

## Salários e Industrialização

*Estudam-se neste artigo — primeiro, num plano de generalidade, depois, na sua aplicação ao caso português — as consequências económicas que resultam, para uma sociedade em curso de industrialização, quando o factor trabalho passa a desempenhar um papel activo, em vez de ser apenas uma variável residual e passiva do processo produtivo. Mas para que a variável salários passe de «determinada» a «determinante» requerem-se adaptações institucionais adequadas, para cuja formulação há que ter em conta, acima de tudo, os objectivos do crescimento e do desenvolvimento.*

1 — Numa sociedade em curso de industrialização, que consequências económicas poderão resultar de o factor produtivo trabalho, em lugar de variável residual e passiva, se transformar em factor nuclear e activo? Esta questão, a formular mais precisamente, motiva o presente artigo.

A temática analisada é importante no caso português, mas procuraremos abordá-la com suficiente generalidade para não nos quedarmos num simples estudo de caso.

No domínio teórico, partimos da convicção de que o corpo tradicional da teoria dos salários — se esta expressão tem sentido preciso — é pouco relevante para a abordagem da matéria em causa. Mas não se trata certamente de fazer tábua rasa das aquisições do pensamento económico neste domínio; apenas, ao partir dos factos para a teoria, chega-se à verificação banal de que mais vale refazer o vestuário à medida do cliente do que culpar este de rebeldia ao «pronto a vestir». Esta sabedoria de alfaiate nem sempre tem estado infelizmente ao alcance dos economistas.

A nossa reflexão vai, mais precisamente, incidir nos seguintes problemas:

significado das curvas da oferta e da procura de trabalho, ao nível individual e da indústria;

modelos de determinação do salário na indústria, com oferta atomística e oferta organizada sindicalmente;

análise macro-económica da repartição do rendimento numa dinâmica de desenvolvimento industrial;  
relação salários-preços e sistemas de relações industriais.

## A oferta de trabalho

2 — A curva da oferta de trabalho *individual* relaciona a quantidade de trabalho oferecida pelo trabalhador e o nível de salário. Torna-se indispensável admitir, logo à partida do raciocínio, uma hipótese algo heróica: a existência de certa unidade de trabalho, espécie de denominador comum a que será redutível todo e qualquer trabalho, mais ou menos qualificado, intensivo e organizado ao nível da unidade de produção. Aceitando como significativa essa unidade, a quantidade  $L$  de trabalho oferecida virá expressa num seu múltiplo e dependerá: da qualificação do trabalhador, da sua eficiência por hora de trabalho (para o respectivo nível de qualificação), da duração do trabalho. A função  $L(w)$ , no plano individual, traduzirá portanto três reacções do trabalhador: propensão à qualificação profissional; eficiência por unidade de tempo; opção trabalho-tempos livres.

A escolha entre trabalho e tempos livres foi analisada por ROBBINS num artigo célebre de 1930 [1]. Se a elasticidade da procura de rendimento em termos de esforço for superior à unidade, o esforço (trabalho) oferecido aumentará com o salário; em caso contrário, reduz-se. Quando o rendimento for muito «caro» em termos de esforço — isto é, para baixos níveis absolutos de salário — é natural que a procura de rendimento seja mais elástica do que na hipótese oposta.

O aumento da eficiência por unidade de tempo — em consequência das melhores condições fisiológicas e psicológicas do trabalhador — ainda para baixos níveis do salário, corresponde ao efeito da «economia dos salários altos», de longa data referido pelos clássicos do pensamento económico.

A propensão à qualificação profissional da mão-de-obra, como função do salário correntemente praticado, corresponde de certo modo àquilo que modernamente se analisa sob o tema «rentabilidade privada da educação» [2]. Admitir este efeito significa aceitar as seguintes hipóteses: que o trabalhador se dispõe a investir na formação, antecipando um rendimento esperado em consequência do suplemento de formação; que o nível e a estrutura dos salários actualmente praticados justificam uma propensão à qualificação profissional como função do salário médio por unidade de trabalho. Expliquemos melhor este último ponto.

Nas análises da procura privada da educação (ou procura social, por oposição à derivada do funcionamento do sistema

económico) admite-se como centro decisor o estudante, ou quem por ele opta na procura de educação, e não o trabalhador. A propensão à qualificação profissional refere-se, não ao utente do sistema educativo formal, mas ao indivíduo já entrado no mercado de trabalho. Justifica-se tal análise na medida em que existem meios extra-escolares de formação — inclusivamente a cargo dos empregadores — e constitua problema geralmente relevante a insuficiente qualificação média do trabalhador, quer jovem, quer adulto. É o caso das economias em curso de industrialização, nomeadamente de Portugal.

3 — A oferta de trabalho *da indústria* é, antes do mais, significativa em função duma procura. Admitindo concorrência monopsonística no mercado de trabalho, o empregador dispõe dum monopsonio limitado pela elasticidade cruzada da oferta de trabalho, em relação aos empregadores concorrentes. A curva da oferta de trabalho, traçada neste contexto, resulta assim da suposição de certos factores determinantes duma específica *heterogeneidade* do trabalho. Esses factores podem resultar das «imperfeições» da concorrência, no que se refere à mobilidade geográfica e profissional da mão-de-obra, além dos imputáveis directamente às características individuais dos trabalhadores.

Assim, o crescimento da oferta de trabalho da indústria com o salário é, até certo ponto, independente dos factores anteriormente referidos a propósito da oferta do trabalhador individual.

## A procura de trabalho

4 — Nos termos da teoria da produtividade marginal, a procura de trabalho do empregador — como de qualquer outro factor produtivo — é uma procura derivada. A variação dessa procura com o salário é associada com dois processos: o decréscimo da produtividade marginal física do trabalho, com o capital considerado fixo a curto prazo, a partir de certa combinação óptima dos factores; a redução do preço, no mercado do produto final, para expansão das vendas, o que implica o decréscimo do rendimento marginal.

A maior ou menor elasticidade da procura de trabalho do empregador é geralmente considerada na literatura como dependente dos seguintes factores: elasticidade da procura do produto final; elasticidade de substituição entre o trabalho e o capital; proporção dos custos de mão-de-obra nos custos totais.

A análise tradicional do equilíbrio do empregador no mercado de trabalho estabelece como condição de equilíbrio a maximização (de curto prazo) do lucro total, traduzida pela igualdade entre

o custo marginal e a produtividade-rendimento marginal do trabalho. Essa condição pode escrever-se:

$$W \left(1 + \frac{1}{e_s}\right) = P' p \left(1 + \frac{1}{e_p}\right) \quad (1)$$

Nesta relação,  $e_s$  (elasticidade da oferta de trabalho) e  $e_p$  (elasticidade da procura do produto final) constituem dados da política do empregador. Este combina  $W$  (salário médio),  $P'$  (produtividade marginal física do trabalho) e  $p$  (preço do produto final) escolhendo o volume de emprego  $L$  que maximiza o lucro total. Nessa maximização intervêm a função dos custos de produção, a função de produção e a função das vendas, ou da procura esperada.

Considerando (1) verifica-se que o salário iguala o valor do produto marginal quando  $e_s$  se torna infinita e que, noutros casos, será tanto menor em relação àquele valor quanto mais inelástica for a oferta de trabalho. Mais geralmente, a mesma relação diz-nos que o salário de equilíbrio praticado pelo empregador em concorrência monopsonística é função das seguintes variáveis (que aliás não são todas independentes entre si): produtividade física do trabalho, preço do produto final, elasticidade da oferta de trabalho, elasticidade da procura do produto final.

Passando do plano da empresa individual ao da indústria, qual é a significação da curva da procura de trabalho do grupo de empresas? Admitindo concorrência monopsonística no mercado de trabalho, não existe a possibilidade de agregação na «indústria» das curvas de procura individuais, como faria sentido admitindo concorrência perfeita. O grupo de empregadores concorrentes é definido pela existência duma elasticidade cruzada negativa da oferta. Supondo a existência duma certa reserva de mão-de-obra disponível para o grupo de empregadores, a repartição por estes da mão-de-obra dependerá das diferenciações praticadas entre eles.

## A determinação do salário num mercado não organizado

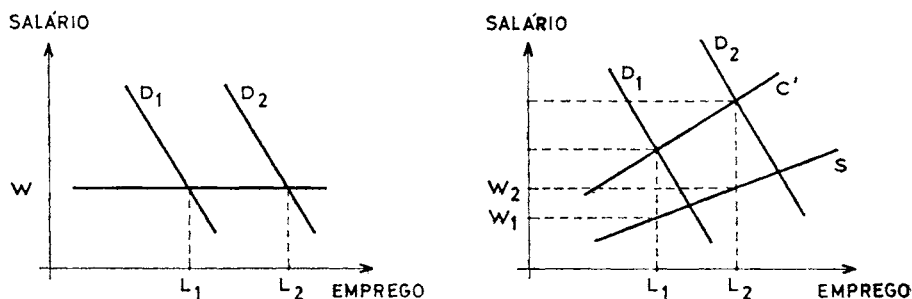


Fig. 1

5 — Na Fig. 1 reproduz-se, no gráfico da esquerda, o caso de «excesso» da oferta de trabalho. A procura de trabalho pode expandir-se sem afectar o nível de salário. Neste caso, não há qualquer activação do trabalhador individual no sentido de induzi-lo a aumentar a quantidade de trabalho oferecida; desemprego e subemprego coexistem nesta situação.

No outro gráfico encontra-se o diagrama conhecido da análise do monopsonio. A procura — identificada com a curva da produtividade-rendimento marginal do trabalho — determina, pela intersecção com a curva do custo marginal ( $C'$ ), a quantidade de trabalho utilizada pelo empregador, sendo o salário determinado pela curva da oferta. Como esta é crescente, o desvio de  $D_1$  para  $D_2$  implica elevação do salário médio. Mesmo neste caso, porém, a variável trabalho é meramente passiva. Em que sentido?

De forma simétrica em relação ao conceito de grau de monopólio, no mercado do produto final, poder-se-á definir, no mercado de trabalho, o grau de monopsonio do empregador:

$$g = \frac{PR' - W}{W} \quad (2)$$

em que  $PR'$  designa a produtividade-rendimento marginal do trabalho.

Em equilíbrio de monopsonio, é  $C' = PR'$  e como se tem

$$C' = W \left( 1 + \frac{1}{e_s} \right)$$

vem

$$g = \frac{1}{e_s} \quad (3)$$

O grau de monopósonio será, naturalmente, nulo no caso da oferta de trabalho perfeitamente elástica e tanto mais elevado quanto mais inelástica for a oferta.

Este resultado é ambíguo. Adquire sentido, no entanto, se considerarmos  $g$  como uma medida de influência do empregador sobre o salário através dos recrutamentos de mão-de-obra. A perfeita elasticidade da oferta significa apenas que o salário é um dado de política do empregador, podendo ou não coincidir com o mínimo de subsistência.

Neste sentido, a «passividade» do factor trabalho traduz-se nisto: o factor é remunerado pelo simples jogo da concorrência entre empregadores ou, na alternativa, corresponde ao mínimo de subsistência no caso de «excesso» da oferta.

### A determinação do salário num mercado organizado

6 — Um modelo útil que pode servir de transição sobre a análise da determinação do salário com oferta atomística e as teorias mais sofisticadas da negociação é o elaborado por A CARTTER [3]. Em síntese, esse autor define uma curva de preferências sindicais (wage preference path) que traduz uma opção salários-emprego, mais fortemente motivada pela primeira variável do que pela segunda. Do lado do empregador, a curva da produtividade-rendimento marginal é tratada como o lugar geométrico dos salários máximos que aquele pode pagar para manter diferentes taxas de lucro — em relação ao capital investido, uma vez mais suposto constante na análise.

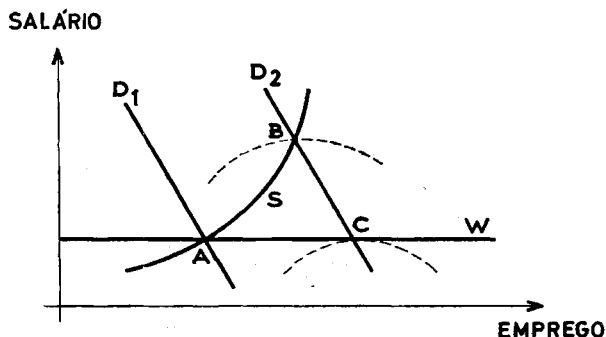


Fig. 2

Expandindo-se a procura de trabalho de  $D_1$  para  $D_2$ , o sindicato prefere o ponto  $B$ , enquanto o empregador prefere  $C$  que lhe garante maior taxa de lucro. O ponto  $A$  marca o *statu quo*.

A negociação estabelecerá um valor no intervalo  $BC$ , mais perto de  $B$  com vantagem para o sindicato, mais perto de  $C$  com vantagem para a outra parte.

Qualquer salário superior a  $W$  implicará redução na taxa de lucro do empresário. Como reagirá este, procurando pelo menos manter a situação inicial? Em princípio, duas vias se lhe abrem, que aliás podem ser combinadas; a alteração na função de produção; a mudança de política no mercado do produto final. A primeira hipótese corresponderá ao estímulo da eficiência produtiva, a segunda à chamada inflação pelos custos. Eis um primeiro encontro com a dicotomia decisiva nos países a caminho da sociedade industrial.

7 — No arsenal dos modelos da negociação colectiva e pensando nas contribuições de autores tais como HICKS, ZEUTHEN, PEN, CHAMBERLAIN e outros, recolhemos as conclusões mais úteis para a nossa perspectiva.

No mercado de trabalho, com organização sindical, o empregador defronta um poder mais ou menos limitativo da sua política. Esse poder resulta da possível imposição dum custo do desacordo, pelo sindicato, na alternativa da concessão do empregador. Tudo se passa como se o empregador efectuasse na negociação o balanço de dois custos: o custo do acordo  $C_a$ , resultante da concessão face à proposta sindical; o custo do desacordo  $C_d$ , estimativa do sacrifício (greve) que o sindicato estará disposto a infligir-lhe na alternativa da cedência.

Repare-se no entanto que não se trata de formalizar a «luta de classes», de sabor marxista, num modelo de (pseudo) negociação. Esta pressupõe um misto de conflito e de cooperação que exclui, para qualquer das partes, a intenção de punir ou destruir — como fim em si — a outra parte. Supõe-se um sistema de relações industriais em que a relação de forças subjacente à negociação colectiva é actuante mais por um processo de simulação — entre adversários inteligentes e, ambos, de mentalidade negociante — do que por efectivo uso de coerção.

Nos termos da *Fig. 3*, se o empregador avalia a situação na forma descrita, dispor-se-á a ceder de  $W_E$  (a sua proposta) até  $W$ , inferior à proposta sindical ( $W$ ); com efeito, para a esquerda de  $W$ , custar-lhe-á mais o desacordo do que a concessão, enquanto para a direita será a concessão mais custosa do que o desacordo.

CUSTOS DO ACORDO  
E DO DESACORDO

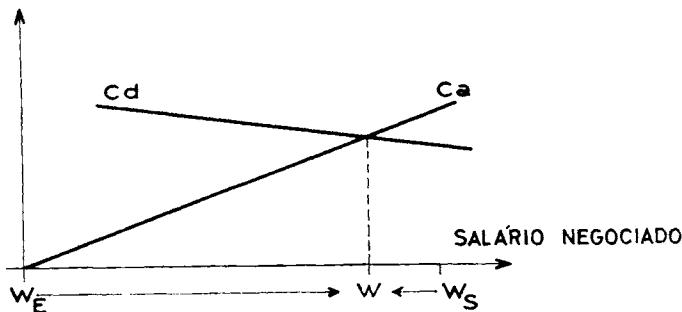


Fig. 3

8 — Esta interpretação da negociação de salários fornece-nos uma dimensão *política* do mercado de trabalho que se sobrepõe à dimensão económica das forças aí actuantes. É compreensível que o economista sinta esta problemática como estranha à sua competência de investigador e que facilmente caia em juízos de valor desfavoráveis à acção sindical, com o argumento da irracionalidade económica daquela acção. Na realidade, nenhuma justificação económica *a priori* é possível apresentar como fundamento da magnitude da concessão do empregador ao sindicato. Essa magnitude resultará duma relação de poderes, relação só indirectamente radicada em factores de mercado.

### Modelos agregados de determinação do salário na indústria

9 — A experiência portuguesa de desenvolvimento industrial constitui um excelente exemplo das possíveis consequências económicas da referida «passividade» do factor trabalho.

É de notar que, pelas tendências actuais, a sociedade portuguesa *deveria* atingir o estágio da sociedade industrial na década dos anos 80. Simplesmente, só por heróica abstracção se poderá imaginar o próximo crescimento económico (desejável) como mera extrapolação da dinâmica dos anos 50 e primeira década dos 60. O grande problema consiste na capacidade de o sistema económico para se transformar num sistema concorrencial, favorável ao progresso técnico e à inovação, em lugar dum contexto largamente protegido face ao exterior — nomeadamente através de baixos salários — apenas capaz de crescer fechando-se sobre si mesmo.



10 — Análises empíricas realizadas para o caso português, no período 1953-64, não desmentem a aplicabilidade do seguinte simples modelo [4]:

$$1) \quad S = \frac{LW}{X} = \frac{W}{Y}$$

$$2) \quad W = F_1(Y)$$

$$3) \quad Y = F_2(K/L)$$

onde as variáveis representam:

$S$  — parte do trabalho no rendimento da indústria ( $X$ )

$L$  — volume de emprego (empregados e operários)

$Y$  — produtividade média da mão-de-obra

$W$  — salário médio industrial

$K$  — capital existente na indústria

Todas as variáveis de expressão monetária são medidas a preços constantes de 1963.

A expressão 1) é uma identidade que nos diz que  $S$  variará do mesmo modo que o quociente do salário médio pela produtividade.

A expressão 2) dá-nos  $W$  como determinado por  $Y$ . Na verdade para o período 1953-64,  $W$  pode ser estimado com um erro inferior a 5% a partir dos valores observados da produtividade, e um erro pouco superior a partir dos valores observados de  $K/L$  (índice de mecanização).

A expressão 3) mostra-nos a produtividade determinada pelo índice de mecanização, relação também confirmada empiricamente.

A lógica destas últimas relações encontra-se na observação de aspectos salientes da experiência portuguesa.

O ritmo de crescimento da produtividade — por sua vez estatisticamente associado ao ritmo de crescimento do produto — depende estreitamente da rapidez da mecanização, quer nas indústrias tradicionais (têxteis, alimentares, madeira...) quer nas modernas (metalurgia, mecânicas, químicas...). Nas primeiras, intensivas geralmente em mão-de-obra, a reorganização das empresas implica a adopção de técnicas produtivas mais mecanizadas. Nas segundas, onde a expansão se associa sobretudo ao estabelecimento de novas unidades fabris, é predominante a tendência para a maior intensidade capitalística da produção.

A «determinação» do salário pela produtividade explica-se por um mecanismo de ajustamento entre a oferta e a procura de mão-de-obra, em que a segunda desempenha o papel activo, à medida que se desenrola o crescimento industrial.

De notar ainda que o raciocínio dentro das hipóteses restritivas de «preços constantes» se justifica numa economia em que os preços cresceram moderadamente, sem tendências inflacionistas no período considerado.

10 — Considerando as relações 2) e 3) poderá também escrever-se

$$4) \quad W = F_s (K/L)$$

Por outro lado, interessará considerar as funções que traduzem as *elasticidades* de  $Y$  e  $W$  em relação a  $K/L$ :

$$5) \quad \alpha = \frac{\frac{dY}{Y}}{\frac{d(K/L)}{K/L}} = \frac{j}{m}$$

$$6) \quad \beta = \frac{\frac{dW}{W}}{\frac{d(K/L)}{K/L}} = \frac{r}{m}$$

onde  $y$ ,  $r$  e  $m$  são respectivamente, as taxas de crescimento de  $Y$ ,  $W$  e  $K/L$ .

Os ajustamentos efectuados, para o caso português, deram resultados estatisticamente satisfatórios supondo  $\alpha$  e  $\beta$  constantes. Como se obteve  $\alpha > \beta$ , concluiu-se que  $\bar{S}$  (parte dos salários) tende a diminuir, e tanto mais fortemente quanto mais rápido for o ritmo de mecanização, mantendo-se as características estruturais do período em referência.

É importante registar que não só a parte dos salários no rendimento nacional português, quer globalmente considerada quer por actividades, é das mais baixas da Europa, como também a industrialização relativamente rápida observada no período em estudo foi acompanhada da deterioração de  $S$ .

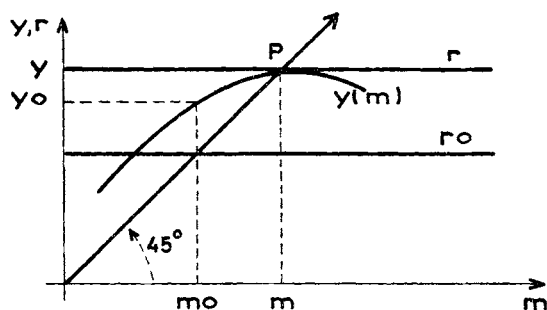


Fig. 4

11 — Suponhamos agora, com base em considerações *a priori*, que a função  $y(m)$  — que nos dá a taxa de crescimento da produtividade do trabalho como dependente da taxa de mecanização — é crescente até certo ponto  $P$ , onde se tem  $y = m$ . Esta igualdade implica certa noção de equilíbrio dinâmico no crescimento — à KALDOR — pois implica a maximização da produtividade média do capital. Com efeito, em  $P$ , ter-se-á:

$$7) \quad \frac{d(K/L)}{K/L} = \frac{d(X/L)}{X/L}$$

ou

$$\frac{d(K/L)}{d(X/L)} = \frac{K}{X}$$

O facto de os *aumentos* na relação média capital/trabalho (índice de mecanização) e na produtividade do trabalho serem proporcionais àquela relação mantém o índice de mecanização constante. Para a esquerda de  $m$ , na Fig. 4, o primeiro membro de 7) é inferior ao segundo; logo, decresce a relação média capital/produto, ou seja, aumenta a produtividade média do capital; inversamente para a direita de  $m$ . Se, na sequência de KALDOR, chamarmos a  $y(m)$  a função do progresso técnico, diremos que a abcissa de  $P$  corresponde àquele ritmo de «progresso técnico» que igualando a taxa de crescimento da produtividade à taxa de mecanização permite obter o maior rendimento possível por unidade de capital.

No caso português, e ainda segundo a experiência do período referido, a indústria estaria ainda numa fase de «rendimentos crescentes», com  $y > m$ , tendência para o aumento de produtivi-

dade média do capital e também para o incremento da parte dos lucros no rendimento industrial. A indústria portuguesa tem crescido a uma taxa de mecanização inferior à possível e desejável — cremos que situada entre 3,5 e 4 % ao ano no período 1953/64, ritmo que afrouxou nos anos seguintes — aquém de certo  $m$  de «equilíbrio», nos termos anteriores. Por outro lado, é de notar que a localização de  $P$  sobre a bissectriz dependerá da maturidade da economia em causa; em princípio, quanto maior for o stock de capital por trabalhador existente, mais para a esquerda tenderá a situar-se esse ponto. Para o caso português, arriscamos uma taxa de mecanização da ordem dos 8 % como abcissa do ponto  $P$ , o que — para um crescimento do emprego de 2 % ao ano — implica uma taxa de acumulação do capital em torno dos 10 %. Portanto, tratar-se-ia de duplicar aproximadamente a actual taxa de mecanização para garantir o crescimento do produto ao mesmo ritmo da acumulação do capital — ou, o que é o mesmo, para igualar as taxas de aumento da produtividade do trabalho e da mecanização.

Naturalmente que esta mecanização intensificada sòmente seria possível desde que os empresários da indústria tivessem expectativas favoráveis quanto ao investimento e não escasseassem os fundos disponíveis para investir. O que equivale a dizer que a problemática em causa só poderia ser cabalmente equacionada num modelo macro-económico que relacionasse as esferas da produção e da repartição. Em todo o caso, é legítimo avançar uma hipótese, na sequência das análises anteriores: *a taxa de variação do salário real, utilizada simultaneamente com outras variáveis controláveis pelos decisores da política económica, constitui um instrumento decisivo no sentido de acelerar a industrialização portuguesa, num estilo conforme à aproximação da sociedade industrial.*

Na Fig. 5, para  $m < m_0$ , corresponde um crescimento do salário médio inferior ao da produtividade, isto é, uma tendência para o aumento da parte dos lucros no rendimento. Uma variação exógena de  $r$ , até às proximidades da ordenada de  $P$  conduziria num contexto de acelerada expansão industrial, à elevação de  $m_0$  até  $m$  e de  $y_0$  até  $y$ . Enquanto fosse  $r > y$ , a parte dos salários aumentaria; se o crescimento da economia se estabilizasse em  $P$ , ainda que este ponto se desviasse ao longo da bissectriz, na direcção da origem, dar-se-ia também a estabilidade da repartição funcional do rendimento.

Uma tal variação exógena pode resultar de duas ordens de factores: externos, relacionados com a pressão emigratória; internos, em consequência da política salarial dos poderes públicos, exercida directamente ou (e) através do reconhecimento de certo poder sindical no mercado de trabalho. A primeira hipótese cor-

responde a aceitar as vicissitudes do mercado europeu de mão-de-obra como determinantes da industrialização portuguesa, enquanto a segunda concretiza a ambição de controlar internamente o essencial desse processo.

13 — Nos últimos anos, floresceram com abundância os modelos bi-sectoriais que analisam o desenvolvimento económico nas primeiras fases, com a pretensão de lançar alguma luz no enigmático conceito de *take off* com que ROSTOW desafiou a imaginação dos economistas [5]. Nestas paragens da Teoria Económica, o caso português é significativo de várias formas. Se considerarmos o crescimento dos salários reais agrícolas como significativo do arranque, aquele iniciou-se, em Portugal, nos fins da década de 50, antes do desencadear do fluxo emigratório para a Europa, e do aumento do recrutamento militar posterior a 1961, no início da guerra no Ultramar. De então para cá, uma revolução pacífica devastou a agricultura portuguesa, que não conseguiu reorganizar-se para absorver inesperados e indesejados aumentos de salários. Se a indústria pôde, embora pagando salários reais crescentes, aumentar a parte dos lucros no rendimento, isso deve-se em grande parte ao aproveitamento da reserva da mão-de-obra agrícola, que passou de 42 % da mão-de-obra-total em 1960, para cerca de 35 %, segundo as estimativas disponíveis.

Se outras razões não houvesse, estes factos manifestam que está vedado à indústria portuguesa, a médio e longo prazo, o crescimento baseado nas indústrias intensivas em mão-de-obra, pagando baixos salários, e desta forma competitivas nos mercados externos.

### **A relação salários-preços e os sistemas de relações industriais**

14 — Divergem as análises modernas sobre a inflação nos países industrializados [6]. Em determinado sentido, todavia, é legítimo reconhecer que a maioria dessas análises, explícita ou implicitamente, reconhece ao fenómeno um certo carácter estrutural.

O «difícil triângulo» do crescimento, pleno emprego e estabilidade de preços corresponde aos três objectivos maiores da política económica actual, objectivos que não são simultaneamente realizáveis no quadro institucional dos capitalismos ocidentais. Na prática, os governos têm de aceitar certa taxa de desemprego ou de inflação como inseparáveis subprodutos de ritmos mais ou menos rápidos de crescimento. E, por vezes, nem sequer o afrouxamento da expansão e o aumento do desemprego limitam satisfatoriamente a pressão inflacionista. Nuns casos, as entidades decisoras suportam mais facilmente o desemprego do que

a inflação, enquanto noutros sucede o inverso. A responsabilidade desta situação, segundo alguns comentadores, encontrar-se-ia sobretudo nas organizações sindicais, cujo poder se manifesta em aumentos «excessivos» dos salários monetários. Esse poder, na frase de HICKS, teria criado um «labour standard», na base da expressão monetária da actividade económica. Nessa linha de raciocínio, certas reformas de estrutura — ao menos, no que se refere ao sistema de relações industriais — seriam necessárias para tornar a referido «triângulo» menos difícil.

Estas controvérsias têm algo de comum com a problemática dos países em desenvolvimento, que nos interessa mais directamente?

A situação que referimos, quanto aos países industrializados, corresponde a um sistema económico em que o factor trabalho é activo, ao contrário de variável residual e passiva como no caso dos países em curso de industrialização. Em determinadas condições, já analisadas, viu-se que o encarecimento «autónomo» do trabalho poderá ter efeitos económicos benéficos, ao nível da oferta individual de trabalho, da eficiência da unidade de produção, enfim, do dinamismo do processo global de industrialização. Tudo isto exige, porém, que a variável salários passe de *determinada* a *determinante*, facto que requer determinadas adaptações institucionais «adequadas» a certo estágio intermédio da industrialização. Se é certo que tal sistema só poderá ser completamente justificado a partir de premissas doutrinárias, que não nos interessa agora explicitar, não é menos certo que não poderá ignorar-se o contexto económico em que terá de ser implantado. Mas a adequação económica do sistema de relações industriais não pode ser apenas medida em relação ao objectivo de estabilidade de preços; no caso português, flagrantemente, há que tomar em conta e acima de tudo os objectivos do crescimento e do desenvolvimento. Foi o que se tentou mostrar neste artigo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] «On the elasticity of demand for income in terms of effort» in *Economica*, Junho de 1930.
- [2] Cf., por exemplo, MARK BLAUGH «Approaches to educational planning» in *The Economic Journal*, Junho de 1967.
- [3] *The Theory of wages and employment*, Homewood, Illinois, R. P. IRWIN, 1959.
- [4] Cf. M. MURTEIRA, *A determinação do salário na indústria*, Cap. VI — B, a publicar próximamente.
- [5] Cf., por exemplo: R. Y. BALL, *Inflation and the theory of money*, Part II, Londres, Allen y Unwin, 1964.
- [6] Cf., ALAIN COTTA, *Analyse quantitative de la croissance des pays sous-développés*, Paris, P. U. F., 1967.