

# Ludwig von Mises

## Salários e subsistência

A vida do homem primitivo era uma luta incessante contra a insuficiência de meios de subsistência fornecidos pela natureza. Nesse esforço desesperado para sobreviver, muitos indivíduos e famílias inteiras, tribos e raças, sucumbiram. O homem primitivo esteve sempre ameaçado pelo espectro da fome e da morte. A civilização nos livrou desses perigos. A vida humana é ameaçada dia e noite por inúmeros perigos; pode ser destruída a qualquer momento por forças naturais que estão fora de nosso controle ou pelo menos não podem ser controladas no atual estágio do nosso conhecimento e de nossa capacidade. Mas o horror da morte pela fome já não aterroriza os que vivem na sociedade capitalista. Quem puder trabalhar, pode ganhar muito mais do que o necessário à mera subsistência.

Existem, evidentemente, pessoas inválidas, incapazes de trabalhar. Existem também os incapacitados que só podem realizar certas tarefas e cuja incapacidade os impede de ganhar tanto quanto um trabalhador normal; às vezes, o que ganham é tão pouco que não é sequer suficiente para a sua própria manutenção. Essas pessoas só podem subsistir se outras pessoas as ajudarem. O parente mais próximo, os amigos, a caridade dos benfeitores e dos donativos e a assistência pública comunal cuidam dos destituídos.

Quem vive da caridade alheia não contribui para o processo social de produção; são pessoas incapazes de prover os seus próprios meios de subsistência; vivem porque outras pessoas se ocupam delas. Os problemas de assistência à pobreza são problemas que dizem respeito ao consumo e não à produção. Por esse motivo, escapam ao âmbito de uma teoria da ação humana que se ocupa apenas com a provisão dos meios necessários ao consumo e não com a maneira como esses meios são consumidos. A teoria cataláctica lida com os métodos adotados para sustentar os destituídos por meio da caridade apenas na medida em que possam afetar a oferta de trabalho. As políticas para aliviar a pobreza têm servido, algumas vezes, para estimular a relutância ao trabalho e o ócio de pessoas perfeitamente capazes e saudáveis.

Na sociedade capitalista prevalece uma tendência de contínuo aumento da quota de capital investido per capita. A acumulação de capital ultrapassa o aumento demográfico. Consequentemente, a produtividade marginal do trabalho, os salários reais e o padrão de vida dos assalariados tendem a aumentar continuamente. Mas essa melhoria no bem-estar não é uma indicação da existência de uma lei inexorável da evolução humana; é uma tendência que resulta da interação de forças que só podem produzir seus efeitos no regime capitalista.

É possível - e se considerarmos a orientação das políticas atuais é até provável - que o consumo de capital, por um lado, e um aumento ou uma insuficiente diminuição nos números demográficos, por outro, provoquem uma reversão dessa situação. Pode ser, então, que os homens aprendam de novo o que significa morrer de fome e que a relação entre a quantidade de bens de capital disponíveis e os números demográficos tornem-se desfavoráveis a ponto

de fazer com que uma parte dos trabalhadores ganhe menos do que o necessário para sua mera subsistência.

A simples aproximação de uma tal situação provocaria, certamente, dissensões irreconciliáveis na sociedade, conflitos cuja violência resultaria na desintegração dos laços sociais. A divisão social do trabalho não pode ser preservada, se parte dos membros da sociedade está condenada a ganhar menos do que o necessário para sobreviver. A noção de um mínimo de subsistência ao qual alude a "lei de ferro dos salários", e que os demagogos repetem frequentemente, não tem serventia na formulação de uma teoria cataláctica da determinação dos salários. Um dos pilares sobre os quais repousa a cooperação social é o fato de que o trabalho realizado segundo o princípio da divisão do trabalho é tão mais produtivo do que os esforços de indivíduos isolados, que as pessoas saudáveis e normais não se sentem atormentadas pelo espectro da fome que ameaçava constantemente os seus antepassados. Numa comunidade capitalista, o mínimo de subsistência não representa nenhum papel do ponto de vista cataláctico.

Além do mais, a noção de um mínimo de subsistência carece da precisão e do rigor científicos que geralmente se lhe atribuem. O homem primitivo, melhor ajustado a uma existência mais animal do que humana, podia sobreviver em condições que seriam insuportáveis para os seus delicados descendentes, mimados que foram pelo capitalismo. Não existe o que se possa chamar de um mínimo de subsistência, biológica ou fisiologicamente determinados, válido para qualquer exemplar da espécie zoológica *homo sapiens*. A ideia de que é necessária uma quantidade específica de calorias para manter um homem saudável e reprodutivo, e de que uma quantidade adicional reporia as energias gastas no trabalho, é insustentável. Esses conceitos, que talvez interessem à criação de gado ou à vivissecção de cobaias, não ajudam o economista a compreender os problemas da ação humana consciente.

A "lei de ferro dos salários" e a essencialmente idêntica doutrina marxista segundo a qual a determinação do "valor da força de trabalho" é dada pelo "tempo de trabalho necessário à sua produção e, conseqüentemente, também à sua reprodução"<sup>8</sup> são as noções menos defensáveis de tudo quanto jamais foi formulado no campo da cataláxia.

Apesar disso, é possível atribuir algum sentido às ideias implícitas na lei de ferro dos salários. Se considerarmos o assalariado como um simples semovente e acreditarmos que esse é o seu papel na sociedade; se supusermos que não aspira a mais do que comer e reproduzir-se e que desconhece qualquer outra maneira de utilizar o que ganha, podemos considerar a lei de ferro como uma teoria da determinação dos salários. Na realidade, os economistas clássicos, por estarem bloqueados pela esterilidade da sua própria teoria do valor, não foram capazes de conceber outra solução para esse problema. Que o preço natural do trabalho fosse aquele que permitisse ao assalariado subsistir e perpetuar a raça, sem aumento ou diminuição, era a conclusão lógica, inescapável, a que teriam de chegar Torrens e Ricardo, a partir da insustentável teoria do valor que defendiam.

Mas quando seus epígonos perceberam que não podiam mais aceitar tal lei manifestamente absurda, modificaram-na pelo recurso a uma complementação que implicava em abandonar completamente qualquer possibilidade de explicar economicamente a determinação dos salários. Tentaram preservar a noção tão acalentada de um mínimo de subsistência,

substituindo o conceito do mínimo fisiológico pelo conceito do mínimo "social". Já não falavam mais de um mínimo necessário à subsistência do trabalhador e à preservação da oferta de mão de obra.

Em vez disso, referiam-se ao mínimo necessário para preservação de um padrão de vida consagrado pela tradição histórica e pelos costumes e hábitos adquiridos no passado. Quando a experiência quotidiana já mostrava de maneira inequívoca que no regime capitalista os salários reais e o padrão de vida dos assalariados estavam em contínua ascensão; quando já se tornava cada vez mais evidente que as muralhas que separavam as diversas camadas da população não podiam mais ser preservadas, porque a melhoria das condições dos trabalhadores industriais estava arrasando com os velhos conceitos de classe e posição social, esses visionários proclamavam que são os costumes tradicionais e as convenções sociais que determinam o nível dos salários. Só pessoas cegas por ideias preconcebidas e por preconceitos partidários poderiam recorrer a tal explicação numa época em que a indústria supre as massas com novas mercadorias, até então desconhecidas, e torna acessível ao trabalhador médio satisfações com as quais, no passado, nenhum rei poderia sequer sonhar.

Não há nada de especialmente extraordinário no fato de que a Escola Historicista Alemã dos *wirtschaftliche Staatswissenschaften* considerasse os salários, tanto quanto os preços das mercadorias e as taxas de juro, como "categorias históricas", nem tampouco no fato de que, para tratar do tema salários, recorresse ao conceito de "renda adequada à posição hierárquica do indivíduo na escala das classes sociais". A característica essencial dos ensinamentos dessa escola foi a de ter negado a existência da ciência econômica e ter pretendido substituí-la pela história. Mas o surpreendente é que nem Marx nem os marxistas tenham percebido que, ao endossarem essa doutrina espúria, estavam contribuindo decisivamente para solapar as bases do assim chamado sistema econômico marxista.

Quando os artigos e as monografias publicados na Inglaterra no início da década de 1860 tornaram evidente que não era mais possível ater-se obstinadamente à teoria salarial dos economistas clássicos, Marx modificou sua teoria sobre o valor da contribuição do trabalho. Declarou então que "a extensão das assim chamadas necessidades naturais e a maneira pela qual serão atendidas são em si mesmo produto da evolução histórica" e "dependem em grande parte do grau de civilização atingido por um determinado país e, sobretudo, das condições, costumes e exigências de padrão de vida nos quais foi formada a classe trabalhadora".

Assim sendo, "um elemento de natureza histórica e moral intervém decisivamente na determinação do valor do trabalho". Contudo, Marx se contradiz e confunde o leitor quando acrescenta que "para um determinado país, num momento dado, a quantidade média das necessidades vitais indispensáveis são um fato dado".[1] O que tem em mente já não são mais as "necessidades vitais indispensáveis", mas tudo aquilo considerado indispensável segundo os hábitos e costumes tradicionais, ou seja, os meios necessários para preservação de um padrão de vida adequado à situação do trabalhador na hierarquia social tradicional.

Ao recorrer a essa definição, Marx virtualmente renuncia a qualquer explicação econômica ou cataláctica da determinação dos salários. Já não são considerados um fenômeno de mercado, mas um fator cuja origem nada tem a ver com a interação das forças que atuam no mercado. Apesar disso, mesmo aqueles que acreditam que os salários efetivamente pagos e

recebidos são um dado externo ao mercado, e a ele imposto, não podem deixar de formular uma teoria que explique a determinação dos salários como o resultado das valorações e decisões dos consumidores.

Sem tal teoria cataláctica dos salários, nenhuma análise econômica do mercado pode ser completa e satisfatória do ponto de vista lógico. Não faz o menor sentido circunscrever as explicações catalácticas à determinação dos preços das mercadorias e às taxas de juros, e aceitar os salários como um dado histórico. Uma teoria econômica, digna desse nome, não se pode contentar com a afirmativa de que os salários são determinados por um "elemento de natureza histórica e moral". A função mais importante da ciência econômica é precisamente a de explicar as relações de troca ocorridas nas transações de mercado como fenômenos de mercado cuja determinação está sujeita a uma regularidade na concatenação e sequência dos eventos. É exatamente isso que distingue a concepção econômica da compreensão histórica, que distingue a teoria da história.

Podemos facilmente examinar uma situação histórica na qual os salários sejam impostos ao mercado, pelo recurso à compulsão e à coerção. Tal fixação coercitiva dos salários é um traço marcante nas políticas intervencionistas de nosso tempo. Mas, em relação a esse estado de coisas, cabe à economia investigar as consequências provocadas por essa disparidade entre os dois salários: de um lado, o salário potencial que seria fixado no mercado livre pela interação da oferta e da procura por mão de obra; do outro lado, o salário imposto às partes contratantes pela compulsão e coerção, externas ao mercado.

É verdade que os assalariados estão convencidos de que os salários devem ser suficientes para, pelo menos, permitir que mantenham um padrão de vida compatível com a sua posição na hierarquia da escala social. Cada trabalhador individualmente tem a sua própria opinião sobre que reivindicações tem o direito de postular em função de "status", "posição", "tradição" e "costume", da mesma maneira que tem opinião própria quanto à sua eficiência e à sua produtividade. Mas tais pretensões e tal julgamento em causa própria não têm qualquer relevância no que diz respeito à determinação dos salários. Não provocam o aumento nem a diminuição dos salários.

O assalariado terá, às vezes, de se contentar com muito menos do que, em sua opinião, é adequado à sua posição e à sua eficiência. Se lhe é oferecido mais do que esperava, embolsa a diferença sem hesitação. A era do laissez-faire, quando deveria estar em plena vigência a lei de ferro e a doutrina marxista da determinação histórica dos salários, assistiu a uma progressiva, embora às vezes temporariamente interrompida, tendência de aumento dos salários reais. O padrão de vida dos assalariados elevou-se a um nível sem precedentes na história, nunca antes imaginado.

Os sindicatos querem que os salários nominais aumentem pelo menos na mesma proporção da queda do poder aquisitivo da unidade monetária, de maneira a garantir que o padrão de vida dos assalariados não diminua. Julgam-se com esse direito, mesmo quando em tempo de guerra ou quando diante de medidas adotadas para financiarem o esforço de guerra; na opinião deles, nem a inflação, nem a carga fiscal, mesmo em tempo de guerra, deveriam afetar o salário líquido real dos assalariados. Essa doutrina implica tacitamente na tese do Manifesto comunista, segundo a qual "a classe trabalhadora não tem pátria" e não tem "nada a perder, a

não ser os seus grilhões"; conseqüentemente, permaneceria neutra nas guerras empreendidas pelos exploradores burgueses e não se importaria se o seu país fosse vencedor ou vencido. Não cabe à economia analisar tais afirmativas. Cabe-lhe apenas proclamar o fato de que não importa qual seja a justificativa invocada em favor da imposição de salários maiores do que os que seriam determinados no mercado não obstruído. Se, em decorrência dessas reivindicações, os salários reais se elevam acima do nível compatível com a produtividade marginal dos vários tipos de trabalho em questão, as inevitáveis conseqüências surgirão, qualquer que seja a filosofia subjacente.

Rememorando a história do gênero humano desde a aurora da civilização até os nossos dias, pode-se dizer que, em termos gerais, a produtividade do trabalho multiplicou-se, uma vez que os membros de uma nação civilizada produzem hoje muito mais do que os seus ancestrais. Mas esse conceito de produtividade do trabalho em geral é desprovido de qualquer significação praxeológica ou cataláctica, e não é passível de ser expresso em termos numéricos; ainda menos admissível é usá-lo para explicar os problemas de mercado.

O sindicalismo de nossos dias usa um conceito de produtividade do trabalho formulado deliberadamente com o propósito de fornecer uma justificativa ética às pretensões sindicais. Define produtividade como sendo o valor total de mercado, em termos de moeda, que é acrescido aos produtos em virtude do processo produtivo (seja de uma firma, de todas as firmas ou de um setor de atividade) dividido pelo número de trabalhadores empregados na respectiva produção, ou então, como sendo a produção (de uma firma ou de um setor) por homem/hora trabalhada.

Comparando as grandezas assim calculadas para o início e o fim de um determinado período de tempo, denominam de "aumento de produtividade do trabalho" a diferença pela qual a segunda cifra supera a primeira; e proclamam que essa diferença, de direito, pertence inteiramente aos trabalhadores. Exigem que esse montante seja inteiramente acrescido aos salários que os trabalhadores recebiam no início do período. Diante dessas reivindicações dos sindicatos, os empregadores, em sua maior parte, não contestam a doutrina subjacente e não questionam o conceito de produtividade do trabalho adotado. Aceitam-no implicitamente ao salientar que os salários já aumentaram muito, ou até mesmo mais do que o aumento de produtividade calculado dessa maneira.

Ora, esse modo de calcular a produtividade do trabalho realizado pelos operários de uma firma ou de uma indústria é inteiramente falacioso. Mil homens trabalhando quarenta horas por semana numa moderna fábrica americana de sapatos produzem m pares de sapatos por mês. Mil homens trabalhando com as ferramentas antiquadas em pequenas oficinas em algum país subdesenvolvido da Ásia produzem, no mesmo período de tempo, mesmo trabalhando mais de quarenta horas por semana, muito menos do que m pares. A diferença de produtividade entre os Estados Unidos e a Ásia, calculada segundo o critério adotado pela doutrina sindical, é enorme. Certamente, essa diferença não pode ser imputada às virtudes inerentes ao trabalhador americano. Ele não é mais diligente, esmerado, habilidoso e inteligente que os asiáticos. (Podemos até mesmo admitir que os operários de uma fábrica moderna realizem tarefas bem mais simples do que as necessárias para fazer um sapato à mão usando-se apenas ferramentas antiquadas). A superioridade da fábrica americana se deve inteiramente à superioridade de seu equipamento e à maneira equilibrada com que o

empresário a dirige. O que impede os empresários dos países atrasados de adotarem os métodos americanos de produção é a falta de capital acumulado e não qualquer insuficiência de seus trabalhadores.

No início da "revolução industrial", as condições no Ocidente não eram muito diferentes do que são hoje no Oriente. A mudança radical de condições que propiciaram às massas o atual padrão de vida (um alto padrão, sem dúvida, quando comparado com o pré-capitalista ou com as condições soviéticas) é fruto do capital acumulado pela poupança, investido criteriosamente por um empresário competente. Nenhum progresso tecnológico teria sido possível se os bens de capital adicionais, necessários à utilização prática das novas invenções, já não estivessem disponíveis graças à poupança previamente realizada.

Embora os trabalhadores, na qualidade de trabalhadores, não tenham contribuído e nem contribuam ao aperfeiçoamento do sistema de produção, são eles (numa economia de mercado não sabotada pela interferência governamental ou pela violência sindical) os que mais se beneficiam do progresso material resultante, tanto na sua condição de trabalhadores como na de consumidores.

O que deslancha a cadeia de ações que resulta na melhoria das condições econômicas é a acumulação de novos capitais através da poupança. Esses recursos adicionais tornam possível a execução de projetos que, pela falta de bens de capital, não puderam ser executados anteriormente. Os empresários, ao procurarem adquirir os fatores de produção necessários à realização de novos projetos, competem com aqueles cujos projetos já estão em operação. No seu afã de conseguir a quantidade necessária de matéria prima e mão de obra, provocam uma alta de preços e de salários. Assim sendo, os assalariados, já no início do processo, se beneficiam com a abstenção de consumo praticada pelos poupadores. Mais adiante, no curso do processo, são novamente beneficiados, desta vez como consumidores, pela queda nos preços que o aumento de produção tende a provocar.

A economia descreve assim o resultado final dessa cadeia de mudanças: um aumento do capital investido resulta, mantida estável a população economicamente ativa, num aumento da utilidade marginal do trabalho e, portanto, dos salários. O que eleva os salários é um crescimento do capital superior ao crescimento populacional, ou, em outras palavras, um aumento no capital investido per capita. No mercado livre, os salários tendem sempre a igualar a produtividade marginal de cada tipo de trabalho, ou seja, tendem a igualar o valor acrescido, ou subtraído, ao valor da produção correspondente à contratação, ou à dispensa, de um trabalhador. Por esse valor, todos os que desejarem encontrarão emprego, e todos os que precisarem contratar trabalhadores encontrarão tantos quantos queiram. Se os salários forem aumentados acima desse valor de mercado, será inevitável o desemprego de uma parte da força de trabalho; pouco importa qual seja a doutrina adotada para justificar a imposição de salários superiores aos salários que o mercado determinaria.

Os salários, em última análise, são determinados pelo valor que os concidadãos atribuem aos serviços prestados pelos assalariados. O trabalho é avaliado como uma mercadoria, não porque os empresários e os capitalistas sejam duros e insensíveis, mas porque estão incondicionalmente sujeitos à supremacia dos consumidores, cuja imensa maioria, hoje, é composta de assalariados. Os consumidores não estão dispostos a satisfazer a pretensão, a

presunção e a vaidade de ninguém; querem ser servidos da maneira melhor e mais barata possível.

---

[1] Ver Marx, Das Kapital, p. 134. O termo usado por Marx, aqui traduzido como "necessidades vitais", é Lebensmittel. O dicionário Muret-Sanders (16. edição) traduz este termo como "artigos de alimentação, provisões, víveres, comida".

Tradução de Donald Stewart Jr.