

RESUMO

O objetivo desta proposta é discutir os limites da análise walrasiana convencional e apresentar uma alternativa a ela. Os limites daquela análise são o de supor custos zero de transação e normas e preferências dos agentes dados exogenamente. A visão alternativa considera que muitas e importantes transações no capitalismo, chamados relações contestadas, demandam custos de controle e monitoramento, e podem gerar endogenamente diferentes formas de comportamentos. Estas condições podem dar lugar a fundamentos alternativos para as análises micro e macroeconômicos bem como ver implicações importantes para as políticas de estabilização.

PALAVRAS-CHAVE

Exogeneidade e endogeneidade do controle e monitoramento; Exogeneidade e endogeneidade de normas e preferências; Relações contestadas; *Trade off* equidade-eficiência e lucratividade-eficiência.

ABSTRACT

The aim of this research is to discuss the limits of walrasian economic analysis and to present an alternative view to it. The limits of the first are the assumptions of zero costs of transactions and norms and preferences of economic agents as given exogenously. The alternative view assumes that many and important transactions in capitalism the so called, contested relations, demand enforcement costs and can generate endogenously norms and preferences for the agents. These conditions can generate alternative foundations for the micro and macroeconomic analysis, as well to present important implications for stabilizations policies”.

KEY WORDS

Exogeneity and endogeneity of claims enforcement; Exogeneity and endogeneity of norms and preferences; Equity-efficiency and profit-efficiency tradeoffs; Contested relations.

SUMÁRIO

I.	Introdução	4
II.	Os modelos não walrasianos	8
	1. O modelo de salário eficiente	8
	2. O modelo das trocas contestadas.....	13
III.	A predominância das organizações hierarquizadas.....	22
	1. Eficiência das firmas democratizadas – verificação empírica.....	22
	2. A predominância das firmas clássicas.....	25
IV.	Alguns condicionantes da democratização das firmas.....	29
V.	Implicações macroeconômicas.....	33
VI.	Conclusão	42
VII.	Bibliografia	43

UMA AVALIAÇÃO DA ECONOMIA CONVENCIONAL OU ABANDONANDO-SE O *TRADE OFF* EFICIÊNCIA EQUIDADE

Luiz Antônio de Oliveira Lima

I. INTRODUÇÃO

Um “axioma” da Teoria Econômica convencional de inspiração walrasiana é o de que a estruturação das regras sociais compete basicamente ao Estado, desde que respeitados os limites impostos por regras que se manifestam na esfera econômica privada. Assim veríamos de um lado uma esfera pública que estabelece as relações de poder entre os cidadãos e o estado, e uma esfera privada baseada em relações familiares e contratuais imparciais, que colocariam restrições à atuação da esfera pública.

Ao afirmar que estas regras são destituídas de poder a teoria convencional deixa de reconhecer algo que parece óbvio para o cidadão comum, isto é, que a economia de mercado confere poder para aqueles que ocupam posições de liderança no mundo dos negócios, e o faz de maneira elegante ao supor que a única forma de poder no mercado é o comando sobre bens e serviços, o poder de compra que é definido pelas restrições orçamentárias relevantes. O agente “price taker” dos textos de economia tem um poder infinito sobre as quantidades, e nenhum sobre os preços, a não ser em condições consideradas excepcionais.

Esta visão decorre de três teoremas fundamentais:

- neutralidade da distribuição da propriedade, ou seja a distribuição da propriedade não tem implicações alocativas substanciais: qualquer equilíbrio “Pareto

eficiente” pode ser justificado por qualquer distribuição de propriedade, seguida por um processo competitivo;

- irrelevância do “comando”: a estrutura de poder na firma não tem nem efeitos alocativos ou distributivos substanciais;
- eficiência das trocas no mercado, ou seja, na ausência de falhas de mercado, um mercado competitivo é Pareto eficiente. Conseqüência dessa “purificação” das forças do mercado de qualquer forma de poder é a conhecida observação de Paul Samuelson, que em uma economia do tipo Walrasiano é indiferente que o capitalista contrate o assalariado ou vice-versa”. De outro lado qualquer interferência do poder público que afete os processos de troca no mercado de bens e serviços e fatores produtivos (controle de preços, de salários de câmbio etc.), afetaria a eficiência do sistema que deixaria de produzir resultados paretianos.

Uma economia Walrasiana teria assim como pressuposto, o problema político resolvido, pois como observou Abba Lerner (1972):

“uma transação econômica é um problema político resolvido. A economia recebeu o título de rainha das ciências sociais por supor que em seu âmbito, o problema político estava resolvido” (p.259).

A hipótese de se considerar o problema político resolvido tem duas implicações: as transações de mercado se fazem a custo zero e as preferências e as normas que regulam as decisões dos agentes, também são pré-estabelecidas, não se alterando a partir do relacionamento que se estabeleça entre eles. Na verdade, esta última hipótese supõe que não há possibilidade que as normas de relacionamento no processo produtivo, possam sofrer alterações ou evoluírem passando a ser determinadas endogenamente.

Ocorre, no entanto, que se consideramos duas trocas fundamentais no capitalismo, ou seja, a compra de trabalho e o “processo de financiamento” verificamos que nelas “o problema político”, ou seja, o “enforcement” da transação continua a existir após o contrato estabelecido. Um empregador, ao comprar a força de trabalho, oferece um certo salário em troca do qual recebe uma promessa de execução de certas tarefas. Porém esta promessa deve ser garantida, isto é, o empregador deve exercer uma atividade de monitoramento, capaz de cobrá-la do empregado. De maneira similar, um investidor financeiro, torna disponível para um tomador uma certa quantidade de recursos mediante uma promessa de pagamento. Neste caso a proteção do interesse do investidor depende da instituição de um arranjo de restrições (vantagens e penalidades) que devem monitorar a entrega e o uso dos fundos e assim induzir o tomador a agir no interesse do investidor.

Tais transações constituem espécies, talvez as mais importantes, do que se convencionou chamar de “trocas contestadas” (contested exchanges). Neste caso os resultados das trocas são determinados pelas condições de monitoramento, sanções e mecanismos de incentivos endogenamente determinados. Estes sistemas de monitoramento e controle, recolocam a força e portanto o “político” na estrutura da economia.

Como em tais condições o empresário deve operar para obter por exemplo o nível de esforço considerado ótimo do trabalhador? Shapiro e Stiglitz (1984) propõem que uma possibilidade seria a de se pagar ao assalariado um salário superior ao de mercado, de tal maneira que se o esforço dispendido não fosse adequado, o assalariado correria o risco de perder o diferencial de salário. Tal salário foi denominado salário de eficiência. Apesar de tal visão ser um avanço em termos da concepção Walrasiana, ela tem uma limitação ao considerar que as normas de comportamento ou preferência são dadas exogenamente. É verdade que alguns não walrasianos, Hayek (1948), Sen (1977), na linha de Marshall, contestaram a legitimidade de tal suposição, porém ao contrário da hipótese do salário de eficiência, mantiveram a hipótese do custo zero na implementação do contrato. Ora,

se essas duas abordagens críticas são pertinentes, por que não considerar na análise tanto o processo de extração de esforço e as normas e preferências como dados endogenamente?

Diante dessas considerações parece óbvio o interesse em se discutir de maneira detalhada tal procedimento, não apenas de um ponto de vista formal como também as suas implicações em termos de uma fundamentação mais sólida para a análise microeconômica, bem como em termos uma fundamentação mais adequada para as políticas macroeconomias e as políticas de estabilização.

Tendo em vista as considerações acima pode-se definir os objetivos desta pesquisa.

1. Desenvolver o modelo pós-walrasiano que incorpora a hipótese dos processos de monitoramento e controle e da formação de normas e preferências, todos dados endogenamente, contrastando-o inicialmente com o modelo walrasiano, no qual essas variáveis são exógenas. Posteriormente, tal modelo será contrastado com a hipótese que incorpora a endogeneidade apenas da necessidade do controle e monitoramento, mas supõem como dadas ou exógenas as normas e preferências, como acontece com o conceito de salário e eficiência, tal como se encontra em Solow, Shapiro, Stiglitz, Yellen e outros. Este contraste tem como objetivo mostrar que as implicações em termos de eficiência dessa hipótese, especialmente a de considerar a alegação de Akerloff (1982), Bowles (1985), Epstein e Gintis (1995) de que em situações de trocas contestadas a operação pura dos mercados não leva a situação de maior eficiência; ou seja lucratividade e eficiência não andam juntas.

2. Se de fato as condições de democratização da propriedade, participação nos rendimentos residuais, participação no processo decisório, remuneração salarial acima do salário de mercado etc, proporcionam maior eficiência, ou seja com a mesma utilização de recursos, todos estarão melhor, deve-se investigar por que há uma predominância das organizações hierarquizadas (a firma capitalista típica) em relação às alegadas formas mais eficientes de organização.

3. Dentro ainda da indagação anterior realizar uma investigação sobre as situações históricas que levaram a predominância de uma forma de organização sobre a outra e quais suas implicações.

4. Analisar de que forma as organizações produtivas não clássicas podem justificar certos fundamentos microeconômicos para a organização do sistema capitalista e como isto afetaria as políticas macroeconômicas de estabilização.

II. OS MODELOS NÃO WALRASIANOS

1. O MODELO DE SALÁRIO EFICIENTE

Os modelos não walrasianos tem como característica não considerar como exógenos os determinantes da realização e execução dos contratos ou as normas e preferências dos agentes nas transações econômicas. O modelo walrasiano, ao contrário, supõe que as condições institucionais do próprio mercado bem como as normas e preferências dos agentes estabelecem que os agentes econômicos realizam suas transações sem que ao longo deles alterem suas preferências e sem que seja necessário algo além do mercado e sua operação para que tais transações se aperfeiçoem.

Os modelos chamados de “salário eficiente”, tal como se apresentam na formulação desenvolvida por Shapiro e Stiglitz (1984), mostram, ainda que em relação a apenas um dos aspectos de análise, a determinação de um salário de incitação ao esforço, a insuficiência do modelo walrasiano como uma teoria do funcionamento dos mercados.

A hipótese básica é a de que o assalariado possui uma vantagem informacional que decorre não de suas características exógenas, mas de sua função de comportamento

e como em tais condições o empregador pode fazer com que o comportamento do assalariado seja adequado aos objetivos da empresa, uma vez que o contrato se realiza antes que os serviços sejam prestados. No modelo walrasiano não existe a necessidade do “enforcement” do contrato por meios da própria empresa; em princípio o trabalhador não tem nenhum estímulo em aumentar ou adequar seus esforços aos objetivos da firma; havendo “pleno emprego”, se o assalariado é punido com a dispensa ele encontrará imediatamente uma nova colocação com o mesmo salário. Para que a punição mais grave, que é a dispensa tenha algum efeito será necessário que ela gere uma desvantagem adicional para o punido, ou seja, que ele deixe de receber um salário que seja superior ao salário de mercado.

Tal problema se resolve formalmente pela introdução do conceito de intensidade do trabalho, que se identificará a partir de agora, com a palavra esforço, como um dos determinantes da função de produção. Consideremos uma função de produção na qual a produção para simplificar dependa de um único input, ou seja o fator trabalho. Este será definido como o produto da intensidade do trabalho pela sua duração (tempo de trabalho). Desta maneira o fator trabalho passará a ser identificado E , onde E é o valor do esforço e n , quantidade de trabalho, medida em horas trabalhadas. Neste contexto o esforço dependerá do salário real da firma em unidades do produto, w , do salário que o trabalhador espera receber em um emprego alternativo, w_e , e da taxa de desemprego da economia u , ou seja

$$E = e\left(\frac{w}{w_e}, u\right)$$

O trabalhador realizará suas atividades de maneira mais adequada, quanto maior o salário que recebe em relação ao salário do mercado, e quanto maior for a taxa de desemprego, no sentido que esta condição tornaria mais difícil achar uma nova colocação, caso fosse despedido; Em tais condições a empresa procuraria maximizar seu lucro, Π incorporando em sua decisão o esforço. Assim que a função a se maximizar seria

$$\Pi = q(E_n) - wn$$

$$\Pi = q(E_n) - \left(\frac{w}{E}\right) En$$

Na equação acima, $q(E_n)$ sendo a função de receita e $\frac{w}{E}$, o custo salarial por unidade de esforço.

Partindo-se da hipótese que a elevação do esforço em função da elevação dos salários esteja sujeito a rendimentos decrescentes, (a desutilidade do esforço tenderá a crescer mais rapidamente que a utilidade de uma unidade de salário) será possível realizar-se a maximização do lucro em duas etapas.

Primeiramente, a firma procurará minimizar os custos por unidade de esforço, e posteriormente escolherá o emprego para maximizar o lucro.

Para minimizar $\frac{w}{E}$, os salários devem ser elevados enquanto o esforço crescer mais rápido que o salário, ou seja, enquanto a elasticidade salário do esforço é menor que 1,0.

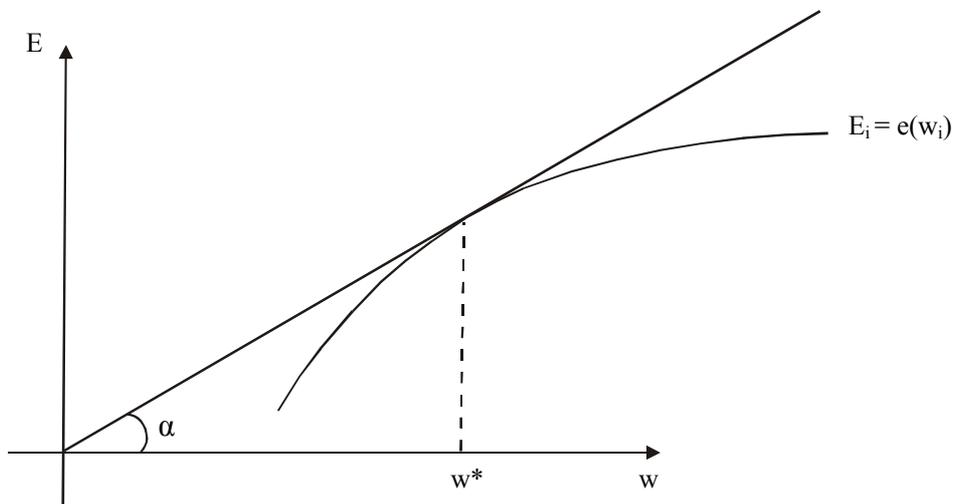
No ponto ótimo temos que

$$\frac{\partial E}{\partial w} \cdot \frac{w}{E} = 1.0$$

Substituindo-se o salário ótimo na equação acima pode-se maximizar o lucro, ou seja

$$\frac{\partial \pi}{\partial n} = qE - w = 0$$

A condição de determinação de w pode ser ilustrado pelo gráfico abaixo



O valor w^* no eixo horizontal corresponde ao salário ótimo determinado acima, sendo $E=e(w)$ a função esforço.

De um ponto de vista macroeconômico, o funcionamento do modelo pode ser questionado no caso de as firmas serem iguais; uma política de manter salários elevados por todas as firmas significaria que as diferenças salariais se anulariam, de tal maneira que o mecanismo de incitação de salários sozinho não poderia produzir o efeito desejado. Neste caso, a ameaça viria do aumento do desemprego, pois uma elevação dos salários acima do nível de mercado teria como consequência reduzir a demanda de trabalho e engendrar uma situação de desemprego que limitaria a possibilidade de um trabalhador despedido encontrar uma nova colocação. Nesta situação a vinculação virá não do salário, mas do risco do desemprego decorrente da aplicação do princípio do salário de eficiência.

Desta maneira, a teoria do salário eficiente mostra que a quantidade de trabalho fornecida pelo assalariado depende da ação da firma e não de mecanismos de mercado, isto é, a gestão da mão-de-obra é endogeneizada, mantendo-se de outro

lado as normas e preferências dos assalariados impostas pelo mercado como fatores exógenos a relação de assalariamento. Uma interpretação alternativa do salário de eficiência foi apresentada por Akerloff (1982), para quem o salário não é o produto de uma racionalidade comportamental definida exógenamente para o assalariado e para o empresário, como no modelo anteriormente apresentado, mas o resultante de normas de equidade que nascem do contrato salarial. Contrapondo-se ao contrato de desconfiança de inspiração walrasiana que supõe que os trabalhadores são naturalmente levados a adotar comportamentos oportunistas, Akerloff admite a hipótese de um contrato de confiança segundo o qual o esforço do trabalhador reflete a avaliação que este faz sobre a equidade do salário que está recebendo.

A idéia é que os trabalhadores decidem, coletivamente fornecer um nível de esforço superior a norma mínima exigida, esperando uma política salarial que se distingue das normas definidos pelo mercado. A coordenação dos assalariados se dá através da cooperação entre trabalhadores produtivos de um lado e fracamente produtivos de outro lado, por uma tendência dos trabalhadores a reconhecerem um relacionamento ético com a empresa.

Em contrapartida o empregador considera que não convém recusar o pagamento de um salário maior do que o do mercado, sem o que o trabalhador pode reduzir seu esforço ou deixar a firma. A formação do salário é condicionada principalmente por duas regras.

- 1 – A produtividade coletiva sendo superior a produtividade mínima desejada, a firma deve pagar um salário globalmente superior ao do mercado.
- 2 – A fim de não dar lugar a um fenômeno de rigidez salarial prejudicial à viabilidade da firma, o adicional de salário deve ser identificado como uma

recompensa coletiva não implicando em nenhuma circunstância um reajustamento para cima da norma salarial.¹

A contribuição da análise de Akerloff, embora possa ser contestada a possibilidade de generalizar-se esta prática salarial para toda a economia é a de mostrar que a formação dos salários pode decorrer de mecanismos muito mais complexos que os descritos pela teoria convencional, ou seja “contrariamente ao que esta pretende a relação salarial não se reduziria a um relacionamento interindividual entre firma e trabalhador; fazendo interferir o esforço do indivíduo e do grupo social a que pertence; a troca parcial de retribuições recíprocas põe claramente em evidência a necessidade de se considerar a dimensão coletiva do comportamento do trabalhador” (Leclerc, 1990,p.233).

2. O MODELO DAS TROCAS CONTESTADAS

Em contraposição à hipótese walrasiana de formação dos salários, na introdução deste trabalho defendeu-se a idéia de que nas “trocas contestadas”, especificamente no mercado de trabalho, a relação que se estabelece entre o empresário e o trabalhador não é apolítica, no sentido que ela envolve um monitoramento por parte da empresa sobre seus empregados, a fim de garantir ou aumentar o nível da “extração de esforço” daqueles. A inclusão desta variável na análise altera as normas e preferências da mão-de-obra endogeneizando assim o comportamento desta em função de decisões da própria empresa, o que não acontecia como se observou no modelo do salário eficiente” de Solow e Stiglitz.

Vimos que nesta hipótese em que os empregadores usam (apenas) a ameaça de dispensa para regular o comportamento dos assalariados, o mercado do trabalho pode assumir uma forma na qual os trabalhadores empregados podem desfrutar de

¹ Uma verificação empírica da hipótese do Akerloff encontra-se em Kahneman et al (2000).

rendimentos (salários maiores do que receberiam em uma situação de mercado perfeito) e alguns trabalhadores experimentar desemprego involuntário (Rebitzer, 1993, p.1398).

O desenvolvimento da análise das “trocas contestadas” requer que se incorpore na função da produção das empresas os gastos incorridos com o monitoramento da mão-de-obra bem como tornar explícita a ameaça do desemprego e seu custo para o trabalhador, como variáveis importantes para explicar a produtividade das empresas bem como o comportamento dos salários e lucros. Tal análise foi desenvolvida em diferentes trabalhos teóricos e empíricos desenvolvidos por entre outros por Bowles, Gintis, Weisskopf que serão eventualmente mencionados ao longo da análise que segue e na qual se discutirá o problema do trade-off entre lucratividade e eficiência.

Consideremos inicialmente o caso mais geral das firmas clássicas, onde as decisões são centralizadas em seus proprietários. Neste modelo vamos supor que o rendimento do período para a empresa é dado por qE , isto é, é função do esforço despendido pelos trabalhadores, e que esta função é crescente e côncava na região relevante (ver $E=e(w)$, no gráfico anterior). A utilidade do agente (assalariado) vai depender de seu esforço e do salário, ou seja $u=u(E,w)$, sendo E observado pela empresa a um determinado custo.²

A relação entre o empregado e a empresa é a de que esta maximiza sua renda, empregando um mecanismo de controle sobre a ação do agente (monitoramento), a partir do qual poderá estabelecer a ameaça de despedida, tendo em vista aumentar o esforço deste. Considerando os atributos da função de utilidade de cada agente, o proprietário estabelece a função de melhor resposta a partir do salário e do gasto de monitoramento (m) de tal maneira que pode-se definir agora $E= e(w,m)$, ou seja o assalariado está disposto a fornecer E sendo dados \underline{w} e \underline{m} .

² O modelo a ser desenvolvido se baseia em Bowles e Gintis (1995) com a diferença que neste há uma otimização valor presente dos rendimentos dos proprietários e do assalariados, supondo um fator de desconto ao passo aqui supõe-se otimização estática sem se levar em consideração a passagem do tempo.

De outro lado, o assalariado tem diante de si uma função que estabelece a probabilidade de perder o emprego, a qual depende inversamente do nível de esforço despendido e diretamente dos gastos de supervisão e controle por parte da empresa ou seja, $f(E,m)$. Finalmente deve-se considerar o salário pelo qual o agente não se disporia a trabalhar em nenhuma circunstância, ou seja z ; por exemplo poderia ser o valor do seguro desemprego do qual seria descontado o custo de busca de um novo emprego. Assim se o benefício obtido no atual emprego fosse v , o custo de ser despedido seria dado por $v-z$, ou seja o rendimento a partir do qual valeria a pena monitorar o assalariado.

Pode-se assim definir o valor da manutenção do emprego

$$v = u(E,w) + [1-f(E,m)] v + f(E,m)z$$

Sendo o primeiro termo do lado direito da equação o ganho do trabalhador; o segundo a probabilidade de manter o emprego e continuar com o benefício v , pois $f(E,w)$ é a probabilidade de ser despedido; e o terceiro a probabilidade de perder o emprego vezes o valor do rendimento que receberia se estivesse desempregado.

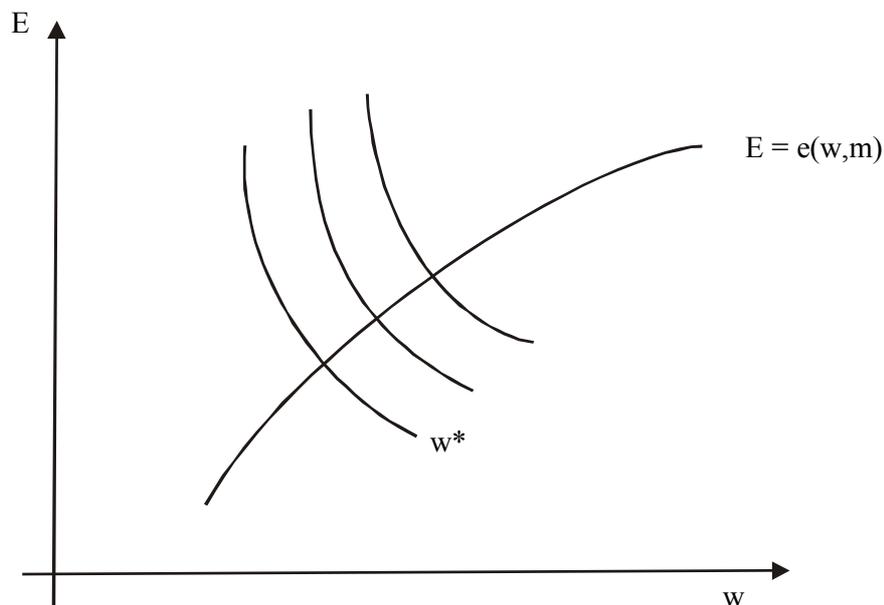
Nesta situação o agente variaria E , tendo como objetivo maximizar v , o que é dado pela condição necessária de maximização, $u_E - f_E (v-z)=0$ que estabelece que o agente aumenta o seu esforço até o ponto em que a desutilidade do esforço é igual a perda ocasionada pela rescisão de seu contrato. (O subscrito indica que a função está sendo derivada parcialmente em relação a variável subscrita.)

Pode se estabelecer de maneira mais precisa a função de melhor resposta do trabalhador em um contexto em que entra a variável monitoramento. Podemos obter a derivada total da função v em relação ao salário e ao esforço, e maximizá-la

$$dv = v_w dw + v_E.dE = 0$$

Assim $\frac{dw}{dE} = - \frac{v_E}{v_W}$ ou seja a taxa marginal de substituição entre w e E é dada por

$-\frac{v_E}{v_W}$ o que permite traçar uma curva de indiferença que será denominada curva de indiferença do agente v^* . Curvas a direita indicarão níveis maiores de satisfação. Podemos assim representar a curva da melhor resposta como a curva que une os diferentes pontos em que $-\frac{v_E}{v_W} = 0$, como no gráfico abaixo:

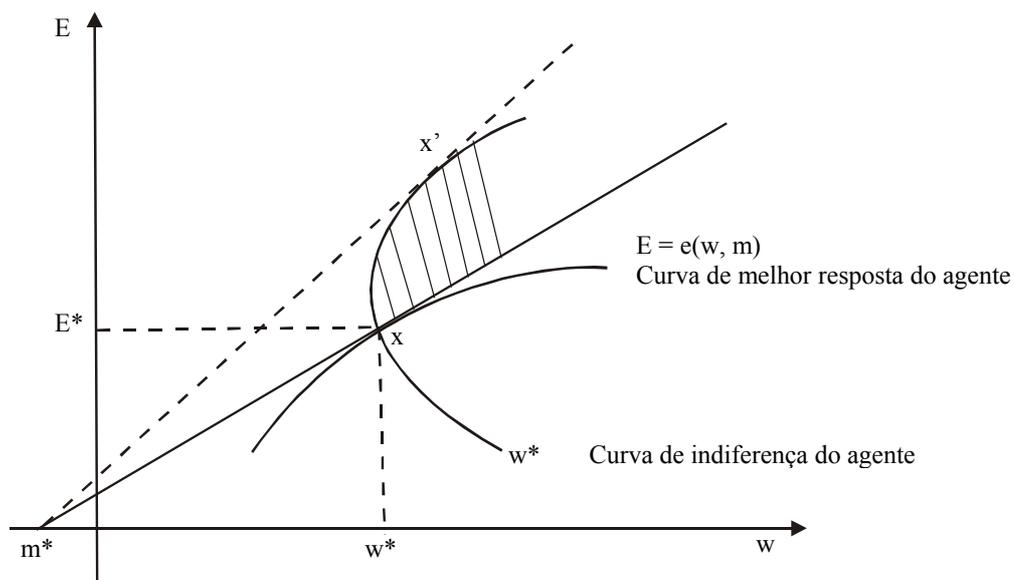


Isto se explica por que abaixo de x , a inclinação negativa de v^* indica que o efeito de um aumento em E (através de $f_E (v-z)$) compensa o efeito da aumento da desutilidade do esforço. Acima de x predomina o efeito da desutilidade do esforço. Tal como indicado pela função de maximização da utilidade do agente, $v_E - f_E (v-z) = 0$.

De outro lado o proprietário vai maximizar $\pi = q(\sum e(w,n) - n(w+m))$, sendo n o número de assalariados que vamos supor não altere a ação do agente ou assalariado. Definindo-se uma estratégia ótima de extração de esforço, ou seja, m sendo igual a m^* nível ótimo de monitoramento, a melhor resposta do proprietário é dada por

$$E_m = E_w = \frac{E}{m + w}$$

Podemos assim representar no gráfico abaixo, a situação de equilíbrio que combina as melhores respostas dos assalariados e dos proprietário, quando é introduzida na determinação do salário eficiente a variável monitoramento, ou seja tal situação é dada por (E^*, m^*) .



A condição de maximização de lucro dada por $c_M = c_w = \frac{c}{m + w}$ identifica o salário de

equilíbrio w^* , como a tangente entre a função de isocusto do proprietário com a função de melhor resposta do agente ou assalariado, dada pela inclinação de $c(w, m^*)$ ou seja no ponto x .

No gráfico, acima, pode-se observar também que a condição de eficiência paretiana requer que a função de isocusto $\frac{c}{m + w^*}$ tangencie a função de indiferença do assalariado dada por v^* , no ponto x , o que como pode-se ver no gráfico não corresponde a (w^*, E^*) . Pode-se mostrar no gráfico, que os assalariados em termos de bem estar prefeririam qualquer ponto a direita de x , que corresponderia a uma função v à direita; de outro lado o proprietário preferiria qualquer ponto a direita de x e acima de sua função de isocusto. Desta forma a área hachurada indicaria uma área de melhoria paretiana em relação ao equilíbrio (x) , o que caracterizaria uma falha de coordenação do mercado.

Outra falha de coordenação pode ser identificada no fato de que das duas formas de incentivo ao processo de extração de esforço, o salário e o gasto em monitoramento, uma variação do salário não implicaria em uma redução da produção, mas apenas uma alteração na distribuição do produto, ao passo que um aumento nos gastos com monitoramento implicaria em uma utilização de recursos e portanto implicaria em um custo social. Pode-se por isso concluir que a maximização de lucros, em uma situação em que ocorre gastos com monitoramento, corresponde a uma situação em que há uma divergência entre custos privados e custos sociais, ou seja, uma situação em que um aumento no salário e uma redução no nível de monitoramento aumentam a eficiência do sistema.

De outro lado, a partir de uma alteração favorável no ambiente institucional para os trabalhadores, pode-se determinar qual o nível de alteração da atividade econômica. Consideremos como o fazem Bowles e Gintis (1995, p.422e seguintes) (ver nota página 11) a transformação das condições da propriedade: por exemplo, os assalariados passam a ser proprietários dos ativos ou parte dos ativos da empresa e portanto a ser intitulados aos lucros ou a parte dos lucros. Supõe-se inicialmente que

não há contingenciamento de crédito aos trabalhadores, e que a taxa de juro vigente seja r , que o valor dos ativos por agente seja k_0 e que rk_0 seja quanto cada agente deixa de receber se não tiver a propriedade de k_0 .

Da mesma forma que no caso anterior o rompimento do contrato decorre de uma insuficiência de esforço; e supõe-se e que o trabalhador pode vender seu ativo neste caso sem prejuízo e que a única penalidade seja dada pela perda do diferencial de renda recebido dado por $(v-z)$.

A decisão agora a ser tomada pelos membros do time de proprietários é a de seleccionar o nível de gastos com monitoramento tendo em vista maximizar o lucro da empresa. Cada participante receberia um rendimento igual $q(\sum c)/n-m$, de tal maneira que a remuneração líquida será dada por $q(\sum c)/n-m - rk_0$.

Partindo-se da equação do valor do emprego dada por

$$v = u(w, c) + [1 - f(c, m)v + f(c, m)z - rk_0]$$

derivando-se a função acima e maximizando v em relação a m , teremos

$$\frac{dv}{dm} = u_w \frac{dw}{dm} - v f_m + z f_m = 0 \quad \text{ou}$$

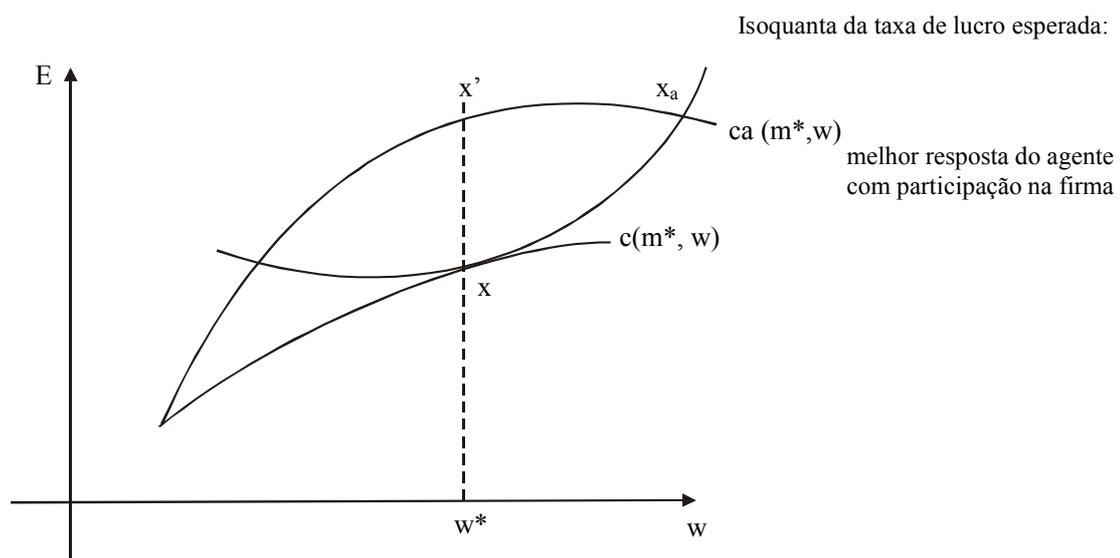
$$\text{simplesmente } u_w \frac{dw}{dm} = f_m (v - z)$$

A equação, acima, expressa a ideia de que a utilidade marginal de níveis de monitoramento mais elevados deve ser igual ao aumento de perda esperada associada com a probabilidade de uma não renovação do contrato.

A utilidade de se introduzir a hipótese de uma apropriação dos ativos pelos produtores diretos (assalariados) e da possibilidade de se maximizar v é a de se mostrar que nesta situação a eficiência pode ser maior do que quando concentrada

nas mãos dos proprietários. As razões para que isso possa ocorrer são: os produtores diretos se apropriam de parte do benefício de um maior esforço, de tal modo que a função de esforço também tende a se deslocar para cima e em consequência a melhor resposta também tenderá a se deslocar. Tal situação permitirá que a função de monitoramento não seja externa à função de esforço, mas ocorra simultaneamente, não exigindo uma remuneração adicional; a outra razão decorre praticamente da anterior, na medida em que os valores correspondem a atividade produtiva efetiva. Reduzindo-se ou eliminando-se os salários relacionados ao monitoramento, elimina-se uma fonte de falha de mercado, ou seja o emprego aproxima-se daquele que seria obtido se o mercado funcionasse perfeitamente. E finalmente, os agentes, integrados tanto pela propriedade e controle podem experimentar suas atividades como menos onerosas, exercendo maior esforço, dado um nível de salário, do que aconteceria na situação da firma clássica.

A formalização da análise através do gráfico abaixo indica como o processo de endogeneização do monitoramento leva a uma maior produtividade quando comparado com o monitoramento clássico.



Supondo-se que o valor do monitoramento não mútuo (m^*) permaneça constante de acordo com a análise anterior, generalizando-se a propriedade para os agentes haverá um deslocamento para cima da função de melhor resposta dos agentes, de acordo com as hipóteses anteriores.

Antes dessa alteração, o equilíbrio teria ocorrido no ponto x , onde a isoquanta da taxa de lucro do proprietário³

$$\pi = \frac{1}{ko} \left(\frac{1}{n} (q(z) - m - w) \right)$$

estaria tangenciando a função de melhor resposta dos agentes.⁴ Porém com o deslocamento de $c(m^*, w)$ para $c_a(m^*, w)$, o novo equilíbrio se dará em x_a , ou seja em uma situação de salários mais elevados e um maior nível de esforço. Ou seja, a mesma taxa de lucro seria compatível com um maior grau de esforço, dado o monitoramento mútuo, e com salários mais elevados.

A generalização da propriedade não leva a um ponto que signifique necessariamente um nível social ótimo. Além disso poderia não melhorar a eficiência social em função de resistência, no caso de uma parte dos agentes estar excluída da propriedade. Neste caso, também, não se pode dizer que o arranjo seja igualitário. A correção dessas condições requer políticas adicionais com capacidade de retificar tais distorções. Apesar disto, como se verá posteriormente, e apesar da consecução daqueles objetivos se tornar um pouco mais complexa, a análise da redistribuição da propriedade continua sendo algo atrativo do ponto de vista da eficiência e da justiça.

³ A isoquanta da taxa de lucro tem inclinação positiva pois dado ko fixo, o aumento crescente do esforço, dado no eixo E levará as alterações positivas da lucratividade. O ponto de tangência x corresponde ao ponto que o proprietário maximiza lucros conforme o gráfico anterior.

⁴ Este seria o nível de m^* e w compatível com a taxa de lucro estabelecida acima.

III. A PREDOMINÂNCIA DAS ORGANIZAÇÕES HIERARQUIZADAS

A análise anterior colocou duas indagações: a – pode-se verificar empiricamente o que foi previsto no modelo participativo da firma, isto é que neste caso as firmas são mais eficientes? Se a resposta for positiva, b- por que esta não é a forma predominante de organização produtiva no sistema capitalista?

1. EFICIÊNCIA DAS FIRMAS DEMOCRATIZADAS – VERIFICAÇÃO EMPÍRICA

A resposta à primeira questão, dado o fato de o esforço ser observável apenas por seus efeitos e não diretamente, não pode ser dada com a segurança absoluta, porém “não há evidência de que os trabalhadores em firmas cooperativas realizam um esforço sub-ótimo, pelo contrário a observação recente indica que a participação nos lucros pode estimular o esforço” (Bonin, Jones e Putterman, 1993, os 1303).

Para se estabelecer o efeito de formas participativas de produção sobre a produtividade, tem se procurado explorar a relação entre produtividade e participação da mão-de-obra, de tal maneira a incluir nesta o direito de participação nas decisões, a participação nos lucros e a participação na propriedade das firmas. Os trabalhos empíricos, que serão considerados adiante, sistematizados por Bônin et al (1993), que procuraram testar tais relações considerar como firmas participativas apenas aquelas em que a participação nas propriedade e/ou a participação nos lucros apresentam-se em conjunto com a participação nas decisões. Assim de um ponto de vista de tal definição estariam excluídas da definição acima a forma de participação definida por Martin Weizman (1984) que retém a maximização de lucros como objetivo, mas que não dão aos assalariados condições de decidir sobre a sua quota de participação (Idem, p.1292).

A forma mais óbvia de se avaliar o efeito da participação é especificar o valor adicionado pela firma como variável dependente em uma equação de regressão com as variáveis explicativas usuais, aumentadas por uma medida de participação e uma variável “dummy” de controle por indústria, mercado e outros fatores externos.

Tais estudos analisados por Bonin, Jones e Putterman examinaram a experiência britânica entre os anos de 1948 a 1968. (Jones e Backus 1977); a francesa para os anos de 1978 e 1979 (Defourny, Estrin e Jones, 1985); a italiana para os anos 1975-80, (Jones, Svjgnar, 1985); e para a Suécia, 1983-85 (Lee, 1988). Estrin, Jones e Svejnar (1987), apresentaram estimações de funções de produção de organizações cooperativas para Itália, França e Reino Unido, para indústrias separadas ou para setores dentro de cada país, usando os mesmos grupos de variáveis de participação.

Essas pesquisas apresentam várias características comuns: uma função de produção aumentada por um vetor de variável de participação. Para a participação no processo decisório a referência é a proporção da força de trabalho que se constitui como membros ativos desse processo para a participação nos lucros, o lucro distribuído por trabalhador. Para a participação financeira individual ou coletiva, a medida dos ativos de propriedade individual ou coletiva. Todos os estudos estimam diferentes formas funcionais para a tecnologia, funções Cobb-Douglas ou translogs. Quando os dados apresentam-se sob a forma de painéis (panels), valores com e sem efeitos específicos são estimados por firmas (Estrin, Jones e Svejnar, op.cit).

Seus principais resultados foram que a hipótese nula de que as diferentes formas de participação tomadas em seu conjunto não afetam a produtividade deve ser rejeitada, ao mesmo tempo que verificam que os efeitos da participação variam nas diferentes economias estudadas. Algumas tendências de caráter geral, no entanto, podem ser constatadas. A mais significativa entre as diferentes formas de participação foi a participação nos lucros nos casos francês e italiana. Tal variável teve um efeito sobre a produtividade em cerca das 24 das regressões apresentadas, embora para Suécia, Reino Unido a presença de tal variável não tenha se

apresentado de maneira uniforme. Além disso para França e Itália, tanto a presença da apropriação individual por parte dos assalariados, bem como o número de membros dos assalariados ligados ao processo decisório, tiveram efeitos positivos. De outro lado, notou-se poucas situações em que empréstimos individuais e a propriedade coletiva tiveram resultados significativas sobre a produtividade.

Em contraste, alguns trabalhos utilizando-se de outras metodologias não alcançaram resultados tão significativos como os acima mencionados; tais como Berman e Berman (1989) usando amostras mistas ou em par para os EUA, Estrin (1991) para os EUA e Lee (1998) para a Suécia.

Analisando os resultados mais e menos significativos, Bonin, Jones e Putterman(op.cit) concluíram que “a maior parte da literatura voltada para estimar as várias formas e graus do processo de decisão, envolvendo, participação nos lucros, e participação financeira se utilizou de amostras de cooperativas. Suporte estatístico foi encontrado de que as variáveis participativas são significativas tomadas em grupo. Tomadas isoladamente, a participação nos lucros (profit Sharing), foi considerada como um elemento capaz de aumentar a produtividade especialmente quando os níveis de outras formas de participação são relativamente altos em diferentes contextos institucionais” (p.307).

Conclusões na mesma linha foram estabelecidas por Estrin, Jones e Svjgnar, segundo as quais o efeito global dos vários esquemas de participação analisados nos países acima mencionados são positivos. Assim observam:

“Nossas conclusões gerais dão suporte aos proponentes de esquemas participativos, antes que a seus críticos. Os resultados apresentados sugerem que se uma produtividade mais elevada é o objetivo das cooperativas de produtores, se deveria prover substanciais participação nos lucros e na propriedade do capital para trabalhadores individuais, juntamente com uma maior participação nos processos decisórios” (p.57).

2. A PREDOMINÂNCIA DAS FIRMAS CLÁSSICAS

Diante das constatações que firmas organizadas democraticamente são mais eficientes que as firmas clássica, fica a pergunta do por que se observa uma quantidade muito maior destas últimas nas economias capitalistas (Rebitzer, 1993, p.406).

A resposta a tal questão, envolve a consideração de três aspectos:

- a natureza do meio econômico em que as firmas operam;
- a natureza das mudanças tecnológicas;
- e o problema da eficiência estática e dinâmica.

Uma das características iniciais do meio em que as empresas operam é o mercado de crédito. Uma característica de tais mercados é o de apresentar informações incompletas tal como ocorre também com os mercados de trabalho. Em semelhante situação, os fornecedores de empréstimos tem informações limitadas sobre as atividades de investimento dos tomadores de empréstimos, que têm uma tendência a desenvolver atividades de maior risco do que seria aceitável por aqueles. Em tal situação, embora o lucro caiba ao tomador, o custo expresso em termos de probabilidade de um “default” é incorrido pelos ofertantes. Uma das formas de compensar tal risco seria o tomador apresentar uma garantia de parte do valor ou do valor total do empréstimo. Em tal situações o assalariado não tem condições de apresentar esse colateral, o que seria uma das possíveis explicações para a escassez de firmas com participação dos produtores diretos.

Assim mesmo que os assalariados, em conjunto possam, apresentar colaterais é provável que o indivíduo tomado isoladamente na medida em que possa apresentar

sozinho o colateral, terá maior flexibilidade do que em uma situação em que a aversão ao risco deva ser compatibilizada por um conjunto de investidores.

Normalmente as firmas participativas têm como características condições elevadas de estabilidade no emprego, bem como proteção contra despedidas sem justa causa. Ocorre que há razões para se crer que os custos disso são muito elevados para essas firmas, quando a maioria dos empregadores não oferecem tais vantagens. Ora, uma firma participativa deve ofertar garantia de emprego, especialmente em situações recessivas. Tal política se torna mais dispendiosa, portanto, quando a variabilidade da demanda é elevada. Mas esta será, obviamente, maior quando há poucas firmas apresentando tal garantia. Assim, estabelece-se um obstáculo à formação de empresas participativas decorrente do fato de poucas empresas apresentarem tais garantias. Quanto menor o número destas maior será o risco de uma empresa oferecendo garantia de emprego surgir ou se estabilizar em um meio competitivo.

O segundo argumento para se explicar a menor participação das empresas democratiza é de que “as firmas capitalistas podem ser consideradas como parte de uma estratégia evolucionária/organizacional estável na qual um pequeno número de firmas que se desviam dela se dará menos bem que as outras” (Rebitzer, op.cit.,p.1406).

Tal argumento, no entanto, como sugere Rebitzer, não significa que a estratégia evolutiva acima mencionada decorre de ela levar a uma maior eficiência, pois a tecnologia existente em um determinado momento tem a ver com certas circunstâncias históricas que condicionaram a absorção pela maioria das empresas de uma dada tecnologia, independentemente de sua maior ou menor eficiência. Tais condições históricas limitam as empresas a um dado número de técnicas predominantes. A idéia básica é simples: supõe-se que o que uma tecnologia se torna mais atrativa quanto mais difundidas e desenvolvidas e portanto quanto mais adotadas. Assim de acordo, com o chamado modelo de “path dependence”, se uma dada tecnologia sai na frente, ela adquire vantagens iniciais, que podem atrair

subseqüentemente novos usuários que em outras circunstâncias poderiam optar por tecnologias rivais. Retornos crescentes dessa tecnologia, em termos de ser a mais estudada e melhor compreendida, das interrelações tecnológicas que vão determinando poderão compensar eventuais vantagens de tecnologias mais eficientes.

Marglin (1974) mostrou que nem detalhada divisão do trabalho que caracterizou o sistema de produção pré-fábrica (putting-out system), nem as fábricas mecanizadas surgiram por que eram tecnologicamente superiores aos demais métodos produtivos existentes, mas que surgiram por assegurar aos capitalistas o acesso aos rendimentos e autoridade sobre a força de trabalho.

“A chave para o sucesso da fábrica... foi a substituição do controle exercido pelos trabalhadores sobre os processos produtivos, pelo controle do capitalista; a disciplina e a supervisão podiam reduzir tal controle e de fato reduziram, sem ser tecnologicamente superiores” (Marglin, op.cit, p. 46).

Assim a organização fabril clássica orientou a direção da mudança tecnológica, nos últimos 3 séculos. De um lado os capitalistas procurando adotar processos mais lucrativos de outro os inventores procurando desenvolver tecnologias que pudessem ser adotadas no sistema fabril, o que tornaria mais fácil fazerem valer seus direitos de inventor.

Piore e Sabel (1984), mostraram a partir do século XVIII a formação de amplos mercados levou ao sistema de produção de massa, caracterizado pelo uso de máquinas com propósitos específicos e mão-de-obra semi-especializada capaz de realizar operações específicas para produzir bens estandardizados. Porém, ao contrário da produção artesanal, o processo de produção mecanizado não é o mais adequado para permitir a formação de unidades produtiva democratizadas. Assim deve-se entender que aquela forma de produção não se desenvolveu

necessariamente por ser a forma de maior potencial produtivo, mas sim como uma resposta a condições históricas se delineara a partir do século XVIII.

Ainda pode-se chamar a atenção para a atitude diante do trabalho. Esta não é simplesmente uma manifestação da natureza humana, mas em parte o resultado de instituições sociais nas quais se desenvolve o processo produtivo. Daí, Lazonick (1981) observar:

“Assim, pode-se argumentar que não apenas a transformação institucional da firma capitalista, mas também e mais fundamentalmente, a transformação institucional da grande sociedade foi necessária para estabilizar as relações de trabalho na indústria de produção de massa” (p.36).

Finalmente, a terceira razão para o surgimento e o domínio das empresas clássicas poderia ser o fato de que embora as empresas democráticas possam ser mais eficientes em uma perspectiva estática elas não o seriam de um ponto de vista dinâmico. Tal dinamismo resultaria principalmente de dois motivos relacionados aos investimentos; um tem a ver com a aversão ao risco, outro com a capacidade de apropriação do retorno social do investimento. Considere-se uma firma capitalista na qual os acionistas contratam gerentes com o fim de tomar decisões de investimento e uma firma democratizada na qual os empregados são os responsáveis por tais decisões. Na primeira situação, dado que os acionistas detém maior poder financeiro para diversificar seus riscos, o grau de aversão ao risco será menor que na segunda. Como consequência os gerentes nas firmas capitalistas vão selecionar investimentos com maior risco e maior retorno.

Além disso mesmo no caso em que uma firma democratizada e uma firma clássica tenham níveis iguais de aversão ao risco, a primeira pode investir menos do que a segunda. Isto é consequência das dificuldades que em firmas participativas os agentes tem em se apropriar do valor social integral do investimento. Considere uma firma deste tipo na qual os empregados atuais tomem certas decisões de

investimento, mas que tais projetos terão seu período de maturação em um período maior do que a permanência de alguns membros na firma. Se estes não puderem vender sua participação ou puderem fazê-lo a um preço menor que o valor presente descontado do futuro fluxo de rendimentos decorrente da inversão, é claro que as firmas democratizadas terão menores incentivos a investir que as firmas capitalistas.

Em relação a aversão ao risco, Gintis (1989) sugere que esta não pode ser um obstáculo intransponível para a constituição de empresas democratizada, desde que através de políticas públicas se mantenha um mercado de trabalho com grande ocupação e se proporcione oportunidades de treinamento para os desempregados; e se torne disponível linhas de crédito para a participação do assalariados nessas firmas. Quanto ao último problema mencionado, Rebitzer (op.cit, p. 1403) chama atenção para uma observação de Pencavel, que algumas empresas democratizadas podem e, efetivamente o tem feito, proporcionar colaterais para o ingresso de assalariados como membros dessas empresas.

IV. ALGUNS CONDICIONANTES DA DEMOCRATIZAÇÃO DAS FIRMAS

A existência de obstáculos à expansão das firmas democratizadas, não responde por que em alguns países capitalistas a sua presença é maior do que em outra. Embora, a discussão desse tema justifique, por si só, uma pesquisa separada se procurará, aqui, ainda que de forma indireta sugerir-se algumas hipótese.

Fazendo-se uma tipologia dos países capitalistas em termos de técnicas produtivas, podemos identificar aquelas economias que se desenvolveram voltadas para o atendimento do consumo de massa, utilizando-se de máquinas ligadas a produção de bens ou partes específicos de bens (special purpose machines) por isso utilizando-se de trabalhadores semi qualificado, (Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, etc.). Elas devem apresentar melhores condições para a constituição de firmas capitalistas

clássicas, com controle centralizados e sem participação maior dos trabalhadores nos processos decisórios. Tais economias tendem apresentar formas de relações industriais definidas em termos de mercado, em que as partes envolvidas agem como poderes compensatórios e em certas circunstâncias quase conflitivos. Apesar disso há uma espécie de consenso entre as partes; a finalidade da administração é tomar decisões de tal forma que empregados e seus representantes não estão interessados em se envolver em tal processo. De outro lado os empregadores reconhecem o direito de os assalariados negociarem qualquer decisão afetando seus interesses. Neste modelo, há pouco espaço para se desenvolver uma democracia industrial. As decisões democráticas, neste caso, poderiam levar a uma difusão de responsabilidade entre a administração e os trabalhadores que só poderia ser coordenada por uma terceira parte que no caso seria o governo e a lei. Ocorre que, nestas situações, por razões que não serão discutidas agora, a participação da arbitragem governamental não é aceita ou é aceita apenas em circunstâncias excepcionais, de modo a não violar a “liberdade de contrato” entre as partes. Estas condições, portanto, decorrem em última instância do padrão de industrialização dessas economias, que se fez basicamente através do mercado sem efetiva participação do estado.

Um outro “tipo” de industrialização foi marcado pela existência de processos produtivos requerendo certas habilidades específicas por parte dos assalariados, envolvendo máquinas com propósitos gerais (general purpose machines) dificultando a mecanização e a automatização por linhas de produto. Tais processos fabris herdam muitos aspectos dos processos artesanais, pré-fabris. Requerem mão-de-obra especializada e uma participação maior desta no desenvolvimento e no aperfeiçoamento de processos produtivos, levando a uma maior flexibilização dos processos decisórios e a uma menor centralização das decisões nas mãos da administração. Temos, nesta situação, condições favoráveis mais para a participação dos produtores nas decisões, embora nestes países (França, Itália, Espanha) ainda seja restrita a participação do estado, nas relações industriais, já que a participação do estado no próprio processo de industrialização, foi restrita.

As relações industriais em tal contexto embora como no caso anterior, sejam baseadas no conflito, não se colocam sob a égide do contrato, mas são interpretadas principalmente em termos de controvérsia políticas e ideológicas. No nível da empresa não se pode considerar um claro poder compensatório por parte dos assalariados em relação a administração, dada a sua indiferenciação; mas de qualquer maneira torna-se maior a necessidade de uma terceira parte para arbitrar o conflito. Neste contexto a legislação trabalhista é importante como forma de proteger os assalariados da lógica econômica do mercado.

Um terceiro tipo de economia englobaria aquelas em que a industrialização se deu claramente sob a égide do estado, ou seja uma terceira parte sempre se impôs sobre a administração e o assalariado de tal maneira que ao contrário do que acontece nos casos anteriores o conflito não é tomado como ponto de partida para a regulação das relações entre capital e trabalho, não havendo uma grande separação entre os assalariados e a administração. Neste modelo que podemos identificar como o “modelo alemão” ou “capitalismo renano” (Albert, 1991), trabalhadores tem uma formação profissional desenvolvido e as relações de autoridade na firma são mais baseadas no grau de conhecimento tecnológico do que na estrutura da hierarquia formal. Um sistema bem desenvolvido de democracia industrial acima tende a concorrer neste caso pode ser visto como o reconhecimento de alto grau de cooperação entre a administração ao nível setorial ao nível das próprias empresas.

Duas observações interessantes confirmam que a escolha de formas mais autoritárias ou democráticas de organização estariam diretamente ligadas aos diferentes processos histórico de desenvolvimento das firmas como mencionado no tópico anterior. Bonin, Jones e Pitterman (1993 p.1293) observam que é difícil classificar as empresas como cooperativas ou firmas capitalistas em alguns países. Tanto na Suécia como na Dinamarca segundo tais autores é difícil identificar o que seja uma cooperativa pois a legislação não identifica formalmente tais tipos de organização. Na Dinamarca, também não existe tal tipo de legislação de tal maneira que as firmas no seu conjunto são identificadas de duas maneiras ou parcialmente

ou inteiramente sob o controle dos trabalhadores. Estas constatações nos permitem inferir que os assalariados não sintam necessidade de constituir formas cooperativas de organização em função de as condições gerais das firmas já permitirem naturalmente uma forma de participação.

Outra observação interessante (Poustma, De Nys e Doorewaard, 1990) foi feita em um projeto de pesquisa ligado ao desenvolvimento e promoção da propriedade e da participação nos lucros dos empregados, (Pepper) a partir de 1991 patrocinado pela Comissão Européia. Esta pesquisa concluiu que apenas na França e no Reino Unido houve grande adesão ao projeto, ao passo que Alemanha, Suécia e Países Baixos não demonstraram interesse maior na adesão, países estes que pertencem ao “núcleo renano” de relações industriais. Aqueles autores se perguntam “ se a respeito desse assunto não haveria uma espécie de contradição. Pode-se concluir que os sistemas de as relações industriais em que a prevalece a lógica da cooperação e são conhecidos por suas instituições altamente desenvolvidas sobre participação dos trabalhadores são também os sistemas em que a sua participação financeira teria a menor importância? De outro lado seria adequado postular que os países marcados por relações industriais antagonísticas e baixo nível de participação institucional são os países em que a participação financeira mais prosperam? Poderia isto significar que países, com elevado grau de participação institucional dos trabalhadores, não são favoráveis ao desenvolvimento de instrumentos capazes de gerar o envolvimento dos trabalhadores através de incentivos econômicos? Ou, contrariamente, poderia acontecer que os atores naqueles sistemas já se inclinam a pensar que os trabalhadores já estão adequadamente envolvidos (nas empresas) tal que não haveria necessidade de instrumentos adicionais? Isto não poderia significar que em um sistema de relações industriais integrados a participação financeira deixa de ser considerada um instrumento valioso para obter a colaboração dos assalariados” (ps191-2)).

As respostas a tais questões, como observam aqueles autores, dependem do resultado de pesquisas em andamento; apesar disso há fortes indícios de que neste

caso o esforço de obter uma maior participação financeira seja secundário, dado o grau de participação decisória instituída historicamente no chamado “capitalismo renano”.

Para concluir este tópico pode-se observar que a discussão acima sugere alguns pontos importantes:

- uma participação maior ou menor, em uma economia, de firmas democratizadas depende de antecedentes históricos e institucionais, e não de uma escolha mecânica de técnicas produtivas mais ou menos adequadas a um sistema econômico;
- há indicadores de tendências nas economias, onde prevalecem formas de relações industriais cooperativas, de uma maior participação de firmas democratizadas;
- há uma preocupação, especialmente na União Européia de se estimular formas com maior participação dos assalariados, especialmente financeira;
- e finalmente tal tendência pode refletir o reconhecimento de que uma menor lucratividade dos capitalistas, capaz de favorecer uma maior equidade, tenha como contraposição uma elevação da eficiência produtiva.

V. IMPLICAÇÕES MACROECONÔMICAS

A hipótese do modelo esforço monitoramento, implícita na idéia de mercados contestados oferece subsídios não apenas para fazer uma avaliação das políticas econômicas Keynesiana convencionais e de suas alternativas ortodoxas como também estabelecer alguns princípios normativos relacionados a uma política

econômica que permita condições de crescimento econômico e de justiça distributiva.

Consideremos inicialmente o aspecto conceitual que escapa tanto a visão Keynesiana convencional como também a visão ortodoxa, especialmente monetarista. O conceito chave a ser considerado é o custo da perda do emprego, tal como analisado no modelo microeconômico básico, que foi definido como $(v-z)$. A idéia pressuposta nessa relação é que quanto maior for $(v-z)$ maior será a ameaça que o empregador pode exercer, em termos de disciplina, sobre o assalariado, como também menor será a capacidade de barganhar salários mais elevados da parte do empregado. Este conceito pode ser identificado como o “elo ausente” nas construções das curvas de Philips, e como a partir dele podem ser explicados os deslocamentos da curva de Philips ao longo do tempo em um determinado país e entre diferentes países.

A hipótese é de que o custo da perda do emprego é o mecanismo capaz de explicar a elasticidade salário do desemprego. Para introduzir tal idéia consideremos duas situações uma em que a garantia do emprego e da existência do salário desemprego são mínimas ou inexistentes e que a negociação salarial é descentralizada. Neste caso variações nas taxas de desemprego provocarão sensíveis variações das taxas de salário e das taxas de inflação, como pressuposto na curva de Philips tradicional. Consideremos agora uma segunda situação em que o processo de negociação salarial é centralizado (arbitrado pelo estado ou coordenado por uma central sindical) e uma forma de disciplina da força de trabalho não baseada na ameaça da perda do emprego e do custo envolvido. Tais condições desconectam esse custo da produtividade e da inflação de salário, ou seja, das variações das taxas de salários e das taxas de desemprego. Esta situação explica a capacidade de alguns países (as democracias sociais dos países nórdicos, por exemplo) de terem conseguido ao longo dos últimos decênios reduzidas taxas de desemprego com reduzidas taxas de inflação.

Assim a teoria Keynesiana convencional, embora “afirmando as falhas dos mercados competitivos, não integrou uma análise do processo endógeno de monitoramento da disciplina da força de trabalho e dos mercados de capital, no seu sistema conceitual. Isto explica, acreditamos, por seu desejo de não reconhecer o seu parti-pris, na economia política do capitalismo contemporâneo, e portanto sua subestimação dos obstáculos institucionais a utilização prática das políticas Keynesiana; bem como de sua excessiva crença na habilidade do governo de gerar o pleno emprego através do controle da demanda, e gerar também taxas aceitáveis de crescimento da renda e da produtividade”. (Epstein e Gintis, 1995, p. 402).

Esta constatação, no entanto, não deve ser interpretada como uma negação da hipótese de Keynes da demanda efetiva segundo a qual o nível de renda na economia capitalista é limitado pela demanda agregada de bens e serviços, porém, é uma crítica à hipótese que muitos Keynesianos inferiram a partir do princípio da demanda efetiva, ou seja, que o simples crescimento da renda através do gasto público levará a uns aumentos do emprego e a uma distribuição mais igualitária da renda na medida em que os salários se elevassem, e que a elevação destas por sua vez levaria a um novo aumento de demanda agregada constituindo-se assim um círculo virtuoso.

O fim da chamada “golden age” do capitalismo que ocorre a partir dos inícios dos anos 70 (nos EUA, já se manifestando no fim dos anos 60) levou muitos economistas a constatarem que este círculo virtuoso era inexistente, pois o que prevalecia era o efeito negativo que a elevação dos salários teria sobre os custos das empresas, reduzindo assim a lucratividade e as perspectivas de crescimento de longo prazo. Na verdade, o que se pôde constatar foi que um padrão de crescimento baseado no crescimento dos salários (wage led growth) seria limitado por uma razão básica: as economias capitalistas na pós-guerra passaram ter uma abertura internacional muito grande, de tal maneira que uma elevação de salário embora pudesse ter um efeito sensível sobre a demanda agregada gerada internamente, poderia como contrapartida reduzir a competitividade externa dessa economias

reduzindo suas exportações. A esta constatação, pode-se adicionar a de que no capitalismo o investimento depende não só dos lucros passados retidos, mas depende em grande parte das expectativas de lucros futuros que podem ser enfraquecidas pela previsão de salários futuros mais elevados.

Estas verdades que seriam aceitas mesmo por um economista heterodoxo, passou-se para um diagnóstico que se constitui em um non sequitur em relação a elas: a reorientação da política econômica para problemas da oferta (supply side economics) e não mais para problemas da demanda o que correspondeu também a uma reorientação de políticas de redistribuição igualitárias para políticas de grande desigualdade justificada pelos supostos efeitos de longo prazo daquelas. Tal non sequitur decorre do simples fato de que a políticas Keynesianas de elevação da demanda, ao contrário do que pensavam os economistas Keynesianos convencionais, jamais favoreceram políticas igualitárias especialmente se elas são implementados em condições em que o custo de perda do emprego é muito alto, de tal maneira que o assalariado é forçado aceitar salários que são determinados pelos empregadores. Ou seja, quando as vagas são racionados, em equilíbrio, aqueles que estão no lado longo do mercado (long-siders) podem exercer ameaças efetivas sobre o que estão do lado curto (assalariado). Além disso em economias internacionalmente integradas a expansão da demanda pode ser estimulada por uma redistribuição dos salários para os lucros através do aumento das exportações e não vice-versa. De outro lado, ao contrário do suposto pela análise ortodoxa pode-se mostrar que políticas redistributivas podem ter um efeito positivo sobre o crescimento da produtividade.

A partir destas constatações surge um problema paralelo ao que se considerou do ponto de vista microeconômico, ou seja, se políticas redistributivas são mais eficientes do ponto de vista da produtividade por que não são adotadas?

A resposta a essa questão é que a conjunção de uma situação macroeconômica com maior equidade distributiva e com maior eficiência pode não se realizar por uma

falha de coordenação ao nível microeconômico e que assim afeta a macroperformance. Um crescimento rápido e sustentável da produtividade requer; a) que as empresas realizem altos níveis de formação de capital; b) que os assalariados iniciem ou cooperem para o aperfeiçoamento das condições de trabalho e assim para o desenvolvimento tecnológico e organizacional. No capitalismo a dificuldade da compatibilização de tais decisões pode ser modelada microeconomicamente, o que será feito a partir de um jogo não cooperativo entre dois agentes, tal como apresentado por Weisskopf et al (1992).

Considere a situação de uma empresa em que o proprietário tem duas alternativas: investir pouco ou muito; e os assalariados têm também duas alternativas favorecer muito ou pouco as inovações. Os assalariados prefeririam limitar a inovação a fim de minimizar o risco da perda da ocupação, enquanto se beneficia do potencial aumento de renda e do tempo de trabalho, tornados possíveis por uma taxa mais elevada de formação de capital. Os empresários prefeririam aumentar os lucros através de uma redução de custos mediante inovações no local de trabalho que permitissem reduzir o risco decorrente de novos gastos em capital. O pior resultado para cada parte seria selecionar “muito” enquanto a outra parte selecionasse “pouco”: os proprietários investindo muito e os assalariados inovando poucos poderiam levar a significativas perdas financeiras para aqueles: os assalariados estimulando as inovações enquanto os proprietários investissem pouco exporia aqueles um maior risco de perderem suas colocações.

Cada um dos agentes, no entanto, preferiria que ambos selecionassem “muito” do que ambos selecionassem “pouco” por que no primeiro caso a combinação oferece a perspectiva de aumento da lucratividade com a manutenção ou a expansão dos postos de trabalho. O pay-off para tal tipo de jogo está mostrado abaixo; o pay-off dos assalariados estando mostrado em primeiro lugar e o dos proprietários em segundo.

		Proprietários – escolha de investimentos	
		muito	pouco
Assalariados – escolha/inação	muito	2º melhor, 2º melhor	(pior, melhor)
	pouco	(melhor,pior)	3º melhor, 3º melhor

O jogo acima corresponde a um “dilema do prisioneiro” no qual a estratégia dominante para cada lado seria escolher “pouco”. O problema seria então o de escolher o melhor nível custo de inovação e investimento dado por “muito, muito”. Três soluções são possíveis: a primeira um acordo que obrigasse as duas partes escolher “muito”. A dificuldade com esta solução seria os obstáculos que os assalariados teriam para ter acesso as informações da firma; como também os elevados custos de monitoramento da parte do proprietários para verificar em o cumprimento do compromisso pelos assalariados.

A segunda forma de se atingir a combinação “muito, muito” seria a de se estabelecer uma interação repetida entre as duas partes com ameaça de retaliação. Esta interação repetida poderia leva-las a escolher a melhor solução, visto que estão seguras que o outro lado irá cooperar. O problema agora é de se estabelecer como a interação seria garantida com a probabilidade suficiente de a se atingir o resultado ótimo. Os proprietários teriam de limitar bastante a sua capacidade de eliminar ou fechar a empresa. Da mesma forma os assalariados teriam que abrir mão da opção de deixar a empresa. Além disso a demanda agregada teria de se manter em um nível tal que os proprietários e os trabalhadores pudessem se assegurar que a relação

de emprego se manteria. Tal situação, certamente, seria pouco aplicável em um mercado muito competitivo com estabilidade macroeconômica limitada.

Uma terceira solução seria fazer do “muito, muito” uma solução de equilíbrio através de um processo de cooperação. Por exemplo, se as condições macroeconômicas assegurassem emprego, continuamente, para todos os assalariados estes não teriam receio de que se estabelecesse uma inovação poupadora de trabalho na empresa.. De outro lado se a propriedade fosse distribuída para os assalariados estes teriam dividido com os proprietários os riscos e as vantagens das decisões de investimentos, de tal maneira que “muito, muito” seria um equilíbrio de tal forma que o jogo não mais seria um “dilema do prisioneiro”. Na medida que ambas as partes preferissem a opção “muito, muito”, as restrições mencionadas na primeira e na segunda solução deixariam de existir. Deve ficar claro, que mesmo esta forma de superar uma falha de coordenação de mercado dadas as instituições vigentes no capitalismo, relativas aos direitos de propriedade e as estruturas de informações, requer que as regras do jogo devam ser alteradas.

De qualquer maneira, a não a resolução de tal conflito em um meio não cooperativo certamente levará a situações macroeconômicas pouco favoráveis, como se considerará a seguir. Para tanto, se definirá uma função de lucro. Supõe-se que tal função pode ser representada por uma linha em forma de U invertido, o que pode ser justificado pelo fato de que conforme a capacidade de utilização do equipamento se eleva, a taxa de lucro tende a se elevar por que se está utilizando mais os mesmos equipamentos e por que o salário real não se eleva, dado que se parte de uma situação de abundância a mão-de-obra. Existe um ponto, no entanto, o máximo da curva U em que a lucratividade começa a cair em função da escassez de mão-de-obra decorrente do maior valor da produção da economia; ou seja a partir de um determinado ponto, provavelmente antes do nível da plena utilização da capacidade da economia, o aumento do salário, decorrente de uma redução do custo da perda do emprego (e de um eventual aumento do poder dos sindicatos) mais que compensará o aumento dos lucros diminuindo a participação destes no produto; e elevando a dos

salários o que se identifica com o conceito “profit squeeze”. Neste caso temos uma situação de conflito.

A partir deste ponto cabe a indagação a respeito dos fatores que determinarão a combinação de lucratividade e do grau de utilização em que se estabilizará a economia. Pode-se supor, com algum realismo, que tal nível de atividade vai depender em boa parte dos fatores de distribuição da renda, se supusermos que o equilíbrio no mercado de bens depende da igualdade entre demanda e oferta agregadas que pode também ser expressa pela igualdade entre o fluxo de poupança e o fluxo do investimento em termos do modelo Keynesiano. Acontece que muitos elementos da poupança e do investimento dependerão do grau de utilização e /ou da lucratividade. A poupança privada, por exemplo, variará positivamente com a utilização e se a propensão marginal a poupar dos capitalistas for maior que a dos assalariados, dependerá também posteriormente da lucratividade. Pode-se, portanto, definir equilíbrios de mercado, que representem diferentes valores de produção, para diferentes níveis de combinação lucro/investimento capazes de estabelecer a igualdade entre poupança e investimento. Ou alternativamente dadas as condições de distribuição, (propensão a poupar dos capitalistas assalariados), apenas um grau de utilização é compatível com a igualdade entre poupança e investimento.

Assim dado o grau de utilização desejado da economia, deverá haver um valor de investimento capaz de absorver toda poupança privada. Se isto não acontecer, por exemplo, se o investimento for menor que a poupança as políticas econômicas convencionais, de inspiração Keynesiano propõem a elevação da demanda agregada, através de políticas monetária e fiscal expansivas. O problema neste caso, é que isto pouco contribuirá para elevar o investimento privado, podendo até reduzi-lo, pela redução na lucratividade (profit-squeeze). Uma alternativa mais satisfatória seria a de elevar os níveis de lucratividade a todos os níveis de capacidade utilizada, sem reduzir o salário real. Esta alternativa enfraqueceria o argumento contrário a elevação do nível de atividade a partir das políticas convencionais. E finalmente,

outra alternativa seria a de se deslocar a função de investimento, o que poderia decorrer, por exemplo, de expectativas favoráveis dos empresários ou de melhoria das condições tecnológicas da economia.

Várias alternativas de política podem levar a um aumento da lucratividade: o fornecimento de bens públicos necessários para aumentar a eficiência: melhorias da infra estrutura de comunicações, transporte; educação e treinamento. Além disso, e mais importante, no presente contexto analítico, seriam as condições ao nível das empresas, que ajudem resolver o “dilema do prisioneiro” com respeito a investimento e inovação. Esta solução cooperativa depende de alterações políticas e institucionais que estão relacionadas intimamente a um processo que leve a uma maior participação dos assalariados nos lucros, bem como nos processos decisórios das firmas.

Assim, “o desemprego em uma economia capitalista não decorre apenas de uma falha de coordenação Keynesiana, ocasionada por uma discrepância entre oferta e demanda agregadas em mercados não coordenados. O desemprego também pode ocorrer por causa do conflito entre proprietário e trabalhadores e do papel do desemprego enquanto “incentivo” ao trabalhador. Quanto maior a importância de desemprego, como “incentivo”, maior será a persistência do desemprego é mais aguda poderá ser a queda dos lucros em condições em que o emprego comece a aumentar (profit squeeze Weiskopf et al, 1992, ps.53-4).

O objetivo de um nível de emprego elevado sem uma redução de lucro deve, portanto, ser conseguido de uma forma alternativa à ameaça da perda de emprego, mas isto vai requerer uma alteração na estrutura da propriedade das empresas, ou seja os assalariados deverão ter uma parte do valor produzido pela empresa. Quando isto acontece, como já se discutiu anteriormente aqueles não apenas aumentarão seu empenho como também procurarão monitorar o trabalho de seus pares.

Acontece, porém, que a alternativa de estimular o investimento, dados certos valores da produção e lucratividade, não pode ser visto apenas na sua base microeconômica, pois um dos maiores obstáculos a um processo de acumulação de capital produtivo é a incerteza sobre as condições futuras da economia. Cada firma deverá estar segura, para realizar novos investimentos que outras firmas também estejam realizando, expandindo assim a demanda macroeconômica. Uma forma de resolver tal falha de coordenação Keynesiana seria aumentar a previsibilidade do mercado mediante a redução de sua volatilidade ao longo do tempo. Este objetivo, a nível macroeconômico, poderia ser conseguido mediante estabilizadores automáticos e pela utilização instrumentos de política econômica discricionária. A isto corresponderia ao nível microeconômico, uma política capaz de fornecer maior estabilidade aos trabalhadores ao longo do ciclo e a contribuir para a resolução do chamado “dilema do prisioneiro”.

VI. CONCLUSÃO

As observações acima trazem implícitas algumas conclusões: a condição de superar a alternativa eficiência/lucratividade no sentido de obter-se maior eficiência econômica, não pode ser vista, tal como consideração na parte I, deste trabalho, apenas de um ponto de vista abstrato da firma, tomada isoladamente, mas vai depender de que as condições de funcionamento macro da economia sejam adequadas. Isto vai garantir em boa medida as condições de estabilidade no emprego. De maneira análoga, a criação de condições de crescimento adequados a economia como um todo vai depender em grande parte das relações de propriedade dentro das empresas capazes de limitar o problema do “profit squeeze”.

Creio, também, que esta reflexão final é capaz de mostrar como é inadequada uma separação de micro e macroeconomia, na medida em que consideremos a ciência Econômica como uma forma de conhecimento que ajude os setores públicos e privado a superarem os seus problemas, ou seja, conseguirem uma adequada

elevação do potencial produtivo, bem como um maior nível de equidade neste processo.

VII. BIBLIOGRAFIA

AKERLOFF, G (1982) “Labor Contracts as Partial Gift Exchange” em G. Akerloff, “An Economic Theorist’s Book of Tales”. Cambridge University Press, 1-22.

AKERLOFF, G. (1974); “The Case Against Conservative Macroeconomics” *Economica*, 46, 219-237.

AKERLOFF, G. e YELLEN, J (1988) “Fairness and Unemployment”, *American Economic Review*, maio 78(2) 44:49.

ALBERT, M.(1991) “Capitalisme contre Capitalisme”, Paris, Editoras Seuil.

ALCHIAN, A., DEMZETZ, H. (1972) “Production Information Costs, and Economic Organization” *American Economic Review*, 62, dezembro: 777:95.

AOKI, M. (1990) “Toward an Economic Model of the Japanese Firm”, *Journal of Literature*, março 28(1): 1:27.

BEN NER, A. (1988) “Comparative Empirical Observations on Worker-owned and Capitalist Firms”, “*International Journal of Industrial Organizations*”, 6: 7-31.

BONIN, J. Jones, D. e Putterman, L. (1993) “Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will ever the twain meet”, *Journal of Economic Literature*, setembro, 31 (3): 1290-1320.

- BOWLES, S. (1985) “The Production Process in Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models”, *American Economic Review*, março, 75(1) 17-36.
- BOWLES, S. e Gintis, H, 1988 “Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory” *American Economic Review*, maio, 78(2), 145-190.
- BOWLES, S. e GINTIS, H. (1995) “Escaping the Efficiency – Equity Trade-Off” em “Macroeconomic Policy after the Conservative Era” editors Epstein e Gintis. Cambridge Cambridge University Press.
- COASE, R. (1937) “The Nature of the Firm”, *Economica*, novembro 4(16): 386-405.
- DEFOURNG, STRIN e JONES (1985) “The Effects of Work Participation on Enterprise Performance” *Int. Journal of Ind. Organ*, Junho, ps. 7-31.
- EPSTEM, G. E GINTIS, H. (1995) “Macroeconomia Policy after the Conservative Era” Cambridge University Press.
- ESTRIN, JONES e SVEGNAR (1987) – The Productivity Effects of Work Participation *Prod. Coop. In Western Economies, J. Camp. Econ.*, março, ps. 40-61.
- GINTIS, H. (1989) “Financial Markets and the Political Structure of the Firm”, *J. of Econ Behavior Org.*, maio, 11(3)311-22.
- HAYEK, F. (1948) “Economics and Knowledge” em F.A. Hayek (ed) *Individualism and Economic Order* Londres, Routledge.

- JONES, D. e BACKUS, D. (1977) “British producer Cooperatives in Foot Wear Industry, *Economic Journal*, setembro 87 (347) os. 488-510.
- JONES, D. e SVEGNAR, J. (1985) “Participation, Profit Sharing, Workes Efficiency in I tahn Industry”, *Economica*, nov. 55(208) ps. 499-65.
- KAHNEMAN, D, Knetsch, J. e Thaler, R (2000) “ Fairness as a Contrait on Profit Seeking: Entitlements in the Markets””Choices Values and Frames Kahneman D. e Tyersky, A” editores, Cambridge, Cambridge University Press, 317:334.
- LAYARD, R., Nickel S. Jackman, R. (1991) “Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Markets”, N. York, Oxford University Press.
- LAZONICK, W. (1991) “Business Organization and the Mith of Market Economy”, New York, Cambridge University Press.
- LCE, B. (1988) “ Productivity and Employer Oinership: The Case of The Case of Sweden, citado em , Bonn et al, p. 1318.
- LERNER, A. (1972), “The Economics and Politics of Consumer Sovereignty” *American Economic Review*, maio, 62:2, 258-266.
- LEVINE, D e TYSON, L. (1990) “Participation, Productivity and the Firms Environment” em Alan Blinder, ed., “Payng for Productivity” Washington, D.C. Brookings Institute: 183-224.
- LEVINE, D. e PARKIN, R. “Work Organization Employment Security, and Macroeconomic Stability” (1994) , “ *Journal of Economic Behavior and Organization*”, agosto 24(3): 251-271.

- MARGLIN, S. (1974) "What do Bosses do, The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production" *Rev Radical Polit Economy* Summer 1974, 6(2).
- MAZOWER, M. (2001) "Continente Sombrio: A Europa no Século XX" S. Paulo, Cia. das Letras.
- PEORE, M. e SABEL, C.(1984) "The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity", New York, NY, Basic Books.
- PRISTMA, E., DE NIJS W. e DOOREWAARD, H. (1989) " Promotion of Employer Ownership and Profit Sharing in Europe", *Economic and Industrial Democracy* vol. 20: 171-196.
- REBITZER, J. B. (1993) "Radical Political Economy and the Economics of Labor Market", *The Journal of Economic Literature*, setembro 31(3), 1394-1434.
- SEN, A. (1977) "Rational Fools: A critique of the Behavioural foundations of Economic Theory" em A Sen ed "Choice Welfare and Measurement", Oxford, Blackwell (1982) 84-106.
- SHAPIRO, C. e STIGLITZ, J. (1984) "Unemployment as Worker Discipline Device" *American Economic Review*, 74 (3), junho ps. 433-44.
- VAN, Parijs. P. (1995) " Real Freedom for all", Oxford, Clarendon Press.
- WEISSKOPF, T. BOWLES,S. E GORDON, D. (1992) "Wenced Hasidshiskes and arm twisting to mobilize our recovery" *Challenge*, março, 35 (2), os 48-54.
- WEITZMAN, M. (1984) "The Share Economy: Conquering Stagflation" Harward University Press, Cambridge, Massachussets.

WEITZMAN, M. (1985) “Profit Sharing as a Macroeconomic Policy” *American Economic Review*, 75(2): 41-45.

WEITZMAN, N. e Cruse, D. (1990) “ Profit Sharing and Productivity” em Alan Blinder, editor, “Paying for Productivity”. Washington, D.C., Brookings Institute; 95-142.

WILLIAMSON, O. (1985) “The Economic Institutions of Capitalism”, New York: The Free Press.