a desigualdade total, o interesse deste estudo está principalmente focado na contribuição específica do diferencial salarial entre os dois setores, ou seja, no fato de que o setor público tende a pagar salários mais elevados que os pagos pelo setor privado para trabalhadores equivalentes – pessoas com características similares em atividades análogas. Para isto, estimou-se a remuneração contrafactual que cada servidor público receberia se trabalhasse no setor privado. O diferencial salarial público-privado é a diferença entre o salário efetivamente recebido e o salário contrafactual de cada trabalhador.

A estimação do salário contrafactual foi calculada a partir da decomposição proposta por Juhn, Murphy e Pierce (JMP), que permite separar preços, quantidades e efeitos do resíduo usando regressões lineares (Juhn, Murphy e Pierce, 1993). A primeira etapa é a estimação de uma equação de salários para o grupo de referência, isto é, os servidores públicos ativos, e outra para o grupo equivalente de empregados do setor privado. Em seguida, aplicaram-se os parâmetros da regressão e a distribuição dos resíduos do grupo equivalente aos indivíduos do grupo de referência para estimar a remuneração contrafactual dos trabalhadores do setor público (apêndice A). Diferenciais positivos – quando a remuneração observada é maior que a contrafactual – e negativos – quando ocorre o oposto – foram classificadas como duas fontes de renda distintas.

Os resultados dessa simulação naturalmente dependem da definição de “trabalhador equivalente” e dos procedimentos empregados no cálculo do diferencial. Há algumas categorias profissionais que não têm contrapartidas em ambos os setores – como os militares ou trabalhadores agrícolas – e pode existir um viés de seleção no momento da alocação dos trabalhadores no setor público ou privado.

Para controlar o primeiro problema, a comparação foi restrita aos servidores públicos e aos trabalhadores formais do setor privado. Trabalhadores domésticos também foram excluídos do grupo dos trabalhadores equivalentes, mas, infelizmente, a POF não fornece os dados necessários para identificar militares e trabalhadores rurais. No entanto, outras fontes de dados – como as Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs) – indicam que os dois grupos correspondem a menos de 5% do total de trabalhadores em cada setor e, portanto, é improvável que sua manutenção na análise introduza algum viés significativo.

Quatro diferentes especificações foram testadas para avaliar o problema de viés de seleção. Primeiro, as equações de salários foram estimadas sem nenhum tipo de correção. Depois, foram testados três diferentes modelos de seleção para calcular a razão inversa de Mills a ser incluída nas regressões de salários: um *probit* para a escolha entre setor público ou privado – aplicado apenas para funcionalismo e trabalhadores formais do setor privado; um *probit* para modelar a decisão de trabalhar no setor formal – público ou privado – ou não; e um *probit* bivariado para modelar simultaneamente as duas decisões. As variáveis de identificação adicionais em relação às equações de salários foram a relação com a pessoa de referência do domicílio – quatro *dummies*, com o próprio chefe como referência –, a presença de crianças no domicílio – *dummies* para crianças entre 0 e 6 anos e 7 e 15 anos – e a presença de outros servidores públicos no domicílio – uma variável *dummy*.

As equações de salários incluem as variáveis de equações mincerianas convencionais, com eventuais ajustes de especificação: educação – seis *dummies*; pessoas sem educação formal como referência; idade e idade ao quadrado; tempo no emprego – duas *dummies*;

trabalhadores há menos de um mês no emprego como referência; gênero – *dummy* base homens; cor ou raça – uma *dummy* base brancos e orientais; Unidades da Federação (UFs) – 26 variáveis *dummy*; Rondônia como referência; e urbanização – uma *dummy* base áreas urbanas. A variável dependente foi o logaritmo natural da última remuneração, o que inclui salários básicos, fração de férias e 13º salário e demais benefícios.

Todos os quatro modelos geraram resultados muito semelhantes. Por exemplo, o diferencial salarial público-privado teve seu maior valor no modelo mais simples, sem equação de seleção, e o menor no modelo mais complexo, com o *probit* bivariado, mas a diferença entre os dois foi mínima: no primeiro, estimou-se que os servidores públicos ganham em média 23,6% a mais que seus equivalentes no setor privado formal; no segundo, o diferencial caiu para 23,0%. De modo semelhante, a distribuição da remuneração contrafactual do setor público – medida pelo índice de Gini – variou muito pouco, entre 0,425 e 0,427.

Dessa forma, julgaram-se os resultados como suficientemente robustos a mudanças de definições e especificação. Assim, optou-se por apresentar apenas os resultados do modelo mais complexo, que compara trabalhadores formais nos dois setores com o *probit* bivariado como equação de seleção.

2.4 Previdência Social

O sistema público de Previdência no Brasil organiza-se segundo um modelo de repartição com participação compulsória para os empregados formais e está subdividido em dois regimes, um para trabalhadores do setor público – na verdade, um conjunto de regimes, os Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS) –, e outro para o setor privado – o Regime Geral da Previdência Social (RGPS). Apesar de ambos serem financiados com recursos públicos, cada um tem suas próprias regras. Do ponto de vista da análise da desigualdade de renda, a principal diferença entre eles está no teto legal que limita os valores dos benefícios pagos aos trabalhadores do setor privado. O teto não se aplica aos servidores públicos.

Além disso, há ainda dois importantes mecanismos redistributivos na Previdência Social. O primeiro é o piso legal, aplicável a todas as aposentadorias, pensões e benefícios previdenciários, equivalente a um salário mínimo. O segundo é a aposentadoria rural, de caráter não diretamente contributivo, que protege pequenos trabalhadores rurais, pagando-lhes um benefício – altamente subsidiado – equivalente a um salário mínimo a partir dos 65 anos de idade. Infelizmente, os dados deste estudo não permitem desagregar os beneficiários da Aposentadoria Rural dos demais segurados da Previdência Social.

Assim, para a decomposição do coeficiente de Gini, os rendimentos da Previdência pública foram desagregados, em primeiro lugar, em duas categorias principais, correspondentes aos rendimentos dos aposentados do setor privado (RGPS) e do setor público (RPPS). Em seguida, os rendimentos do RPPS foram subdivididos em aposentadorias e pensões menores ou iguais ao teto e as acima do teto. Finalmente, as aposentadorias e pensões do setor público maiores que o teto legal do RGPS foram novamente desagregadas em dois componentes: um componente formado pelo montante equivalente ao teto e outro formado pelo valor excedente ao teto recebido pelos servidores públicos inativos, por não estarem estes submetidos às mesmas regras do setor privado. Os benefícios previdenciários de fundos privados representam apenas uma fração residual da renda nacional e foram classificados como “outros rendimentos”.

Quanto às contribuições previdenciárias, a maioria dos servidores públicos ativos e dos empregados do setor privado paga uma alíquota fixa de 11% de seus salários – neste caso, há incidência apenas até o teto legal –, mas, desde a reforma de 2003, os funcionários públicos inativos também passaram a pagar uma alíquota semelhante sobre a fração de seus benefícios que excede o teto do RGPS. Como a POF apenas discrimina as contribuições previdenciárias dos trabalhadores ativos, as contribuições dos funcionários inativos tiveram de ser imputadas.

Dessa forma, as contribuições previdenciárias foram divididas, primeiro, entre contribuições do setor privado para o RGPS e do setor público para os RPPS. Em seguida, de forma análoga à dos benefícios, as contribuições para os RPPS foram desagregadas em contribuições que incidem até o teto legal e contribuições que ultrapassam o teto. Finalmente, este último fator foi dividido na parcela das contribuições com incidência igual ao teto e na parcela acima do teto. Logo, se um funcionário público recebe o dobro do teto legal do RGPS, metade de sua contribuição previdenciária será para cada um dos dois últimos fatores. Todas as contribuições dos servidores públicos inativos são consideradas parte das contribuições que ultrapassam o teto, pois só incidem sobre o valor que excede o teto legal.

Cabe lembrar que as contribuições previdenciárias captadas pela POF cobrem apenas o lado dos empregados, mas tanto o RGPS quanto os RPPS também são financiados por contribuições patronais e tributos indiretos. Como o foco deste estudo está apenas nas transferências diretas entre Estado e famílias, não foi considerado o efeito destas contribuições indiretas, até porque, ao fim, é impossível tentar calculá-lo sem assumir pressupostos questionáveis.

2.5 Assistência social e benefícios trabalhistas

A remuneração dos funcionários públicos e a Previdência Social são as duas principais fontes de fluxos monetários do Estado para as famílias, mas os benefícios assistenciais e

trabalhistas também são muito importantes para os grupos específicos. O primeiro conjunto engloba todos os benefícios monetários não contributivos das três esferas governamentais, mas dois programas específicos são responsáveis por quase todo o valor transferido: o Programa Bolsa Família (PBF), focalizado em famílias extremamente pobres e pobres, especialmente com crianças; e o Benefício de Prestação Continuada (BPC), direcionado para idosos e pessoas com deficiência incapacitante para o trabalho que vivam em situação de pobreza.

O principal benefício trabalhista captado pela POF é o seguro-desemprego, que tem base contributiva e é pago em parcelas mensais para trabalhadores do setor privado demitidos sem justa causa. Seu valor foi computado na forma em que se encontra na pesquisa, ajustado somente por anualização e deflacionamento.

2.6 Tributos

Além das contribuições previdenciárias, a POF também coleta dados sobre os tributos diretos pagos pelos domicílios. O imposto sobre a renda da pessoa física (IRPF), o Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), o Imposto sobre Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU) e o Imposto Territorial Rural (ITR) são os mais importantes.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A tabela 1 apresenta as estatísticas descritivas básicas para as fontes de renda analisadas neste trabalho. Mais de 40% da renda domiciliar *per capita* líquida de tributos são provenientes de transferências e pagamentos do Estado, que beneficiam famílias que somam quase dois terços da população total. Subtraídos os tributos e as contribuições cobrados pelo Estado, o fluxo líquido cai para 30% da renda disponível. Apenas 10% da população vivem em domicílios que não pagam nem recebem transferências diretas do Estado.

A remuneração do funcionalismo e a Previdência Social são, com larga vantagem, as duas maiores fontes de fluxos estatais, representando quase 95% do valor bruto transferido pelo Estado para as famílias brasileiras. Logo, a contribuição do Estado para a desigualdade de renda é quase totalmente determinada pela distribuição destas duas fontes que, por sua vez, é altamente influenciada pela distribuição do diferencial salarial público-privado – principalmente o diferencial positivo que ocorre quando os rendimentos observados são maiores que os contrafactuais – e pelas aposentadorias e pensões do setor público que excedem o teto legal aplicado ao setor privado – especialmente a fatia destas aposentadorias e pensões que está acima do teto, isto é, a diferença entre estes benefícios e o teto. As duas fontes de rendimento – diferencial salarial e previdenciário – somam 6% da renda *per capita* líquida, mais que o dobro da

soma dos benefícios trabalhistas e assistenciais, e transferem valores elevados para clientelas muito diminutas.

TABELA 1

Estatísticas descritivas das fontes de rendimentos: média per capita mensal, participação na renda disponível, fração da população que vive em domicílios beneficiados ou afetados, e média per capita mensal condicional a ser beneficiário ou afetado – Brasil (2008-2009)

Fontes de rendimentos	Média domiciliar per capita (R\$)	Renda disponível (%)	População afetada (%)	Média domiciliar per capita condicional (R\$)
1 Remuneração dos funcionários públicos	114	18.3	15.7	726
1.1 Simulada	92	14.8	15.7	587
1.2 Diferencial público-privado	22	3.5	15.7	139
1.2.1 Positivo	25	4.1	8.5	297
1.2.2 Negativo	-4	-0.6	7.1	-49
2 Benefícios trabalhistas	8	1.3	16.3	50
3 Previdência Social	126	20.4	30.9	409
3.1 Setor privado (RGPS)	87	14.1	28.0	311
3.2 Setor público (RPPS)	39	6.3	4.3	913

(Continua)

(Continuação)

Fontes de rendimentos	Média domiciliar per capita (R\$)	Renda disponível (%)	População afetada (%)	Média domiciliar per capita condicional (R\$)
3.2.1 <= teto do RGPS	15	2.4	3.5	413
3.2.2 > teto do RGPS	24	4.0	1.0	2476
3.2.2.1 Parcela igual ao teto	11	1.7	1.0	1092
3.2.2.2 Parcela superior ao teto	14	2.2	1.0	1385
4 Assistência Social	6	1.0	21.2	29
5 Outras rendas do trabalho	389	62.8	86.1	451
6 Outros rendimentos	47	7.6	24.6	191
7 Tributos	-70	-11.4	72.2	-98
7.1 Tributos diretos	-47	-7.6	60.5	-77
7.2 Contribuições previdenciárias	-24	-3.8	50.9	-47
7.2.1 Setor privado (RGPS)	-14	-2.2	41.4	-33
7.2.2 Setor público (RPPS)	-10	-1.6	14.8	-67
7.2.2.1 <= teto do RGPS	-4	-0.7	12.5	-34

7.2.2.2 > teto do RGPS	-6	-0.9	7.5	-75
7.2.2.2.1 Parcela igual ao teto	-2	-0.3	2.1	-93
7.2.2.2.2 Parcela superior ao teto	-4	-0.6	7.5	-48
8 Renda <i>per capita</i> disponível	619	100.0	99.9	620
8.1 Estado, bruto	254	41.0	65.1	390
8.2 Estado, líquido	184	29.7	89.9	204

Fonte: Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Obs.: a remuneração dos funcionários públicos é a soma do contrafactual simulado (1.1) e do diferencial salarial público-privado (1.2). O diferencial é positivo quando a renda observada é maior que a simulada pela decomposição JMP e negativo no caso contrário. A Previdência Social é a soma das aposentadorias e pensões dos setores privado (RGPS) e público (RPPS) (3.1 + 3.2). A previdência do setor público é a soma dos componentes aposentadorias e pensões menores ou iguais ao teto do RGPS (3.2.1) e acima do teto (3.2.2). Este último componente se subdivide nas parcelas iguais ao teto e acima do teto (3.2.2 = 3.2.2.1 + 3.2.2.2). O mesmo se aplica aos tributos, que são a soma dos tributos diretos e contribuições previdenciárias (7.1 + 7.2 = 7.1 + 7.2.1 + 7.2.2.1 + 7.2.2.2). A renda *per capita* disponível é a soma dos rendimentos positivos (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6) e negativos (7). As transferências estatais brutas são o conjunto da remuneração dos funcionários públicos (1), dos benefícios trabalhistas (2), da Previdência Social (3) e das transferências da Assistência Social (4). As transferências estatais líquidas são as transferências brutas mais os rendimentos negativos.

Os resultados da decomposição do coeficiente de Gini para a renda disponível são apresentados na tabela 2. A primeira coluna mostra o coeficiente de concentração de cada fator da renda, e a segunda traz a contribuição absoluta de cada fator para o Gini, dada pelo produto entre o coeficiente de concentração e a participação na renda total (tabela 1). A terceira coluna exprime as contribuições em termos relativos, isto é, como a porcentagem da desigualdade total. A última coluna mostra a contribuição marginal de cada fator para a desigualdade, ou seja, indica o quanto a desigualdade mudaria caso a proporção de cada fator na renda total aumentasse.

TABELA 2

Decomposição por fatores do coeficiente de Gini da renda domiciliar per capita líquida de tributos (renda disponível) – Brasil (2008-2009)

Fontes de rendimentos	Coeficiente de concentração	Contribuição para o Gini	Gini (%)	Contribuição marginal (%)
1 Remuneração dos funcionários públicos	0.741	0.136	24.2	0.059
1.1 Simulada	0.701	0.104	18.5	0.037
1.2 Diferencial público-privado	0.909	0.032	5.7	0.022
1.2.1 Positivo	0.851	0.035	6.2	0.021
1.2.2 Negativo	0.490	-0.003	-0.5	0.001
2 Benefícios trabalhistas	0.591	0.008	1.4	0.001
3 Previdência Social	0.582	0.119	21.1	0.008
3.1 Setor privado (RGPS)	0.474	0.067	11.9	-0.022
3.2 Setor público (RPPS)	0.824	0.052	9.3	0.030
3.2.1 <= teto do RGPS	0.624	0.015	2.6	0.003
3.2.2 > teto do RGPS	0.943	0.037	6.6	0.027

3.2.2.1 Parcela igual ao teto	0.916	0.016	2.8	0.011
3.2.2.2 Parcela superior ao teto	0.964	0.021	3.8	0.016
4 Assistência Social	-0.348	-0.003	-0.6	-0.016
5 Outras rendas do trabalho	0.522	0.328	58.4	-0.044
6 Outros rendimentos	0.729	0.055	9.8	0.023
7 Tributos	0.707	-0.081	-14.3	-0.030
7.1 Tributos diretos	0.744	-0.056	-10.0	-0.025
7.2 Contribuições previdenciárias	0.635	-0.024	-4.3	-0.005
7.2.1 Setor privado (RGPS)	0.542	-0.012	-2.1	0.001
7.2.2 Setor público (RPPS)	0.765	-0.012	-2.2	-0.006
7.2.2.1 <= teto do RGPS	0.571	-0.004	-0.7	0.000
7.2.2.2 > teto do RGPS	0.912	-0.008	-1.5	-0.006
7.2.2.2.1 Parcela igual ao teto	0.883	-0.003	-0.5	-0.002
7.2.2.2.2 Parcela superior ao teto	0.928	-0.005	-1.0	-0.004
8 Renda <i>per capita</i> disponível		0.561	100	0.000
8.1 Estado, bruto	0.631	0.259	46.1	0.051
8.2 Estado, líquido	0.602	0.178	31.8	0.021

Fonte: POF 2008-2009/IBGE.

Obs.: a remuneração dos funcionários públicos é a soma do contrafactual simulado (1.1) e do diferencial salarial público-privado (1.2). O diferencial é positivo quando a renda observada é maior que a simulada pela decomposição JMP e negativo no caso contrário. A Previdência Social é a soma das aposentadorias e pensões dos setores privado (RGPS) e público (RPPS) (3.1 + 3.2). A previdência do setor público é a soma dos componentes aposentadorias e pensões menores ou iguais ao teto do RGPS (3.2.1) e acima do teto (3.2.2). Este último componente se subdivide nas *parcelas iguais ao teto e acima do teto* (3.2.2 = 3.2.2.1 + 3.2.2.2). O mesmo se aplica aos tributos, que são a soma dos tributos diretos e contribuições previdenciárias (7.1 + 7.2 = 7.1 + 7.2.1 + 7.2.2.1 + 7.2.2.2). A *renda per capita disponível* é a soma dos rendimentos positivos (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6) e negativos (7). As *transferências estatais brutas* são o conjunto da remuneração dos funcionários públicos (1), dos benefícios trabalhistas (2), da Previdência Social (3) e das *transferências da Assistência Social* (4). As *transferências estatais líquidas* são as transferências brutas mais os rendimentos negativos.

O Estado contribui para uma grande proporção da desigualdade no Brasil. Cerca de um terço da desigualdade total pode ser diretamente relacionado às transferências e aos pagamentos feitos pelo Estado aos indivíduos e às famílias, mesmo depois de considerados os efeitos progressivos dos tributos diretos e das contribuições. Esta proporção provavelmente seria ainda maior se fossem computados o efeito dos tributos indiretos, mas, dados os obstáculos para isto, não é possível mais que especular a respeito.

Proporcionalmente, o Estado contribui mais para a desigualdade que o mercado de trabalho privado. Como o mercado de trabalho privado responde por mais de 60% da renda disponível, mais que o dobro da renda líquida de origem estatal, ele causa a maior parte da desigualdade. No entanto, como o coeficiente de concentração dos fluxos estatais líquidos de tributos é maior que a desigualdade total e o coeficiente dos rendimentos do trabalho no setor privado é menor, a participação percentual do Estado na desigualdade é maior que sua participação na renda – 32% *versus* 30%; o inverso ocorre com o mercado de trabalho privado – 58% *versus* 63%. Se a renda estatal líquida de tributos tivesse um

aumento proporcional de 1%, o coeficiente de Gini aumentaria 0,021%. No caso do mercado de trabalho privado, sua contribuição marginal é negativa: um aumento proporcional de 1% diminuiria o Gini em 0,044%.

O papel do Estado na reprodução e amplificação da desigualdade merece uma análise mais detalhada, particularmente no que diz respeito à remuneração do funcionalismo e à Previdência Social, conforme será visto nas duas próximas seções.

3.1 A remuneração do setor público

Em muitos países desenvolvidos, a remuneração do trabalho no setor público contribui para diminuir a desigualdade (Blau e Kahn, 1996; Gustafsson e Johansson, 1999; Milanović, 1994), mas, definitivamente, o efeito de redução da desigualdade não ocorre no Brasil. Os salários e benefícios dos funcionários públicos são muito mais concentrados e têm uma contribuição marginal para a desigualdade maior que no setor privado. Embora represente só 19% da renda, a remuneração do funcionalismo contribui para 24% da desigualdade.

Há duas causas para a regressividade do setor público: um efeito de composição e um de segmentação – também chamado efeito-preço. O primeiro resulta do fato de os empregos no setor público estarem em geral realmente abertos apenas para um grupo específico de trabalhadores, normalmente mais instruídos e qualificados que a média da força de trabalho. Como trabalhadores mais instruídos também são mais bem remunerados no mercado de trabalho privado, eles tenderiam a ocupar posições altas na distribuição de renda mesmo se as estruturas de salários nos setores público e privado fossem idênticas (Bender e Fernandes, 2009; Foguel *et al.*, 2000; Vaz e Hoffmann, 2007).

O efeito de segmentação, por sua vez, está associado às particularidades da determinação de salários no setor público. Se no setor privado o nível de salários é normalmente determinado pelo objetivo último do lucro, os administradores públicos também têm objetivos políticos. Eles podem, por exemplo, reajustar os salários do funcionalismo de modo a aumentar sua popularidade e angariar apoio da burocracia para perseguir seus objetivos políticos (Gregory e Borland, 1999).

Mais ainda, em muitos países, inclusive no Brasil, os servidores públicos formam categorias ocupacionais numerosas, relativamente homogêneas e com um único empregador, o que facilita o surgimento de sindicatos fortes e com alto poder de barganha por melhores salários (Marconi, 2003; Wallerstein, 1999). Sindicatos fortes e negociações centralizadas são um dos determinantes dos baixos níveis de desigualdade em muitos países desenvolvidos (Checchi e García-Peñalosa, 2010; Gottschalk e Smeeding, 1997; Gustafsson e Johansson, 1999), mas isto não necessariamente ocorre quando a ação coletiva tem um viés corporativista em um contexto social extremamente polarizado

como o brasileiro. No Brasil, coexistem sindicatos fortes no setor mais organizado e protegido do mercado de trabalho, relacionado ao Estado, e um baixo nível associativo entre os trabalhadores informais. O primeiro setor emprega cerca de 10% da força de trabalho, enquanto o segundo engloba cerca de metade da força de trabalho. Neste contexto, sindicatos e centrais sindicais poderosas podem, de fato, aumentar a desigualdade total.

Há muitas evidências de que efeitos de composição e segmentação explicam o nível de salários no setor público no Brasil. A maior parte da diferença da remuneração média em comparação com o setor privado decorre de efeitos de composição, mas há também efeitos de segmentação importantes – isto é, o diferencial salarial propriamente dito – que fazem com que os salários dos servidores públicos sejam mais elevados que o de trabalhadores do setor privado em empregos equivalentes (Belluzzo, Anuatti-Neto e Pazello, 2005; Bender e Fernandes, 2009; Braga, 2007; Foguel *et al.*, 2000; Panizza e Qiang, 2005; Vaz e Hoffmann, 2007; Vergara e Wiltgen, 1995; Vergara, 1991).

A decomposição apresentada na tabela 2 mostra que o efeito de composição – dado pela melhor qualificação dos trabalhadores do setor público – é mais relevante para a desigualdade da renda *per capita* líquida que o efeito de segmentação. Mais de 18% da desigualdade total decorrem da composição do trabalho no setor público, enquanto cerca de 6% são causados pelo diferencial salarial que favorece os servidores públicos. Mesmo assim, não é razoável desprezar os efeitos do diferencial salarial: ele é extremamente concentrado e seu impacto regressivo no coeficiente de Gini é suficiente para anular quase metade dos efeitos progressivos – isto é, desconcentradores – dos tributos diretos.

3.2 Previdência Social

O resultado final da combinação de benefícios progressivos e regressivos pagos pela Previdência Social é altamente concentrado, contribuindo para 21% da desigualdade total no Brasil. Neste sentido, o Brasil se alinha a outros países cujas políticas sociais foram marcadas por um viés corporativista desde suas origens, mas com uma distribuição ainda pior de benefícios (Palme, 2006).

A desagregação entre as aposentadorias e pensões dos setores público e privado, contudo, confirma o alto grau de heterogeneidade do sistema. Na prática, o Sistema Previdenciário brasileiro está estratificado em pelo menos três grupos. No nível mais baixo, há uma massa de aposentadorias e pensões iguais ao salário mínimo, altamente subsidiadas e pagas a antigos trabalhadores rurais ou urbanos que viveram mais ou menos à margem do mercado de trabalho formal. No meio, há os aposentados do setor privado e a parcela dos servidores públicos inativos cujos benefícios são menores ou iguais ao teto legal do RGPS. No topo, há alguns poucos funcionários públicos cujas aposentadorias e pensões excedem – e muito, em alguns casos – o teto do RGPS. O grupo dos funcionários

públicos cujas aposentadorias e pensões excedem o teto representa menos de 5% dos beneficiários, mas se apropria de quase 20% dos recursos distribuídos pela Previdência.

Por causa disso, as aposentadorias e pensões dos servidores públicos são extremamente concentradas. Seu coeficiente de concentração é de 0,824, valor 47% maior que a desigualdade de renda no Brasil, que já é alta. Apesar de apenas 4% da população viverem em domicílios beneficiados, os valores transferidos para eles representam 6% da renda disponível nacional e 9% do coeficiente de Gini. Não há nenhuma outra fonte de renda que contribua tanto, proporcionalmente, para a desigualdade.

As aposentadorias e pensões acima do teto têm a maior concentração entre todas as fontes de renda; apenas a parcela que excede o teto – ou seja, a diferença entre o benefício recebido e o teto legal do RGPS – representa 2% de toda a renda disponível e 4% da desigualdade total. As contribuições previdenciárias, por sua vez, são o componente mais progressivo da Seguridade Social, mas têm pouco efeito sobre a desigualdade, porque correspondem apenas a uma pequena fração da renda total. Quase todo o efeito equalizador das contribuições previdenciárias é anulado pela parcela acima do teto das aposentadorias dos funcionários públicos.

As aposentadorias e pensões para os trabalhadores do setor privado são relativamente concentradas, mas, dados os altos níveis de desigualdade no Brasil, acabam tendo efeitos progressivos sobre a distribuição de renda. Embora somem 14% de toda a renda disponível, elas contribuem somente para 12% da desigualdade total. Isto ocorre pela combinação de três fatores mencionados anteriormente: primeiro, as aposentadorias rurais fornecem rendimentos para as famílias que seriam muito pobres se não pudessem contar com estes recursos; segundo, o piso previdenciário equivalente a um salário mínimo garante transferências razoáveis para quem não pôde fazer contribuições elevadas durante sua vida ativa; terceiro, o teto legal do RGPS impede que os benefícios atinjam valores muito elevados.

A unificação das regras previdenciárias dos setores público e privado poderia ter, portanto, efeitos benéficos sobre a desigualdade total. Muitas tentativas nesta direção foram feitas, mas a convergência dos dois regimes nunca se completou (Marques e Euzéby, 2005; Melo e Anastasia, 2005). As reformas dos últimos anos, culminando com a aprovação da lei que instituiu o regime de previdência complementar para os servidores públicos (Lei nº 12.618/2012), foram avanços importantes, mas seus efeitos só vão se manifestar com toda a força daqui a algumas décadas, pois muitas das novas regras serão aplicáveis apenas aos servidores públicos nomeados após sua aprovação. Em outras palavras, a não ser que algum novo mecanismo equalizador seja instituído, o atual sistema previdenciário segmentado e de cunho contributivo continuará ajudando a perpetuar a desigualdade durante muito tempo.

3.3 Outras transferências

Nem todos os fluxos monetários estatais são concentradores de renda. A Assistência Social, composta basicamente por programas focalizados contra a pobreza, é altamente progressiva e contribui para reverter a desigualdade (Hoffmann, 2009; Soares *et al.*, 2009). No entanto, como tais programas compõem apenas uma fração mínima da renda líquida nacional – menos de 1% –, seus impactos sobre a desigualdade são muito limitados – -1%. Tão limitados, aliás, que são completamente anulados até mesmo pelos benefícios trabalhistas, compostos, principalmente, pelo seguro desemprego. Como são pagos apenas para trabalhadores formais, sua distribuição é levemente regressiva, um pouco pior que a desigualdade total, o que é suficiente para contrabalançar os impactos distributivos da Assistência Social.

Em outras palavras, os tão celebrados pilares do sistema brasileiro de combate à pobreza – o PBF e o BPC – funcionam muito bem, mas são apenas uma gota de redistribuição em meio a um mar de ações estatais regressivas.

Alguns autores argumentam que políticas universalistas legitimam a política social em geral e, portanto, países com Estados de bem-estar social de moldes corporativistas, que destinam mais recursos para estas políticas, são mais capazes de reduzir a desigualdade que os que optam por políticas sociais focalizadas, uma vez que o universalismo resultaria em um nível maior de gastos (Korpi e Palme, 1998; Smeeding, 2005). Não há evidências de que isto se aplique ao Brasil. Gastos com aposentadorias e pensões chegam a mais de 20% da renda disponível – uma proporção alta mesmo quando se compara com países desenvolvidos –, mas os gastos com Assistência Social permanecem baixos, em um nível cerca de vinte vezes menor que o da Previdência.

No caso brasileiro, faz mais sentido argumentar que os trabalhadores nos setores mais desenvolvidos da economia, incluindo a administração pública, conseguem se organizar em grupos de interesse muito mais influentes que a massa não organizada de potenciais beneficiários da Assistência Social. Ao contrário do que Korpi e Palme defendem para países desenvolvidos, o que mais importa para a desigualdade em um sistema de políticas sociais de um país como o Brasil não é tanto o desenho das políticas – focalizadas *versus* universais –, mas o desequilíbrio de poder entre as oligarquias e os pobres que precede o desenho e determina o nível das transferências para os diversos grupos sociais, seja qual for a soma agregada dos gastos.

O resultado final é um sistema de proteção social altamente estratificado. Em um extremo, uma grande quantidade de famílias pobres só pode contar com os poucos recursos distribuídos pela Assistência Social ou, no máximo, com benefícios equiparados ao salário mínimo para os idosos e/ou familiares portadores de deficiência. No outro

extremo, um número reduzido de servidores públicos muito bem pagos durante sua vida ativa desfruta ainda de um sistema previdenciário mais generoso.

Os tributos e as contribuições previdenciárias poderiam reverter esse quadro, ao menos parcialmente, como ocorre em países da OCDE (Atkinson, 2003; Gottschalk e Smeeding, 1997). De fato, a tributação direta, quase toda baseada no imposto de renda, é muito progressiva e contribui para reduzir o Gini em 10%. O Brasil, no entanto, ainda conta com uma estrutura tributária oriunda dos anos 1960 e típica de países semi-industrializados, altamente dependente de tributos indiretos e com cobranças apenas residuais sobre heranças e patrimônio. Assim, a maior parte da carga tributária bruta incide sobre o consumo e a produção – ou seja, é normalmente transferida para os preços – e afeta mais ou menos por igual toda a população (Pintos-Payeras, 2010; Silveira, 2008).

Em suma, do ponto de vista distributivo, o problema brasileiro não está tanto no nível da carga tributária, mas, sim, na sua composição. Os dados deste estudo não permitem analisar com precisão os impostos indiretos, mas a partir de cálculos simples baseados nas contribuições marginais, é razoável inferir que, se toda a carga tributária tivesse o mesmo perfil distributivo do imposto de renda, a desigualdade no Brasil seria bem menor, mesmo se as transferências estatais regressivas permanecessem idênticas.

As “outras rendas” recebidas do setor privado incluem aluguéis, juros e dividendos e afins, e, assim, tendem a ser bastante concentradas. De qualquer modo, elas representam apenas 8% da renda disponível e 10% da desigualdade total. Em parte, isto provavelmente se explica pelo fato de uma proporção razoável dos rendimentos de capital ser paga diretamente para empresas e fundos de investimentos, e não para indivíduos ou famílias, mas também parece plausível supor que mesmo os dados da POF subestimam os pagamentos para os últimos grupos.

Provavelmente os dados apontariam para uma desigualdade total muito mais alta se fosse possível coletar informações exatas sobre todos os rendimentos de capital recebidos direta e indiretamente pelas famílias. Contudo, é difícil determinar o que aconteceria com as contribuições relativas dos setores público e privado para a desigualdade. Claramente, os juros sobre títulos da dívida pública tornariam a ação do Estado ainda mais regressiva, mas, infelizmente, os dados disponíveis restringem qualquer tipo de consideração mais precisa.

4 CONCLUSÕES

O Estado contribui para grande parte da desigualdade no Brasil, tendo, proporcionalmente, uma contribuição superior à do setor privado. A decomposição do

coeficiente de Gini da renda familiar disponível *per capita* mostra que aproximadamente um terço de toda a desigualdade no país pode ser relacionado diretamente a transferências e tributos que fluem diretamente entre o Estado e as famílias. As duas categorias principais de transferências do Estado afetando a desigualdade são salários e Previdência. Os outros dois terços da desigualdade referem-se a transferências do setor privado, em sua maioria, remuneração do trabalho. Essa remuneração, no entanto, é menos concentrada que a remuneração do trabalho no setor público.

Os salários do setor público no Brasil são mais concentrados que aqueles recebidos no setor privado, resultando em uma contribuição desproporcional do trabalho público para a desigualdade: embora os salários do setor público alcancem pouco menos de um quinto de todos os rendimentos, sua contribuição é de quase um quarto da desigualdade. Dois efeitos tornam tais salários regressivos. Primeiro, um efeito de composição relacionado ao fato de que os trabalhadores no setor público são mais qualificados que a média da força de trabalho e, portanto, recebem salários mais altos. Segundo, um efeito de segmentação, causado pelos diferentes arranjos institucionais que resultam em distintas remunerações para o trabalho, ou seja, uma estrutura salarial particular.

Ao estimar os diferenciais salariais usando simulações contrafactuais, observa-se que, em geral, os trabalhadores do setor público são mais bem remunerados que sua contraparte do setor privado, como se observa em outros países do mundo. O diferencial salarial público-privado contribui com cerca de 6% da desigualdade. Trata-se de uma contribuição pequena, mas sua importância no longo prazo não deve ser subestimada, pois tais rendimentos são extremamente concentrados e, no futuro, sua concentração será replicada no sistema previdenciário. Tampouco se deve ignorar sua importância como transferência do Estado, pois o efeito do prêmio salarial sobre a desigualdade é suficiente para anular metade do efeito progressivo dos tributos diretos. O efeito composição, porém, é muito mais importante para explicar porque o Estado reproduz desigualdades: cerca de 18% da desigualdade total relacionam-se ao fato de que trabalhadores no setor público têm características que são mais bem remuneradas no mercado de trabalho geral.

A Previdência é o segundo tipo principal de transferência do Estado no Brasil. Aposentadorias e pensões representam 20% de todos os rendimentos. O sistema previdenciário é uma combinação de benefícios progressivos e regressivos cujo resultado é uma leve contribuição para o aumento da desigualdade. A Previdência contribui com cerca de um quinto de toda a desigualdade, em parte, porque o sistema é de base contributiva – portanto tende a replicar desigualdades preexistentes –, mas também porque se divide em dois subsistemas ou regimes, os quais operam sob regras diferenciadas. O regime para os trabalhadores formais do setor privado, RGPS, possui um piso e um teto, o que restringe a amplitude de variação dos benefícios. O sistema para os

trabalhadores do setor público, RPPS, possui um piso, mas não um teto, permitindo, portanto, muito mais variação.

A composição dos trabalhadores no setor público tende a resultar em maiores salários e, conseqüentemente, maiores contribuições e benefícios previdenciários. Isto, combinado à ausência de um teto, faz a Previdência dos RPPS ser extremamente regressiva. No RPPS, o efeito sobre a desigualdade da fração dos benefícios que ultrapassa o teto vigente para o setor privado é suficiente para anular os efeitos progressivos de todas as contribuições para a Previdência dos setores público e privado somadas. Tal efeito negativo sobre a desigualdade persistirá durante décadas, posto que a convergência entre os dois regimes ocorrerá apenas no longo prazo.

As evidências indicam a existência de três níveis de proteção social e sistemas de emprego no Brasil. O primeiro relaciona-se ao trabalho no setor público – salários e aposentadorias – e é muito concentrado e regressivo. O segundo, ao trabalho formal no setor privado, também concentrado, mas progressivo. O terceiro nível, formado pela Assistência Social, é muito progressivo, mas distribui apenas uma fração mínima da renda total. O saldo final é um Estado que contribui para aumentar a desigualdade. Transferências pró-igualdade, como Assistência Social e tributos diretos, são completamente anuladas pelas transferências regressivas dos salários e da Previdência do funcionalismo público.

Este trabalho possui algumas limitações. Uma delas consiste na incapacidade de descrever o perfil distributivo das transferências indiretas para o Estado, como os tributos indiretos e a contribuição previdenciária dos empregadores, bem como algumas transferências diretas e indiretas do Estado aos indivíduos, tais como os rendimentos de capital de títulos públicos. Isto se deve ao fato de os dados disponíveis não possuírem ou subestimarem estas transferências. Pelo mesmo motivo, não foi possível medir os rendimentos de capital recebidos por pessoas jurídicas que, indiretamente, são transferências a indivíduos. Tudo indica que, se computadas todas estas transferências, os níveis registrados de desigualdade no Brasil seriam muito superiores aos atualmente medidos.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, A. B. Income inequality in OECD countries: data and explanations. **CESifo economic studies**, v. 49, n. 4, p. 479-513, 2003. (doi:10.1093/cesifo/49.4.479).

BELLUZZO, W.; ANUATTI-NETO, F.; PAZELLO, E. T. Distribuição de salários e o diferencial público-privado no Brasil. **Revista brasileira de economia**, v. 59, n. 4, p. 511-533, 2005.

BENDER, S.; FERNANDES, R. Gastos públicos com pessoal: uma análise de emprego e salário no setor público brasileiro nos anos 90. **Economia**, v. 10, n. 1, p. 19-47, 2009.

BLAU, F. D.; KAHN, L. M. **International differences in male wage inequality: institutions versus market forces**. Cambridge: NBER, 1996. (Working Paper, n. 4.678). Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w4678>>.

BRAGA, B. G. Capital humano e o diferencial de salários público-privado no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 35., 2007. **Anais...** [São Paulo]: ANPEC, 2007. p. 1-15.

CHECCHI, D.; GARCÍA-PEÑALOSA, C. Labour market institutions and the personal distribution of income in the OECD. **Economica**, v. 77, n. 307, p. 413-450, 2010. (doi:10.1111/j.14680335.2009.00776.x).

CHEN, C.-N.; TSAUR, T.-W.; RHAH, T.-S. The Gini coefficient and negative income. **Oxford economic papers, new series**, v. 34, n. 3, p. 473-478, 1982.

FOGUEL, M. N. *et al.* The public-private wage gap in Brazil. **Revista brasileira de economia**, v. 54, 2000. (doi:10.1590/S0034-71402000000400003).

GOTTSCHALK, P.; SMEEDING, T. M. Cross-national comparisons of earnings and income inequality. **Journal of economic literature**, v. 35, n. 2, p. 633-687, 1997.

GREGORY, R. G.; BORLAND, J. Recent developments in public sector labor markets. **Handbook of labor economics**, v. 3, p. 3.573-3.630, 1999.

GUSTAFSSON, B.; JOHANSSON, M. In search of smoking guns: what makes income inequality vary over time in different countries? **American sociological review**, v. 64, n. 4, p. 585-605, 1999. (doi:10.2307/2657258).

HOFFMANN, R. Desigualdade da distribuição da renda no Brasil: a contribuição de aposentadorias e pensões e de outras parcelas do rendimento domiciliar *per capita*. **Economia e sociedade**, v. 18, n. 1, p. 213-231, 2009.

JUHN, C.; MURPHY, K. M.; PIERCE, B. Wage inequality and the rise in returns to skill. **Journal of political economy**, p. 410-442, 1993.

KORPI, W.; PALME, J. The paradox of redistribution and strategies of equality: welfare state institutions, inequality, and poverty in the western countries. **Americansociological review**, v. 63, n. 5, p. 661-687, 1998. (doi:10.2307/2657333).

LERMAN, R. I.; YITZHAKI, S. Income inequality effects by income source: a new approach and applications to the United States. **The review of economics and statistics**, v. 67, n. 1, p. 151-156, 1985. (doi:10.2307/1928447).

MARCONI, N. A evolução do perfil da força de trabalho e das remunerações nos setores público e privado ao longo da década de 1990. **Revista do serviço público**, v. 54, n. 1, p. 9-45, 2003.

MARQUES, R. M.; EUZÉBY, A. Um regime único de aposentadoria no Brasil: pontos para reflexão. **Nova economia**, v. 15, n. 3, p. 11-29, 2005. (doi:10.1590/S0103-63512005000300001).

MELO, C. R.; ANASTASIA, F. A reforma da previdência em dois tempos. **Dados**, v. 48, n. 2, p. 301-332, 2005. (doi:http://dx.doi.org/10.1590/S0011-52582005000200003).

MILANOVIĆ, B. Determinants of cross-country income inequality: an “augmented” Kuznets’ hypothesis. **World bank publications**, 1994.

PALME, J. Welfare states and inequality: institutional designs and distributive outcome. **Research in social stratification and mobility**, v. 24, n. 4, p. 387-403, 2006. (doi:10.1016/j.rssm.2006.10.004).

PANIZZA, U.; QIANG, C. Z. Public-private wage differential and gender gap in Latin America: spoiled bureaucrats and exploited women? **Journal of socio-economics**, v. 34, n. 6, p. 810-833, 2005.

PINTOS-PAYERAS, J. A. Análise da progressividade da carga tributária sobre a população brasileira. **Pesquisa e planejamento econômico**, v. 40, n. 2, 2010.

PYATT, G.; CHEN, C.; FEI, J. The distribution of income by factor components. **The quarterly journal of economics**, v. 95, n. 3, p. 451-473, 1980. (doi:10.2307/1885088).

RAO, V. M. Two decompositions of concentration ratio. **Journal of the royal statistical society**, Series A (General), v. 132, n. 3, p. 418-425, 1969. (doi:10.2307/2344120).

SHORROCKS, A. F. Inequality decomposition by factor components. **Econometrica**, v. 50, n. 1, p. 193-211, 1982. (doi:10.2307/1912537).

SILVEIRA, F. G. **Tributação, previdência e assistência sociais**: impactos distributivos. Tese (Doutorado) – Universidade de Campinas, Campinas, 2008.

SMEEDING, T. M. Public policy, economic inequality, and poverty: The United States in comparative perspective. **Social science quarterly**, v. 86, p. 955-983, 2005. doi:10.1111/j.0038-4941.2005.00331.x

SOARES, S. *et al.* Conditional cash transfers in Brazil, Chile and Mexico: impacts upon inequality. **Estudios económicos**, p. 207-224, 2009.

STARK, O.; TAYLOR, J. E.; YITZHAKI, S. Remittances and inequality. **The economic journal**, v. 96, n. 383, p. 722-740, 1986.

VAZ, D. V.; HOFFMANN, R. Remuneração nos serviços no Brasil: o contraste entre funcionários públicos e privados. **Economia e sociedade**, v. 16, p. 199-232, 2007.

VERGARA, D. H. Diferenciais de salários entre os setores publico e privado da economia brasileira. **Ensaio FEE**, v. 12, n. 1, p. 73-78S, 1991.

VERGARA, D. H.; WILTGEN, R. S. Os diferenciais de salários entre o setor público e o setor privado na RMPA. **Indicadores econômicos FEE**, v. 23, n. 3, 1995.

WALLERSTEIN, M. Wage-setting institutions and pay inequality in advanced industrial societies. **American journal of political science**, v. 43, n. 3, p. 649-680, 1999. (doi:10.2307/2991830).

APÊNDICE A

1 FÓRMULAS

1.1 Equações para estimar o diferencial salarial

O modelo econométrico básico para estimar os salários dos trabalhadores do setor público e privado – w_i e q_i , respectivamente – com base em um vetor de variáveis explicativas X é dado por:

$$\ln(w_i) = X\beta_w + u_w \quad (1)$$

$$\ln(q_i) = X\beta_q + u_q \quad (2)$$

Um pressuposto desse modelo, que estima as duas equações em separado, é de que os trabalhadores são alocados de forma aleatória entre os dois setores. Caso contrário, há um viés de seleção, que pode afetar os coeficientes. Passa a ser importante, então, modelar o processo de seleção entre setores.

Para isso, pode-se representar a variável dicotômica I , que assume valores 0 – setor privado – ou 1 – setor público –, como uma variável latente I^* dada por:

$$I^* = Z\theta + \varepsilon \quad (3)$$

Se $I^* \geq 0$, então $I = 1$; se $I^* < 0$, então $I = 0$. Com isto, pode-se montar o *probit*:

$$\Pr(I = 1 | Z) = \Pr(I^* \geq 0) = \Pr(\varepsilon < Z'\theta) = \Phi(Z'\theta) \quad (4)$$

Em que Z é um vetor de variáveis explicativas que inclui tanto as variáveis da equação de salários original quanto um conjunto específico de variáveis identificadoras da escolha de setor – restrições de exclusão.

As probabilidades previstas pelo modelo (3) são então utilizadas para construir a razão inversa de Mills (λ_i), que passa a ser incluída nas equações de rendimentos para controlar o viés de seleção:

$$\ln(w_i) = X\beta_w + \lambda_w(Z\theta)\beta_{\lambda_w} + u_w \quad (5)$$

$$\ln(q_i) = X\beta_q + \lambda_q(-Z\theta)\beta_{\lambda_q} + u_q \quad (6)$$

Uma limitação desse modelo *probit* simples é que ele só leva em conta a escolha do setor, condicional à decisão anterior de trabalhar ou não. Para dar conta dos dois possíveis vieses de seleção – gerados pela decisão de trabalhar ou não e pela escolha do setor –, empregou-se, nas simulações mais complexas, um modelo de *probit* bivariado e construiu-se duas razões inversas de Mills baseadas nas previsões lineares.

Uma vez obtida as equações de rendimentos apropriadas para os setores público e privado, com ou sem correção para viés de seleção, o passo seguinte foi construir a renda contrafactual dos funcionários públicos. Para isto, empregou-se a decomposição proposta por Juhn, Murphy e Pierce (1993).

Considere-se, primeiro, que o resíduo da equação de rendimentos dos trabalhadores do setor privado pode ser desagregado em dois componentes: o percentil do indivíduo na distribuição dos resíduos (τ_{iq}) e a função de distribuição dos resíduos (F_q).

Logo:

$$u_q = F_q^{-1}(\tau_{iq} | X) \quad (7)$$

Em que $F_q^{-1}(\cdot | X)$ é a inversa da função de distribuição acumulada para trabalhadores do setor privado com características X .

Com isso, os rendimentos contrafactuais (cf_i) dos funcionários públicos podem ser estimados por:

$$\ln(cf_i) = X\beta_q + F_q^{-1}(\tau_{iw} | X) \quad (8)$$

Ou seja, a renda contrafactual é calculada mantendo os mesmos coeficientes obtidos para os trabalhadores do setor privado e a mesma função de distribuição dos resíduos. Para mais detalhes, ver Juhn, Murphy e Pierce (1993).

1.2 Decomposição por fatores do coeficiente de Gini Considere-se uma população com n indivíduos de renda x_i e renda média igual μ .

Se todos os indivíduos forem ordenados da menor para a maior renda ($x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n$), atribuindo-se a cada um uma posição i no ordenamento, então, o índice de Gini pode ser escrito como:

$$G = \frac{2}{n\mu} \text{cov}(i, x_i) \quad (1)$$

Se a renda x_i puder ser expressa como a soma da renda de k fatores componentes, então:

$$x_i = \sum_{h=1}^k x_{hi} \quad (2)$$

$$G = \sum_{h=1}^k \varphi_h C_h \quad (3)$$

Em que φ_h é a fração da renda h sobre a renda total e C_h é o coeficiente de concentração da renda h , dado por:

$$C_h = \frac{2}{n\mu_h} \text{cov}(i, x_{hi}) \quad (4)$$

Logo, a contribuição absoluta de cada fonte h para a desigualdade total é dada por $\varphi_h C_h$ e a contribuição relativa é igual $(\varphi_h C_h) / G$.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Eversonda Silva Moura

Reginaldoda Silva Domingos

Revisão

Andressa Vieira Bueno

Clícia Silveira Rodrigues

Idalina Barbarade Castro

Laeticia Jensen Eble

Leonardo Moreirade Souza

Luciana Dias

Marcelo Araújo de Sales Aguiar

Marco Aurélio Dias Pires

Olavo Mesquita de Carvalho

Regina Martade Aguiar

Celma Tavares de Oliveira (estagiária)

Patricia Firminade Oliveira Figueiredo (estagiária)

Editoração

Aline Rodrigues Lima

Bernar José Vieira

Daniella Silva Nogueira

Dani Lo Leitede Macedo Tavares

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

Diego André Souza Santos (estagiário)

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

Livrariado Ipea

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Composto em adobe garamond pro 12/16 (texto)
Frutiger 67 bold condensed (títulos, gráficos e tabelas)
Impresso em offset 90g/m²
Cartão supremo 250g/m² (capa)
Brasília-DF

Missão do Ipea

Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.



ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

SAE

SECRETARIA DE
ASSUNTOS ESTRATÉGICOS
DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

