

CUSTOS DE PRODUÇÃO E DIREITOS TRABALHISTAS: É POSSÍVEL MANTER OS DIREITOS E ESTIMULAR O AUMENTO DO EMPREGO¹

Adriano Batista Dias*

Introdução

Os segmentos altamente empregadores de mão-de-obra são, no Brasil de hoje, tolhidos por uma legislação que encarece sobremaneira o trabalho, enquanto cresce o déficit de empregos formais disponíveis. É o efeito da onda de inovações em tecnologia organizacional e da maciça introdução de novas tecnologias incorporadas em bens, fortemente redutoras do uso do trabalho, que vêm diminuindo a competitividade de países periféricos. Neste particular, é desvantajosa a situação do Brasil, onde os encargos sociais e trabalhistas,² hoje agravando fortemente o custo da mão-de-obra, são substancialmente mais elevados do que nos países centrais. Muito mais importante ainda, embora pouco considerado nas análises, são também substancialmente mais elevados do que nos seus competidores, onde se destacam os tigres asiáticos.

Há uma resposta, a um nível que se poderia batizar como uma política maior de emprego que, através do barateamento do custo de mão-de-obra,

¹ Texto apoiado em pesquisa realizada conjuntamente com Ivo de Vasconcelos Pedrosa, a quem o autor, responsável primeiro e último pelos desacertos, agradece a contribuição aos acertos, no que também fica a dever a Abraham Sicsú, David Rosenthal, Frederico Katz e João Policarpo.

* Diretor e pesquisador do Departamento de Estudos Avançados em Áreas Tropicais do Instituto de Tropicologia da Fundação Joaquim Nabuco.

² D'aqui para a frente, para poupar caracteres, por trabalhistas se entenda sociais e trabalhistas.

sob a ótica privada, sem perda do montante do valor dos direitos trabalhistas, pode contribuir fortemente para benefício do trabalho, ao tempo em que torna o sistema econômico mais robusto, menos dependente de fatores externos (AMADEO; SCANDIUZZI; PERO: 1994). É a mudança da fonte de financiamento de parte dos direitos trabalhistas que hoje incidem sobre o valor da folha de pagamento das empresas para incidência sobre o valor adicionado por cada empresa, cujos efeitos principais são estudados no presente trabalho. É uma resposta adequada aos desafios do processo de globalização mercantil-financeira, que nos dias de hoje se acelera.

O desenho das linhas gerais e os parâmetros principais de uma mudança da fonte de financiamento de parte dos direitos trabalhistas, mantendo-os e simultaneamente reduzindo os custos privados são apresentados na Seção 2. O efeito primeiro sobre as empresas, ocasionado por uma mudança como a acima mencionada, é analisado na Seção 3, dedicada a tratar do impacto da medida sobre os custos das empresas. Em continuação, o conseqüente efeito sobre o emprego é analisado, por seu turno, para as empresas em geral, na Seção 4, onde é mostrado o resultante aumento no nível de emprego.

Um natural caminho de aprofundamento da análise dos efeitos da mudança da fonte de financiamento de parte dos direitos trabalhistas consiste em focar as principais estruturas de mercado. O primeiro tipo de mercado tomado para análise no trabalho refere-se àqueles em que os vendedores, submetidos a preços máximos dados, não controlam os preços nem podem evitar a entrada de ofertantes, é objeto da Seção 5. Na Seção 6, seguinte, o extremo oposto é tratado, correspondendo aos mercados em que os preços são administrados por um vendedor brindado com exclusividade garantida. Os oligopólios, considerados como estruturas de mercado em que os preços são determinados de maneira a restringir a entrada de eventuais novos ofertantes de menor tamanho do que o dos líderes do respectivo ramo são tratados na Seção 7. A Seção 8 apresenta reflexões relativas a efeitos outros decorrentes da mudança em estudo, destacando-se considerações sobre a resultante expansão do produto *per capita* e sobre a redução na desigualdade da distribuição da renda *per capita*. A Seção 9 expõe considerações conclusivas.

2. Uma política maior de emprego

O viés que os encargos sociais e trabalhistas representam contra o trabalho, encarecendo-o e fazendo-o arcar, do ponto de vista econômico, com os supostos benefícios, mesmo os conseguidos através de árduas lutas

sindicais, pode ser reduzido se parte dos direitos e vantagens sociais e trabalhistas têm mudada a fonte de financiamento, passando-a dos encargos que incidem sobre a folha de pagamento para uma fonte cuja incidência econômica última seja não viesada contra o trabalho. Um imposto sobre o valor adicionado atende a esta condição de não enviesamento e é, do ponto de vista econômico, superior a um imposto que incida sobre o faturamento, pois esta alternativa penaliza a divisão do trabalho interfirmas, premiando integrações verticais da produção onde a menor eficiência fica compensada pelo menor recolhimento de imposto. A mudança em análise representa, portanto, uma redução de parte do montante recolhido através de encargos sociais e trabalhistas incidentes sobre a folha de pagamento, substituída esta parte por um imposto incidente sobre o valor adicionado pelas empresas.

Uma mudança da fonte de financiamento dos direitos trabalhistas requer uma conceituação do que seja manter os direitos trabalhistas. Neste estudo, de natureza introdutória, para facilidade de exposição, se tomará como manutenção dos direitos trabalhistas o conceito mais simples possível. A receita do novo imposto ser igual à receita substituída, dado como mantido o nível de produção de cada empresa na economia nacional, é o conceito, por motivos operacionais, aqui adotado. Manter o nível dos créditos ao trabalho representa, então, tomar um fator de incidência para o novo imposto sobre o valor adicionado tal que, multiplicado esse fator pela soma anual, a nível da economia nacional, dos custos totais de capital com o total dos custos de mão-de-obra e os lucros prévios ao novo imposto, relativos a todas as empresas, seja o resultado da multiplicação igual ao total, também a nível nacional, dos encargos substituídos.

A economia brasileira, nas formas atuais de incidência dos encargos trabalhistas e de repartição da renda nacional entre os fatores de produção, permite que, para formação de ordem de grandeza, os valores representativos para os encargos trabalhistas sejam tomados no nível de 100% das folhas de pagamento e os custos de mão-de-obra (folha de pagamento mais encargos) do total das empresas e agentes empregadores, de maneira geral, como 1/3 do total do produto nacional bruto. Nestas condições, o valor máximo da taxa de incidência do novo imposto sobre o valor adicionado estaria no entorno de 16,5%, correspondente à substituição da fonte de financiamento de todos os encargos. Seria, todavia, improvável que todos os direitos custeados pelos empregadores passassem a ser financiados pelo novo imposto, pois só as férias e o décimo terceiro mês, representando 16,7 % dos salários mensais, são considerados literalmente intransferíveis para outra fonte de custeio que não o próprio empregador (custos que economicamente incidem, portanto, em última instância, sobre o trabalho).

Tome-se, como marco referencial quantitativo, para efeito de consideração prática, que um terço dos encargos permaneceriam incidindo

sobre a folha de pagamento (ou seja, 33% dos atuais encargos, cerca do dobro do que as férias e o décimo terceiro conjuntamente representam), enquanto dois terços passariam a ter como fonte de financiamento um novo imposto sobre o valor adicionado (PEDROSA, 1995). Para obter recursos, via novo imposto, iguais aos que deixam de ser devidos pela redução dos encargos a 33,3 % das folhas de pagamento, seria necessário uma alíquota de 11 % sobre os valores adicionados pelas empresas. Assim, o novo imposto corresponde a uma redução de custos de mão-de-obra de 200 a 133,3 reais por cada 100 reais de salário pago nas folhas de pagamento regulares, representando uma redução de 33,5 % sobre o valor atual do custo de mão-de-obra das empresas.

A adoção de mudanças que deixem margens de encargos remanescentes diferentes do marco referencial quantitativo mencionado mantém a relação de acréscimo de custo médio de 0,165% do valor agregado para cada 1% de redução de encargo sobre a folha de pagamento³. O capital, através da alíquota implícita sobre a sua parte constituinte do valor adicionado (juros sobre o capital e depreciação mensais constituem uma grande parte do valor adicionado, os custos de mão-de-obra e o lucro basicamente o completam)⁴, vai sempre cobrir a parte que deixa de incidir sobre o trabalho. Esta redistribuição de carga tributária entre os dois fatores básicos de produção, sem dúvida alivia o trabalho do viés de carga tributária que atualmente reduz sua demanda.

3. A mudança nos custos das empresas

Literalmente todas as empresas têm alterações em seus custos de produção por conta da mudança. Mantidos os programas de produção e vendas vigentes anteriormente à mudança, o acréscimo de custo de 1% sobre o valor adicionado que o novo imposto representa pesa menos que a redução de 3% dos custos de mão-de-obra (folha de pagamento mais encargos sobre ela incidentes) para as empresas menos capitalizadas, mais empregadoras de mão-de-obra, para as quais o custo da mão-de-obra representa uma fração do valor adicionado acima da média. Há redução, relativamente a uma grande parcela de seus custos, enquanto o novo imposto representa um acréscimo de custo incidente sobre o valor adicionado, com percentual igual entre todas as empresas. Para outras, o custo que o novo imposto representa pesa mais que a redução dos encargos. São as empresas mais capitalizadas, menos empregadoras de mão-de-obra, para as quais o custo da mão-de-obra

³ Percentuais obtidos tomando-se como base o nível de produção anterior à mudança da fonte de financiamento dos direitos trabalhistas.

⁴ Afóra os itens acima denominados como componentes do valor adicionado, resta incluir a depleção de reservas não renováveis e a amortização de ativos intangíveis.

representa uma fração do valor adicionado abaixo da média. Têm aumento do custo por unidade de produto.

No curto prazo, quando o investimento é considerado fixo e a variação do nível de produção é obtida através de variação no grau de utilização da capacidade instalada, o custo adicional de expandir a produção mensal em mais uma unidade é basicamente o custo de mão-de-obra adicional para a produção desta última unidade adicionado ao custo dos insumos por unidade de produto. Para empresas maximizadoras de lucro anteriormente à mudança, o lucro adicional resultante desta última unidade adicional produzida é nulo. Mantendo-se a produção ao nível anterior à mudança na forma de financiamento dos direitos trabalhistas, ao se reduzir o nível de incidência dos encargos trabalhistas sobre a folha de pagamento, há uma redução neste custo de produção da unidade adicional de produto, igual ao valor da parcela dos encargos sobre o acréscimo da folha de pagamento correspondente à produção da unidade adicional de produto em consideração transferido à outra fonte de financiamento. E um acréscimo de custo igual ao imposto sobre o valor adicionado correspondente à unidade de produto adicional, valor adicionado este correspondente, portanto, aos custos de mão-de-obra da produção desta última unidade de produto adicional. Como a alíquota do novo imposto é necessariamente menor do que a redução da alíquota de incidência do encargo inicial, há necessariamente uma redução do custo marginal para as empresas que, na situação inicial, estavam maximizando lucros (DIAS, 1995).

4. O aumento do emprego

A mudança na forma de custeio dos direitos trabalhistas tem impactos sobre o sistema econômico que tomam lugar principalmente pela alteração dos custos, diferenciada entre empresas. Uma cronologicamente primeira consequência da modificação dos custos é a expansão da produção de empresas e de setores mais mão-de-obra intensivos e a retração da produção de empresas e de setores mais capital intensivos, através de respectivos aumentos e diminuições dos graus de utilização das capacidades instaladas. Como a participação da mão-de-obra direta nas empresas e nos setores mão-de-obra intensivos é tipicamente alta, comparativamente à mão-de-obra indireta e como a participação da mão-de-obra indireta é tipicamente alta nos setores capital intensivos, comparativamente à mão-de-obra direta, o aumento do grau de utilização da capacidade instalada por parte das empresas e dos setores mão-de-obra intensivos e a correspondente diminuição por parte dos setores capital intensivos, mantido o produto total, necessariamente aumenta o nível de emprego. O aumento do emprego das empresas e dos setores mão-de-obra intensivos é maior que a perda de emprego nas empresas e nos setores capital intensivos.

A mudança do nível de emprego ocorrida como resultado do ganho de peso dos setores mão-de-obra intensivos decorrente das mudanças de custos de produção das empresas é só uma primeira conseqüência, de ocorrência no curto prazo, pois diz respeito apenas à mudança no grau de utilização de capacidade instalada, não depende de investimento fixo.

Mesmo considerando o produto nacional bruto constante, há margem para a existência de um período de compreensível aprofundamento do aumento do emprego por dois outros motivos, relacionados a diferentes alternativas freqüentemente existentes para a produção de cada bem. Note-se que, em primeiro lugar, o ajuste em termos de expansão/retração do peso das empresas e dos setores mão-de-obra intensivos, mantido constante o produto nacional bruto, não se limita a aumento/diminuição da taxa de utilização da capacidade instalada. Há situações em que, explorada esta margem de aumento da produção, continua o aumento da produção, através de investimento para aumento da capacidade instalada. São acréscimos de capacidade de produção adicionados às pré-existentes, para os quais há alguma liberdade na escolha da combinação de fatores de produção a ser empregada, onde a redução do custo relativo do trabalho face ao capital conduz à adoção de funções de produção em média mais empregadoras de mão-de-obra do que seria adotado na ausência da redução do custo da mão-de-obra.

Os equipamentos componentes de um processo produtivo, por outro lado, necessariamente têm vida útil limitada. Podem ter a substituição adiada por certo tempo, mas nunca indefinidamente. Em algum momento têm de ser substituídos. O equipamento escolhido para a substituição deve ser o mais adequado dado, no momento da substituição, o perfil vigente de preços relativos atuais e prospectivos para o período de vida útil do equipamento. O barateamento do custo da mão-de-obra trazido pela mudança na forma de custeio em análise deve, durante um largo período, reverter a tendência de haver substituição de equipamentos por outros que, com maior custo de capital, empregam relativamente menos mão-de-obra. Deve levar parte das substituições a manter o padrão de coeficiente capital-trabalho do equipamento que está sendo substituído e em alguns casos pode até produzir substituições que adotem coeficientes capital-trabalho menores que os dos equipamentos substituídos.

Estes três movimentos em direção a maior nível de emprego na economia captam as reações de curto e de longo prazo num quadro de produto nacional bruto estagnado, conceito trazido apenas como um elemento de análise permitindo mostrar, de forma analiticamente separada, diferentes efeitos da mudança da fonte de financiamento dos encargos trabalhistas. Neste sentido é interessante alargar a noção de produto nacional bruto estagnado, acrescentando a situação em que oscila ao redor de um valor médio fixo, ou seja, acrescentar a noção de produto nacional bruto tendencialmente

estagnado. Os ciclos econômicos, a inescapável sucessão de oscilações entre recessões e expansões que marcam a vida dos sistemas econômicos, mesmo se representando oscilações em torno de um nível médio fixo do produto nacional bruto, elevariam o nível geral de emprego, pois a fase de produção acima da média emprega adicionalmente, em relação ao nível médio fixo do produto, mais mão-de-obra que a desempregada, em relação a este nível médio, na fase de produção abaixo da média. Os ciclos acelerariam a substituição de tecnologias mais capital intensivas por outras mais empregadoras de mão-de-obra.

Os quatro movimentos até agora considerados não captam o mais importante efeito que ocorre no médio e longo prazo, pois a economia brasileira não está estagnada, nem tendencialmente estagnada. Não só vem secularmente crescendo como apresenta, dentro do horizonte temporal disponível, a perspectiva de assim continuar. Certamente a ampliação do produto nacional bruto segue uma trajetória de nível de emprego substancialmente maior com a redução de 35% no custo da mão-de-obra do que a trajetória descrita sem a redução, pois as decisões sobre as combinações de fatores empregadas nas novas plantas produtivas tendem a ser relativamente mais empregadoras/menos desempregadoras de mão-de-obra. A ampliação do produto nacional bruto através da adoção de funções de produção mais empregadoras de mão-de-obra do que seria na vigência da forma atual de financiamento dos direitos trabalhistas é uma importante margem de ampliação do emprego resultante da mudança em análise.

O efeito global sobre os agentes produtivos se dá no longo prazo, englobando os efeitos de curto prazo. Levando-se em conta o clássico trabalho de Arrow e outros sobre a substituição entre capital e trabalho, baseado em dados de dezenove países e, portanto, relativo a uma situação que capta o longo prazo, a elasticidade da substituição se situa, variando segundo diferentes atividades industriais, entre 1 e 0,7 (v. Arrow; Chenery; Minhas; Solow, 1961). Mesmo considerando o limite inferior 0,7 como a elasticidade substituição entre capital e trabalho, nota-se que a redução de 33,5% do custo relativo do trabalho em relação ao capital traz, no longo prazo, efeitos da mais expressiva magnitude na ampliação da demanda por trabalho, podendo proporcionar ampliação do emprego formal em mais de 20% para cada nível de produto nacional bruto alcançável pela economia nacional, ou seja, realmente se constituindo a mudança em estudo numa política maior de emprego.

5. Os mercados de ofertantes submetidos a preços máximos dados

O não controle da entrada de ofertantes em um determinado ramo de atividade ocorre com frequência conjuntamente com a situação dos respectivos ofertantes tomarem suas decisões econômicas condicionados, cada um

individualmente, a preços máximos dados. Entre estes mercados se encontram os que podem ser idealmente modelados como mercados de concorrência perfeita, assim como se encontram mercados de preços administrados pelos compradores e se encontram mercados de preços administrados pelos governos.

A livre entrada de ofertantes torna estes mercados estruturalmente desprovidos de lucros perenes, não havendo variação de lucro no longo prazo a estudar. O inicial rebaixamento do custo para os concorrentes participantes de um ramo produtivo aumenta seus lucros segundo margens que beneficiam mais os de maior coeficiente de emprego de mão-de-obra. A livre entrada de novos ofertantes termina por eliminar o lucro, estabelecendo padrões de combinação de equipamentos e serviços do trabalho mais densos de mão-de-obra, ampliando o emprego por unidade de produto. A diminuição dos custos médios para os ofertantes termina por rebaixar o preço do produto, ampliando a quantidade demandada e logo a quantidade produzida, o que se constitui em outro fator da expansão do emprego. Haverá inicialmente lucro para as firmas que utilizem funções de produção menos capital intensivas que a média do ramo de que fazem parte e prejuízo econômico para as mais capital intensivas. A alteração da forma de custeio dos direitos trabalhistas induz alterações de opções entre técnicas adotáveis, antecipando-se a caducidade de parte dos equipamentos usados em funções de produção tornadas economicamente perdedoras, sendo paulatinamente substituídos por equipamentos empregáveis em combinações de menor densidade de capital. Estes têm seu uso intensificado. No longo prazo os preços tendem a se igualar aos custos médios em cada um desses diversos mercados, havendo rebaixamento dos preços praticados e expansão das quantidades ofertadas conforme as respectivas curvas de demanda.

Há setores concorrenciais onde agentes econômicos formalmente instituídos disputam mercados com agentes informais. Nestes mercados, diminui a vantagem dos agentes informais, aumenta a participação no mercado dos agentes formais, melhorando a qualidade do emprego. A parte da terceirização baseada na redução de custos de empresas formais ao contratar serviços de empresas menores que se apresentam como de baixo custo por burlar a legislação trabalhista, por seu turno, também fica esvaziada, o que também contribui à melhora da qualidade, em média, dos empregos.

6. Monopólios

As economias contemporâneas apresentam os monopólios como estruturas de mercado presentes de forma não irrelevante e o sistema econômico brasileiro não constitui, neste aspecto, nenhuma exceção. Monopólios são considerados nesta análise tanto pela sua importância

econômica quanto pelo marco que representam no desenvolvimento do tratamento analítico de estruturas de mercado em economia. O comportamento dos monopólios é bem estudado, sendo deduzido a partir da hipótese comportamental de maximização de lucros, aplicada à condição de único ofertante. Quando para permanecer com as vantagens de único ofertante a empresa não adota o preço maximizador de lucro apontado pelo clássico modelo do monopólio, não é, neste trabalho considerada como monopólio a estrutura do mercado.⁵

Mantido o programa de produção e vendas, cada monopólio pode, conforme sua especificidade, relativamente à densidade capital-trabalho na função de produção que adota, ter aumentados ou diminuídos seus custos totais. Cabe observar que, embora não haja garantia de lucro positivo para os monopólios, apresentam eles lucratividade maior que empresas de idêntico nível de uso de recursos e insumos, inseridas em outro qualquer tipo de organização de mercado, servindo a idênticos demandantes. Assim, tendem a apresentar um maior aumento dos custos médios, devido à incidência indireta, sobre o lucro, do novo imposto tender a resultar, em média, comparativamente mais elevada que para a média dos oligopólios.

Os aumentos de custos médios, por unidade de produto, diferentemente do que acontece nos mercados de ofertantes submetidos a preços máximos dados, não se transferem, para os monopólios, aos preços dos seus produtos. Ao contrário, os preços praticados caem, enquanto aumentam as quantidades produzidas mensalmente, inapelavelmente reduzindo os lucros dos monopólios. A razão deste comportamento de desalinhamento entre o sentido da variação dos custos médios e dos preços dos respectivos produtos foge à intuição. Advém do comportamento maximizador de preço dos monopólios, determinando o volume de produção mensal de modo que a receita adicional trazida pela última unidade de produto produzida e vendida seja igual ao custo adicional de produzir mensalmente mais esta unidade de produto, produzindo, portanto, um lucro marginal nulo. Isto leva o custo marginal do novo imposto a coincidir, em valor, com a alíquota do novo imposto aplicada ao custo da mão-de-obra adicional, representando um valor necessariamente menor, como visto, do que o valor dos encargos substituídos, atinentes a este custo da mão-de-obra adicional. Há um rebaixamento da curva de custo marginal de curto prazo, resultando numa diminuição do preço e aumento de volume do produto de cada monopólio.

⁵ Mercados com firmas ofertantes únicas que fixam os preços abaixo do nível de maximização de lucros determinado pelas suas curvas de demanda e de custos para preservar os mercados livres de potenciais entrantes, ou em atenção a um limite superior, a partir do qual as tensões políticas destroem suas condições legais de monopólio, são remetidos ao capítulo que trata dos oligopólios.

7. Oligopólios

A organização de mercado predominante no conjunto dos diferentes mercados em uma economia moderna como a brasileira é o oligopólio, predominância esta que se expressa absolutamente mais forte na produção industrial. Há largo espectro de heterogeneidade entre os oligopólios, sendo vastamente diferenciados os tratamentos teóricos que explicam os diferentes comportamentos. Como texto de natureza introdutória o atual trabalho não vai se debruçar sobre diferentes tratamentos para a análise de efeitos decorrentes da mudança parcial da fonte de financiamento dos direitos trabalhistas. Tem sua análise cingida a características comuns aos oligopólios, as quais basicamente são:

- 1) a existência de barreiras à entrada que, por serem não completamente intransponíveis, não são suficientes para permitir a adoção de preços maximizadores de lucros como no caso dos monopólios, e por não serem vasadas à livre entrada, como são tipicamente os mercados de preços submetidos aos ofertantes, decorre a viabilidade de
- 2) adoção, pelos líderes, em cada oligopólio de preços de exclusão, que garantem o funcionamento de empresas marginais no oligopólio, de custo médio mais alto que o dos líderes, mantidas com taxa de lucro não atrativa para a entrada de novos ofertantes de tamanho menor que o dos líderes (LABINI, 1969).

O líder, ou os líderes, em um oligopólio de produtos homogêneos adota, ou adotam, como preço, por hipótese, o chamado preço de exclusão, mantendo os produtores marginais efetivos e potenciais diante de uma perspectiva de apenas obterem um retorno aos seus capitais equivalente à taxa de juros média, não sendo investimento atrativo para potenciais entrantes e, simultaneamente, não sendo o preço adotado capaz de expelir quem já esteja estabelecido.

O diferencial de produtividade da mão-de-obra entre o grupo líder e o marginal (determinado pelo diferencial de níveis de densidade capital-trabalho adotado) é fundamental na determinação da variação do lucro do grupo líder. Sendo a participação da mão-de-obra no valor adicionado do grupo marginal maior que a participação da mão-de-obra no valor adicionado do grupo líder, as empresas do grupo marginal tipicamente têm redução de custos médios por unidade de produto relativamente às empresas do grupo líder. Por conseqüência, o preço de exclusão cai relativamente aos custos médios das empresas do grupo líder, proporcionando inexorável redução de seus lucros.

A variação do preço dos produtos traz, em cada oligopólio, variação do nível de produção de equilíbrio, segundo a curva de demanda do mercado correspondente. Como as empresas marginais trabalham sob imposição de preço, a quantidade ofertada por mês é escolhida de maneira a maximizar

seus lucros, lucros esses que os líderes, pela adoção de preços de exclusão, fazem corresponder a retornos ao capital não atraentes a novos entrantes. Sendo os novos preços adotados iguais aos novos custos médios das empresas marginais, continuam estas empresas a ser submetidas aos mesmos valores dos parâmetros decisórios determinantes do volume de produção válidos anteriormente à mudança da fonte de financiamento dos direitos trabalhistas. Os grupos líderes, por sua vez, se enquadram, em suas respostas, em duas situações polares. Em parte dos oligopólios, a diferença de volume de produto necessária para novo equilíbrio no mercado é, desde que conduzindo a um lucro aceitável pelo grupo líder, por ele absorvida, gerando um nível de lucro, para o grupo líder, necessariamente menor que o anterior. Em outra parte o lucro nas novas condições torna-se, para o grupo líder, inferior ao mínimo aceitável para capitais do seu porte, ficando eliminadas as bases da manutenção do oligopólio.

Nos oligopólios diferenciados a diferenciação cria uma margem de ação dos líderes para uma instância adicional favorável às maiores empresas, constituída principalmente pelos custos de propaganda, modificadores das funções demanda de cada um dos membros de um oligopólio. O tamanho mínimo de campanhas promocionais e sua natureza de custo médio decrescente com o tamanho do mercado da empresa permite uma maior taxa de lucro às líderes de um oligopólio, dada uma estrutura de participação no mercado igual a de um oligopólio homogêneo.

A mudança de financiamento em análise não modifica o mecanismo que garante às líderes maiores taxas de lucros do que no caso de oligopólios homogêneos. O raio de manobra dos líderes, gerado pelas relativamente maiores barreiras à entrada torna os oligopólios diferenciados mais robustos, ao nível da análise desenvolvida. Todavia, mesmo entre oligopólios diferenciados, os líderes tendem a perder relativamente aos marginais, havendo a tendência a uma benéfica redução das barreiras à entrada.

8. O aumento do produto e a redução da desigualdade

O rebaixamento do custo do trabalho do ponto de vista da ótica privada, trazido pela mudança da fonte de financiamento de parte dos atuais encargos trabalhistas faz ocioso, num primeiro instante, parte do capital usado em funções de produção altamente capitalizadas. Associando-se a esta informação a de que o capital ocioso tem custo de oportunidade praticamente nulo para seu uso produtivo, nota-se que a incorporação de mão-de-obra às atividades econômicas trazida pela mudança em análise é acompanhada de aumento do produto nacional bruto (conseqüentemente, de aumento do produto *per capita*) a menos que se admita uma produtividade marginal nula para os que ingressam nas atividades produtivas, o que seria um contra-senso. Certamente esta mencionada expansão do produto, limitada a um período de até médio prazo,

de início imediato à mudança nos custos relativos entre capital e trabalho, é acompanhada de queda da produtividade média do trabalho, principalmente no setor formal.

Os benefícios macroeconômicos do aumento do nível de emprego e do aumento do nível de renda *per capita* derivados da mudança em estudo produzem, a nível microeconômico, um largo conjunto de vantagens e desvantagens segundo as quais se distribuem os diversos agentes econômicos. Não são distribuídas só vantagens, pelo menos nos curto e médio prazos.

As empresas perdedoras, sujeitas a desvantagens, são basicamente os líderes dos oligopólios e os monopólios, os quais literalmente empregam a elite dos operários sindicalizados no país e oferecem os melhores empregos no setor privado aos egressos das universidades. As perdas das empresas perdedoras são, no médio prazo, acompanhadas de certa redução dos seus quadros de mão-de-obra. A perspectiva de perda de emprego, mesmo num pequeno percentual, a que passam a fazer face seus empregados representa em si uma perda na "qualidade" desses empregos, até que os processos de ajuste tenham sido concluídos. Concluídos os processos de ajuste, é compreensível que as menores margens de lucro tenham se convertido em relativa redução de salário real para os quadros de mão-de-obra remanescentes.

Nas empresas ganhadoras o salário real dos quadros pré-existentes à mudança, que em conjunto constituem a maioria da força de trabalho empregada no país, deve sofrer um certo aumento, como resultado da expansão da demanda por mão-de-obra. A mudança deve, não só trazer melhoras pela expansão do nível de emprego, como pelo aumento do salário real da maioria dos previamente empregados.

Um ganho macroeconômico de grande expressão é advindo da expansão das atividades do setor de empresas formais submetidas a preços máximos dados em detrimento de empresas informais pois resulta em aumento da arrecadação de impostos que, através do gasto público e das correspondentes ações do setor público, beneficia a coletividade. No mesmo sentido está a redução da terceirização baseada na burla de direitos trabalhistas.

9. Considerações conclusivas

O deslocamento da incidência sobre o trabalho que o financiamento dos direitos sociais e trabalhistas têm hoje, no Brasil, para uma incidência sobre a remuneração dos fatores de produção de forma neutra, teria efeitos de grande magnitude sobre o sistema econômico.

Os custos do trabalho, do ponto de vista privado, poderiam, a depender do montante dos encargos, a ter custeio deslocado da incidência sobre a folha de pagamento, chegar a cerca da metade do custo relativo ao capital que tem no presente. Uma redução dos custos do trabalho ao redor de 30%

teria uma certa viabilidade política de ser adotada. Processados os ajustes do longo prazo, mesmo considerando como 0,7 o valor da elasticidade substituição capital-trabalho, nota-se que a redução do custo relativo do trabalho em relação ao capital traz efeitos não desprezíveis, podendo muito provavelmente proporcionar aumento de mais de 20% do nível de emprego formal, efeito capaz de mudar completamente a perspectiva de crescimento constante do desemprego aberto que, somado ao crescente desemprego disfarçado em subemprego no setor informal, vem toldando o futuro da força de trabalho jovem.

Como um problema fundamental é o do excesso de mão-de-obra disponível face à oferta de emprego, este primeiro efeito é benéfico, vem na direção de contribuir à solução do que pode ser considerado o maior problema socioeconômico que a sociedade brasileira enfrenta, o da falta de emprego para os brasileiros que necessitam para sua sobrevivência física e desejam, para sua sobrevivência psíquica, ser cidadãos economicamente ativos. Um mesmo nível de produto nacional bruto seria conseguido com menor percentual de excluídos do mercado de trabalho e, portanto, sob este ângulo, com melhor qualidade de vida na sociedade brasileira.

Setores relativamente mais empregadores de mão-de-obra tendem a ter relativa redução de custos totais. Coincidentemente tais setores têm perfil de menor poder sobre o mercado e, conseqüentemente, menor lucro. Ou seja, tais setores são também vocacionados para um componente de redução dos custos através de um valor negativo para a diferença entre o lucro dessas empresas e o lucro médio no sistema econômico. Neles há rebaixamento de custos médios de produção para agentes formalmente instituídos face aos custos de setores oligopolizados e monopolizados. A melhora das condições de competitividade para com o setor informal, expandindo o setor formal competitivo aumenta, por seu turno a arrecadação de impostos. No âmbito mais geral, a redução dos preços relativos dos produtos dos setores concorrenciais face aos dos setores que detêm forte poder sobre o mercado aumenta a participação de setores concorrenciais na formação do produto nacional.

Nos setores organizados na forma de monopólios, a redução dos custos marginais propicia redução do preço dos produtos e melhor utilização da capacidade instalada.

Nos setores organizados de forma oligopólica, os setores predominantes na atividade industrial, há relativo rebaixamento de custo médio dos participantes do segmento dos marginais. Com a redução relativa dos custos dos participantes marginais, parte dos oligopólios deve sofrer completa destruição das barreiras à entrada, parte deve sofrer redução das barreiras. Ganham os menores, ganha o capital de origem nacional, ganham os menos ávidos em substituir trabalho por capital. Ao tempo em que aumentam as

participações dos segmentos marginais, aumenta a quantidade demandada, por conta da queda dos preços.

As vantagens apontadas a uma mudança na fonte de financiamento de parte significativa dos encargos sociais e trabalhistas hoje incidentes, no Brasil, sobre a folha de pagamento, devem ser vistas à luz dos limites conferidos pela natureza introdutória deste trabalho. Nenhuma medida de política, de tão amplo impacto, deve racionalmente ser tomada sem uma análise substancialmente exaustiva. Mas é completamente segura a conclusão de que vale a pena dedicar recursos a estudar mais a fundo a questão levantada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMADEO, Edward J., SCANDIUZZI, João C. e PERO, Valéria. *Ajuste Empresarial, Empregos e Terceirização*. Rio, Departamento de Economia/PUC-Rio, 1994 (Texto para Discussão 322).
- PEDROSA, Ivo de Vasconcelos. *Direitos Sociais e Trabalhistas: Caminhos para a Alteração de seu Financiamento*. Recife, 1995, com Resumo em *47ª Reunião Anual da SBPC, São Luis, 09 a 14 de julho de 1995 (Anais)*. São Paulo, SBPC, 1995, p.163.
- DIAS, Adriano Batista. "Direitos Trabalhistas Custeados com Imposto sobre o Valor Adicionado: Efeitos da incidência não gravosa ao trabalho". Em: *II Encontro de Economistas de Língua Portuguesa, Rio de Janeiro, outubro de 1995*. (Anais, no prelo).
- ARROW, K.J., CHENERY, H.B., MINHAS, B.S. and SOLOW, S.M. "Capital-Labour Substitution and Economic Efficiency". Em: *The Review of Economics and Statistics*, 23 (1961), pp. 225-234.
- LABINI, Sylos Paolo. *Oligopoly and Technical Progress*. Cambridge, Harvard University Press, 1969.