

EDIÇÃO 171 | DEZEMBRO\_2020

anais da economia

# TRABALHADORES, UNI-VOS


Por que temas como salário mínimo, sindicatos e o conflito entre patrões e empregados voltaram ao centro do debate econômico

RAFAEL CARIELLO



Grevistas em uma fábrica de carrocerias, nos Estados Unidos: “Hoje é razoável em qualquer departamento top você dizer: ‘Quero estudar desigualdade’”, diz Claudio Ferraz. “Se você dissesse isso nos anos 90, iam te olhar meio torto” CREDITO: SHELDON DICK\_1937\_ARQUIVO DA BIBLIOTECA DO CONGRESSO NORTE-AMERICANO

**A**o ouvir a pergunta banal sobre a sua idade, o economista canadense Suresh Naidu informou apenas o ano de nascimento, de maneira automática: 1978. Mas em que mês? Muito simpático desde o início da conversa por videoconferência, o pesquisador abriu um sorriso ainda maior na tela do computador. “No dia 1º de maio”, ele disse, achando graça.



A reação logo se tornava compreensível, tinha a ver com a coincidência de datas. Naidu, professor da Universidade Columbia, nos Estados Unidos, se tornou conhecido por suas pesquisas sobre escravidão, poder de mercado das empresas, exploração econômica dos trabalhadores e a importância dos sindicatos no combate à desigualdade. É no 1º de maio, sua data de aniversário, que em boa parte do mundo se comemora o Dia do Trabalho. A origem da celebração está ligada à luta pela redução das jornadas fabris desumanas no século XIX e ao crescimento dos partidos social-democratas europeus, de inspiração marxista.

Declaradamente de esquerda e favorável, dependendo das circunstâncias, à intervenção estatal na definição de salários, à regulação do comércio e ao incentivo à filiação sindical, Naidu não se encaixa bem na dicotomia que, no Brasil, costuma separar economistas ditos “ortodoxos” (tidos como mais próximos da fronteira do conhecimento e, ao mesmo tempo, mais liberais) dos “heterodoxos” (rótulo geralmente associado aos que têm posições mais intervencionistas). O pesquisador dá aula num dos principais centros da disciplina e publica em alguns dos mais influentes periódicos acadêmicos. É reconhecido mesmo por quem está à sua direita como um colega de profissão inovador, criativo e rigoroso. De resto, ele utiliza o mesmo aparato metodológico e de investigação empírica dos melhores economistas, liberais ou não (tomados aqui no sentido econômico do termo, ou seja, favoráveis à autorregulação dos mercados e desconfiados da intervenção direta do

poder público na definição de preços e na imposição de barreiras ao comércio).

As perguntas que Naidu faz e as conclusões a que chega é que são, muitas vezes, surpreendentes: orientadas por uma preocupação de classe, capaz de expor os conflitos entre empregadores e empregados, elas eram até recentemente difíceis de encontrar na economia *mainstream* – a corrente dominante da disciplina, praticada nas universidades norte-americanas e europeias que ditam o debate nessa ciência social. Seja como for, ele próprio não se apresenta como um pesquisador extraordinário no que diz respeito aos seus interesses. Ao contrário, defende que preocupações parecidas com as suas são cada vez mais comuns entre os economistas.

## ASSINE NOSSA NEWSLETTER

### Fique por dentro das melhores histórias da piauí

Inscreva-se em nossa newsletter e receba reportagens e outros conteúdos imperdíveis semanalmente



No início do ano passado, Naidu publicou uma espécie de manifesto sobre os rumos da profissão, na companhia de outros dois economistas de esquerda, também do *mainstream*: Dani Rodrik, da Universidade Harvard, e Gabriel Zucman, de Berkeley, autor de estudos sobre desigualdade em parceria com Thomas Piketty. No texto, provocativamente intitulado *Economics After Neoliberalism* (A economia depois do neoliberalismo), eles defendem que “preocupações distributivas” têm ganhado espaço na disciplina, que os economistas dispõem hoje de “uma miríade de ferramentas que podem ser usadas para tornar a sociedade mais inclusiva” e, talvez o mais importante, que o “fetichismo com o mercado” – a crença de que são sempre as transações

livres as mais aptas a resolver problemas sociais e econômicos – ficou para trás.

**T**anto a tentativa de abarcar uma ciência social ampla numa única tendência quanto a pretensão de dizer que tendência é essa (segundo os três autores, de distanciamento em relação ao “fundamentalismo de mercado”) são controversas. É certo que houve muitos teóricos e pesquisadores, entre os melhores da profissão, que se preocuparam com questões de equidade no passado, a começar por dois que na verdade ajudaram a definir a corrente dominante da disciplina, no século XX: John Maynard Keynes (1883-1946) e Paul Samuelson (1915-2009).

Mas o movimento descrito por Naidu, Rodrik e Zucman se contrapõe sobretudo à onda ideológica mais influente nos anos 1970 e 80, o ultraliberalismo da escola de Chicago, que continuou a orientar uma parte relevante da pesquisa e dos debates públicos nas décadas seguintes, bem como o conteúdo dos manuais de economia. Nomes filiados a essa tradição, como Milton Friedman (1912-2006) e George Stigler (1911-91), ajudaram a construir um espírito de época crítico a quase todo tipo de intervenção estatal. A caricatura do economista “neoliberal”, inimigo dos trabalhadores e insensível a questões sociais – um pequeno demônio que soprou maldades nos ouvidos de Margaret Thatcher e de Ronald Reagan –, nasceu ali.

É também em contraponto àquela escola de Chicago dos anos 1970 que outro economista canadense, David Card, um dos mais importantes pesquisadores em atividade, apresenta a evolução recente da disciplina. Professor da Universidade de Berkeley, ele nasceu em 1956. Pertence, portanto, a uma geração mais velha que a de Naidu, de quem foi professor. Especialista em métodos empíricos, Card revolucionou os estudos sobre mercado de trabalho e salário mínimo nos anos 1990, a ponto de seu nome ter sido lembrado na bolsa de apostas para possíveis ganhadores do Prêmio Nobel em 2020.

“Quando eu me mudei para os Estados Unidos, no final dos anos 70, a escola de Chicago tinha muita influência”, disse à **PIAUI**. “Meu primeiro emprego foi na Universidade de Chicago, em 1982. Milton Friedman e George Stigler eram enormes líderes intelectuais naquela época”, lembrou. “Hoje em dia acho que há um grupo relativamente pequeno de pessoas que gostaria que ainda fôssemos daquele jeito. Mas um grupo maior é mais de centro, ideologicamente, ou mesmo mais para a esquerda. O que aconteceu nos Estados Unidos foi que pessoas com alta escolaridade se tornaram muito mais de esquerda do que o restante do país. Se apenas quem tem diploma universitário votasse, não teríamos tido Donald Trump na Presidência. E se você vai para o nível do doutorado, aí se torna realmente difícil encontrar algum conservador ferrenho hoje em dia.”

Esse movimento geral da elite e da universidade norte-americanas, observou Card, vale também para a economia e os economistas.

**E**m novembro de 1999, representantes da Organização Mundial do Comércio se reuniram em Seattle, no noroeste dos Estados Unidos, a fim de discutir novas medidas de liberalização das trocas internacionais. Aproveitando o encontro, um número até então inédito de manifestantes contrários aos efeitos da globalização se aglomerou nas ruas da cidade. Estavam lá para expressar insatisfação com os rumos do planeta e, em particular, com a OMC. O que se viu naqueles dias em Seattle pode hoje parecer corriqueiro, mas chamou a atenção do mundo, à época: um forte aparato repressor, confrontos de policiais com manifestantes, quebra-quebra e doses cavalares de gás lacrimogêneo.

Suresh Naidu tinha então 21 anos, era aluno de graduação em matemática no Canadá e decidiu viajar ao país vizinho para participar dos protestos. Olhando em retrospecto, ele avalia que era mais ou menos inevitável que estivesse lá, naquele momento. “Eu me tornei de esquerda antes de me tornar praticamente qualquer outra coisa na vida”, disse.

Filho de pai e mãe indianos, imigrantes que se mudaram para a América do Norte com o objetivo de cursar pós-graduação, Naidu cresceu na remota província de Terra Nova, no extremo Leste canadense. Seu pai não chegou a concluir o doutorado, e se tornou professor de uma faculdade técnica. A mãe trabalhava como assistente de laboratório na universidade local. Ambos eram sindicalizados – e os sindicatos ofereciam bolsas que ajudaram o casal a custear parte do curso de graduação do filho.

Alguns anos antes do encontro da OMC, uma outra experiência havia de toda forma contribuído para que Naidu viesse a querer tomar parte dos protestos em Seattle. No período de férias da universidade, ele havia conseguido um trabalho de verão numa fazenda. “Eu tinha 19 anos. No Canadá existe um programa de ‘trabalhadores visitantes’. São imigrantes, na verdade. Eles vêm, trabalham uma temporada, e depois têm que deixar o país. Eu dividia as tarefas com jamaicanos, mexicanos – aprendi a jogar futebol com eles. Acho que foi essa experiência que me radicalizou. O trabalho era muito duro. Os chefes nos tratavam mal, de forma degradante. Todos os temas que mais tarde me interessariam em economia, acho que eu experimentei ali, naquela fazenda. E de certa forma isso me fez querer ir para Seattle também.”

Dos protestos contra a OMC, Naidu ainda se lembra “do spray de pimenta e dos policiais batendo na gente com cassetete”. Mas o que ficou mesmo na memória foi uma experiência decisiva para a sua vida profissional.

Uma das táticas dos manifestantes naqueles dias era a de cercar prédios e bloquear ruas na tentativa de impedir que representantes da Organização Mundial do Comércio tivessem acesso ao local do encontro. Surgiu de repente, numa dessas barricadas, um sujeito de terno e gravata, obviamente irritado. Era um economista da omc. Indignado, começou a gritar algo na direção dos militantes. Naidu prestou atenção. “Eu estudo economia internacional há duas décadas”, era o que ele dizia, exigindo passar.

“Por alguma razão ele acreditava que, por saber economia, nós devíamos abrir caminho para ele”, comentou Naidu, rindo. “Mas eu também me perguntei por que todos os economistas pareciam estar do lado de lá. Imaginei que devia haver economistas de esquerda. Ao mesmo tempo, devo dizer, eu sou muito lógico e tinha a impressão de que os argumentos contra o livre-comércio dos manifestantes não eram necessariamente os melhores.”

Resolveu então estudar o assunto. “Economia não é tão difícil assim, eu pensei.” Começou a ler por conta própria, antes mesmo de terminar a graduação. Depois se matriculou no mestrado, nos Estados Unidos, onde também faria o doutorado, na Universidade de Berkeley. “Eu queria ter certeza. Eu realmente queria saber se estava certo.”

**R**aphael Bruce tem 32 anos, fez parte de sua pós-graduação em Harvard e terminou o doutorado em economia no início de 2020, na Universidade de São Paulo (USP). De modo semelhante ao de outros economistas da mesma geração, ele se define ideologicamente como alguém de centro-esquerda. “Isso significa que eu vejo escopo para o Estado intervir em questões de distribuição de renda”, explicou.

O caminho que o levou até a economia foi mais convencional que o de Naidu. Bruce estudou no Colégio Militar de Brasília. Quando já estava próximo de concluir o ensino médio, recebeu do professor de geografia uma indicação de leitura: *Livre para Escolher: Um Depoimento Pessoal*, de Milton Friedman e sua mulher, Rose, uma das mais famosas obras de divulgação da economia, publicada pela primeira vez nos anos 1970.

Ficou encantado pela apresentação do funcionamento do sistema de preços, o objeto por excelência da disciplina, que tem a capacidade notável de ser ao mesmo tempo causa e efeito, fogo e fumaça. Os preços indicam a escassez relativa de algum bem (subindo quando aumenta a procura, como no valor cobrado pelo guarda-chuva de camelô quando cai um aguaceiro), mas também provocam alterações de comportamento

(se a demanda por um bem sobe, e com ela os preços, quem fornece aquele objeto ou serviço recebe um estímulo para produzi-lo ou ofertá-lo em maior quantidade). É um mecanismo ao mesmo tempo simples e sofisticado, que funciona dos ambulantes às cadeias de comércio internacional, capaz de coordenar a ação de milhões de agentes ao mesmo tempo – e de maneira muito mais rápida e eficaz do que métodos alternativos, como o planejamento centralizado da produção.

É por isso que interferir no sistema de preços é um perigo, argumentava Friedman em seu livro. As boas intenções governamentais podem acabar fazendo com que os sinais de fumaça do mercado deixem de funcionar tão bem. Se aumentam os impostos, ele dizia, diminuem os incentivos para o trabalho e para o investimento produtivo. Quanto maior o governo e mais profundas as suas intervenções na economia, maiores os riscos de que as alocações de recursos não sejam as ideais. Impor um valor relativamente alto para o salário mínimo, por exemplo, embora seja uma medida carregada de boas intenções, pode na verdade excluir muita gente que só seria contratada por uma remuneração menor, retirando-as do mercado e da possibilidade de ganhar algum dinheiro, mesmo que irrisório.

As restrições de escassez e as consequentes relações de oferta e demanda são tão importantes e incontornáveis, defendia o professor de Chicago, que tentar alterar seus resultados pode na melhor das hipóteses se demonstrar inócuo, com as pessoas simplesmente ignorando as determinações do poder público, e, na pior, distorcer o bom funcionamento da economia.

O alcance dessa explicação, ao mesmo tempo simples e abrangente, conquistou Bruce. “Eu me identifiquei com o poder da ferramenta. O livro é muito bem articulado. Você começa a ver as coisas dentro do sistema de preços. O perigo, o problema, é que tem um monte de hipóteses embutidas ali, que o Friedman não faz questão de discutir e que sustentam aquele receituário dele, de que é melhor que o governo não intervenha de modo nenhum – ou só intervenha naquilo que é essencial na visão dele, que é o sistema de Justiça, a segurança pública.”



O livro era uma obra de divulgação, mas algo desse ímpeto de crítica à intervenção estatal ganhou importância também dentro da academia, nos anos 1970. O Estado de bem-estar social começara a entrar em crise desde pelo menos o final da década anterior. Sindicatos faziam greves cada vez mais frequentes. O tipo de atuação tradicional dos governos na macroeconomia vinha produzindo efeitos indesejáveis, como o aumento da inflação.

Com a crise do petróleo em 1973, a escalada dos preços se associou a altos patamares de desemprego, gerando o pior dos mundos nos países ricos. Boa parte dos modelos desenvolvidos naquele momento encontrava no Estado a raiz de muitos dos males que recaíam sobre a Europa e a América do Norte, deturpando o bom funcionamento do mercado via controles de preços e salários, impostos altos, políticas industriais e excesso de regulamentação.

Suresh Naidu avalia que uma parte relevante do saber produzido nas universidades nos anos 1970 tinha um caráter conservador. “O que era hegemônico? A teoria de equilíbrio geral, a Universidade de Chicago. Era uma combinação de coisas bonitas, abstratas e irrelevantes, de um lado; e coisas relevantes, mas conservadoras, de outro. Havia muito pouco espaço para gente de esquerda na economia.”

Pedro Duarte, pesquisador do Insper, em São Paulo, e especialista em história do pensamento econômico, pondera, contudo, que apesar desse “ímpeto liberal, a grande novidade do momento”, havia diversidade na produção acadêmica. “Mesmo lá nos anos 60 e 70, quando pelo menos em macroeconomia você tem uma guinada liberal, quando o Milton Friedman e o Robert Lucas ficaram importantes, os keynesianos não desapareceram. Continuaram ativos e influentes, mesmo nessa época.”

No caso de Friedman, o que ele fez foi uma crítica sem rodeios ao Estado de bem-estar social. Parte do que defendeu, e que está registrado em *Livre para Escolher*, envelheceu mal. No livro ele ataca até mesmo a educação e a saúde públicas. Defende maior participação privada e competição no ensino, além de criticar as medidas “socializantes” na

medicina, com maior participação do Estado. Partindo de um modelo lógico que tinha na cabeça – bastante coerente e sedutor –, criticava a imposição governamental de um salário mínimo e atacava os sindicatos, responsáveis, segundo ele, por aumentos na desigualdade de renda entre os trabalhadores: as organizações trabalhistas, ele dizia, reforçariam a capacidade de negociação dos profissionais que já tinham maior poder de mercado, sem resolver o problema dos mais pobres. As evidências empíricas que ele apresentava para corroborar essas ideias, contudo, eram escassas e parciais.

Os casos do salário mínimo e dos sindicatos são importantes porque boa parte da pesquisa empírica realizada nas últimas décadas vai na direção contrária às ideias de Friedman. Há fortes evidências de que aumentos do salário mínimo não necessariamente provocam desemprego, e de que os sindicatos podem ter tido papel importante para diminuir a desigualdade de renda ao longo do século XX, em particular entre as décadas de 1930 e 60, quando essas organizações estavam no ápice de sua força, e a distribuição de renda apresentou níveis inauditos de baixa desigualdade.

A favor de Friedman é possível dizer que a verificação rigorosa de algumas de suas hipóteses só se tornou possível a partir dos anos 1990, depois que melhoraram muito não só os métodos empíricos usados pelos economistas, mas também a capacidade de processamento dos computadores. Tudo somado, passou a ser possível testar, com o uso de amplas bases de dados, conclusões que antes eram simplesmente derivadas dos modelos teóricos. “É curioso, porque antes não funcionava assim”, observou Naidu. “Não havia nenhuma maneira óbvia de usar os dados do mundo para dizer ‘essa teoria está certa, esta está errada’. Agora é quase que exclusivamente o que nós economistas fazemos: trabalho empírico.”

Raphael Bruce tomou conhecimento desses novos métodos empíricos, popularizados a partir da década de 1990, quando já estava no fim do seu curso de graduação, feito na Universidade Federal do Rio de Janeiro. “Nós tivemos aula com um cara que tinha acabado de terminar o doutorado na PUC, o Rudi Rocha, e que foi dar aula na UFRJ.” Professor

de econometria, Rocha havia sido orientado no doutorado por Claudio Ferraz, que por coincidência tinha sido colega de Naidu em Berkeley, e também aluno de David Card. Na sua disciplina, o professor vindo da PUC apresentou a Bruce e aos demais alunos as técnicas de testar hipóteses que vinham ajudando a mudar a cara da profissão.

Bruce afirma que aquele semestre de aulas teve um impacto decisivo na sua maneira de ver o mundo. “Tive uma sensação parecida com a de ler o Friedman. Achei ali uma ferramenta que me permitia responder um monte de perguntas de maneira rigorosa.” Foi afinal por causa do curso de Rudi Rocha que Bruce decidiu seguir carreira acadêmica.

O impacto da revolução nos métodos de testar hipóteses foi, é claro, muito mais amplo. “A virada empírica foi uma das coisas que salvaram a economia de ser uma disciplina completamente ideológica”, avalia Naidu. E um dos protagonistas dessa reviravolta foi seu professor David Card.

**N**o início da década de 1990, David Card dava aulas na Universidade Princeton. O estado de Nova Jersey, onde fica a instituição, começou por essa época a debater a possibilidade de definir um valor mais alto para o salário mínimo local. Atentos à iniciativa, que ainda não havia sido aprovada, o pesquisador e um colega de faculdade, Alan Krueger, tiveram uma ideia. “Dissemos um para o outro: Talvez a gente devesse escrever um artigo sobre isso. Sabíamos que a mudança podia acontecer a qualquer momento, então decidimos fazer uma pesquisa que observasse o que acontecia antes e depois de determinarem o novo mínimo.”

Será que um aumento nos salários, elevando os custos das empresas, teria como resultado uma redução no nível de emprego em Nova Jersey? Era isso pelo menos o que a teoria prevalecente naquela época previa. E também o que argumentavam muitos empregadores em Nova Jersey, que se opunham à medida.

A estratégia adotada por Card e Krueger para tentar encontrar uma resposta para essa questão – resposta que não lhes parecia de modo algum óbvia – acabou sendo parecida com aquela de que se valem os pesquisadores das áreas biológicas ao testar um novo medicamento: definir um grupo de controle, que não recebe o fármaco; outro grupo, de tratamento, que é submetido à droga; e comparar os resultados. Nesse caso, o “medicamento” era um salário mínimo mais alto. Quando afinal o aumento foi aprovado, os pesquisadores começaram a observar o seu efeito sobre um setor que contratava muita mão de obra pouco qualificada, o de restaurantes fast-food. O grupo de controle seria o mesmo setor no estado vizinho da Pensilvânia, onde o valor do salário fixado pelo poder público permaneceria constante.

Ao observar os dados, Card e Krueger descobriram que, na prática, a teoria que quase todo mundo dava como certa não parecia funcionar tão bem: apesar do novo salário mínimo, a variação do nível de emprego em Nova Jersey tinha sido positiva, em comparação com a Pensilvânia. Em vez de demitir, algo que a maioria dos economistas apostaria que iria acontecer, as lanchonetes haviam contratado ainda mais gente.

“As pessoas que trabalhavam com o salário mínimo nos anos 60 e 70 eram muito conservadoras”, lembrou Card, para explicar a diferença entre as previsões teóricas e seus achados empíricos. “Basicamente elas queriam mostrar que fixar um salário mínimo era uma coisa horrível.” Com a pesquisa que ele acabara de realizar, contudo, aquela teoria simples e bastante lógica que previa resultados danosos da interferência do poder público no livre mercado sofria um golpe.

“O que é interessante na cabeça de um cara como o Card, e de outros como ele, é que a teoria tem que ser testada”, observou Claudio Ferraz, professor da PUC-Rio e da Universidade da Columbia Britânica, no Canadá. “Não tem por que você acreditar na teoria sem testar. É uma visão de economia um pouco diferente da de outras gerações. Antes era: a gente tem a teoria, a teoria é assim, e a gente deve fazer política pública com base nas suas previsões. O Card e alguns outros economistas mudaram essa perspectiva.”

Desde então, a estratégia de fazer comparações entre grupos de controle e grupos de tratamento ganhou enorme espaço na pesquisa econômica. É a isso, grosso modo, que se referem os especialistas quando falam em “revolução empírica”. Idealmente, os grupos de controle e de tratamento devem ser tão parecidos quanto for possível, para que os efeitos do “fármaco” possam ser auferidos com rigor. Com o avanço do método, a escolha da Pensilvânia como grupo de controle para o mercado de trabalho em Nova Jersey viria a ser questionada: embora vizinhos, os dois estados pareciam ter flutuações de emprego diferentes, mesmo sem maiores intervenções salariais. Nada disso impediu que o achado principal da pesquisa – o de que nem sempre um aumento no salário mínimo acarreta queda no nível de emprego – ganhasse força com o tempo. Sobretudo porque novas observações, em outros locais e circunstâncias, encontraram resultados semelhantes. Nos anos seguintes, várias das ideias e modelos teóricos desenvolvidos décadas antes passaram a ser testados, seguindo a mesma lógica. Não apenas em economia do trabalho, mas em quase todas as áreas.

A virada empírica também foi impulsionada por avanços computacionais, na capacidade de processamento de informações, e pela disponibilização de grandes bases de dados. “A primeira boa base de dados com informações sobre salários nos Estados Unidos era do final dos anos 70”, observou Card. “Não era possível estudar com muita facilidade mudanças salariais antes disso. Em muitos outros países, elas só surgiriam anos depois. No Reino Unido, as boas bases de dados sobre salários só apareceram no final dos anos 90.”

O método funciona muito bem para testar os efeitos de políticas públicas e intervenções governamentais, área de especialidade de Claudio Ferraz. Sua rápida disseminação acabou contribuindo para o interesse maior e o aumento do número de trabalhos em temas como desigualdade, meio ambiente, criminalidade, juventude e educação.

Pedro Duarte, do Insper, também chama a atenção para o crescimento das pesquisas nessas áreas, provocado pela revolução empírica. Algo que, ele diz, contribuiu para tornar a economia mais plural, inclusive

ideologicamente. “Há muitas áreas aplicadas que são desenvolvimentos mais ou menos recentes: economia do trabalho, da saúde, da educação, microeconomia do desenvolvimento, áreas de economia política. Elas têm em comum esse caráter aplicado, de pesquisa empírica. A diversidade acaba sendo maior dentro desses nichos. O que existia nos anos 60, grandes preceitos teóricos e metodológicos guiando os modelos, vai ficando mais fraco. Nesse sentido tem uma diversidade enorme, e num ambiente de enorme variedade é muito mais fácil você ter uma posição de esquerda, progressista, o que você quiser chamar.”

David Card afirma que, antes da virada empírica, “a economia era tratada mais como uma questão filosófica”, de tipo dedutivo. Esse modo de ver as coisas não desapareceu, ele observa. “Mesmo hoje em dia, muita gente ainda pensa assim. As pessoas que escrevem na revista *The Economist*, por exemplo, foram todas treinadas numa certa tradição de Oxford e Cambridge, seguindo um curso que conjuga economia, filosofia e ciência política. Elas quase não entendem de economia, do modo como eu vejo a disciplina. Quase sempre dão uma opinião muito convicta sobre os assuntos, partindo de ideias extremamente simples sobre o funcionamento da economia.”

De toda forma, esse modo de pensar já foi mais forte. “Essa era a ideia geral sobre economia dos anos 50 a 70, e mesmo nos anos 80. E essa ideia foi vendida aos países em desenvolvimento como o Consenso de Washington: a ideia de que nós sabemos perfeitamente bem como a economia funciona, mas as pessoas simplesmente não prestam atenção ao que estamos dizendo. Em contrapartida, os pesquisadores que de fato iam olhar os dados eram muito mais céticos. Mas nós éramos vistos como gente que estava atrapalhado, dificultando as coisas.”

**P**edro Forquesato tem 32 anos, a mesma idade de Raphael Bruce, de quem é amigo e foi colega em Harvard, durante o doutorado-sanduíche na universidade norte-americana. Terminou a pós-graduação em 2016, pela PUC-Rio, e hoje é professor na USP.

“O que define, a meu ver, a posição ideológica de uma pessoa é a preocupação com a distribuição de renda”, ele disse, numa conversa recente. “O fato de eu achar que tem que ter mais redistribuição é que me faz ser de esquerda.” Para tornar mais concreto o que dizia, citou Gabriel Zucman, um dos autores do texto sobre “a economia depois do neoliberalismo”, e Emmanuel Saez, ambos especialistas em estudos sobre taxação: “Eu iria muito na linha deles, de cobrar muito mais imposto de quem ganha mais. Acho que a alíquota mais alta de imposto de renda, no Brasil, devia estar bem mais próxima dos 70% do que dos 27,5% atuais.”

Na USP, Forquesato dá aulas de “clássicos do pensamento econômico” para os alunos de graduação. E foi à história da disciplina que ele recorreu para tentar explicar como afinal se chegou a uma solução para o enigma teórico criado pelos achados de David Card: o fato de que, mesmo com aumentos no salário mínimo, as empresas pudessem empregar mais mão de obra, e não menos, como previa o modelo mais comumente aceito até os anos 2000. Se os custos das empresas estavam aumentando junto com os salários, elas não deveriam demitir, em vez de contratar gente?

A resposta que hoje a maioria dos economistas daria a essa pergunta é “depende”, mas não foi fácil que parassem de responder como Friedman faria: “É claro que vão demitir.” Durante muito tempo, o referencial teórico usado pelos especialistas para lidar com o mercado de trabalho – e assim compreender como se chegava a um determinado nível de emprego e a um valor específico pelos serviços de um trabalhador – era o de uma economia com ampla competição entre os empregadores, entre quem contratava. Um mercado em que os trabalhadores tivessem diversas ofertas simultâneas de trabalho e pudessem mudar de emprego quando quisessem.

Se os trabalhadores pudessem de fato mudar com muita facilidade de empregador, aceitando ofertas de outros padrões quando se vissem insatisfeitos, seus salários teriam que ser, então, exatamente iguais aos ganhos que eles trariam para a empresa, ao serem contratados. Nem mais, nem menos. Que ganhos são esses? Não é fácil, na prática, calcular

o benefício que um empregado extra traz para o seu empregador, mas em teoria ele seria igual ao valor monetário das vendas extras que o novo empregado seria capaz de fazer por mês, ou aos produtos a mais que ele seria capaz de fabricar.

O raciocínio dos economistas é simples, para justificar que deva ser assim: se um empregador benevolente decidisse pagar mais do que a contribuição específica desse novo trabalhador – sua “produtividade marginal”, no jargão –, ele teria prejuízo. Pagou mais, recebeu menos (em termos do quanto aquele funcionário produz, em valor, para a empresa), logo, perdeu dinheiro. Ninguém é doido de perder dinheiro, então o patrão não vai pagar mais do que a produtividade marginal.

Se, ao contrário, o empregador decidisse ser esperto e tentasse pagar menos do que os benefícios pecuniários extras trazidos pelo novo trabalhador, em vez de perder dinheiro, o que ele perderia seriam todos os seus funcionários. Num mercado altamente competitivo, e dispondo da informação de que outras empresas estão dispostas a lhes pagar um pouco mais, esses funcionários abandonariam o barco do proprietário sovina. No frigar dos ovos, todo mundo paga então a mesma coisa, para o mesmo tipo de trabalho: o benefício “marginal” (extra) de ter um novo empregado tem que ser exatamente igual ao custo que ele trará para a empresa, ou seja, ao seu salário mais os encargos trabalhistas.

As descobertas de Card, Krueger e outros pesquisadores colocaram, no entanto, um problema para esse modelo: se essas hipóteses estão corretas, os achados de Card e Krueger não são possíveis, e vice-versa. Não há meio-termo, e não é difícil ver por quê. O que Card e Krueger mostraram é que, mesmo tendo que pagar mais pela mão de obra, depois do ajuste no salário mínimo em Nova Jersey, as empresas conseguiram *umentar* o número de trabalhadores contratados. Não apenas pagaram um salário maior, mas o pagaram para mais gente. Ora, se antes do aumento os funcionários já estivessem ganhando exatamente o benefício que traziam para essas empresas, então agora, ganhando mais, deveriam estar causando prejuízos. Nesse caso, a teoria falha, porque os empregadores estariam perdendo dinheiro e, mesmo assim, contratando mais gente –



algo que nenhum empresário racional faria. Há uma alternativa, mais razoável: a de que, antes do aumento determinado pelo estado de Nova Jersey, os funcionários que ganhavam o salário mínimo estivessem na verdade recebendo menos do que a sua produtividade marginal. Bom, mesmo nesse caso, a teoria falha. Se o mercado era competitivo, por que nenhuma empresa ofereceu um salário um pouquinho maior, atraindo toda a mão de obra que quisesse, e mesmo assim ainda tendo um lucro garantido?

A saída foi mudar as hipóteses. Como conceber que os empresários pudessem, antes do ajuste, pagar menos do que a produtividade dos seus trabalhadores? Isso só é possível se supusermos que o mercado de trabalho, de contratação de mão de obra, não era perfeitamente competitivo. Ou seja, as empresas tinham mais poder que os empregados: podiam definir os salários que iam pagar e muitas vezes pagavam menos do que os ganhos que os trabalhadores lhes proporcionavam. É curioso porque esse é o modelo intuitivo que quase todo mundo tem na cabeça: os proprietários das empresas têm poder; os trabalhadores, não. Mas os economistas, por muito tempo, achavam diferente. “A minha esposa sempre brinca: ‘Pô, mas isso é tão óbvio’”, observou Raphael Bruce. “Ela é cientista política. Para os cientistas políticos, sociólogos, antropólogos, essas coisas podem ser de fato óbvias. Que existe um conflito de interesses entre trabalhador e empregador, por exemplo.”

Mas de onde viria essa capacidade dos empregadores de definir, com alguma flexibilidade, os salários que vão pagar? De um lado, mais óbvio, de um poder de mercado maior. Se determinada empresa é a única ou a principal contratante de determinada região, ela vai poder impor salários mais baixos do que os que seriam praticados sob concorrência perfeita – pela simples razão de que não haverá empresas concorrentes para onde os trabalhadores possam ir, se estiverem insatisfeitos. Quanto menor a concorrência do lado de quem contrata, maior o poder do empregador de definir o salário – e de defini-lo num nível menor do que o trabalhador ganharia num ambiente de competição aberta. Nesse modelo, as empresas que controlam o mercado local de contratação de mão de obra

são chamadas de “monopsônios” – assim como nos monopólios uma única empresa vende alguma coisa, num monopsônio uma única empresa compra, contrata, trabalho.

Para o modelo funcionar, e as empresas terem poder de definir salário, não é preciso que sejam de fato as únicas a contratar certo tipo de trabalho em determinada região. Há outras possibilidades que também aumentam o poder dos patrões: quem procura emprego não tem toda a informação sobre oferta de trabalho na sua área de atuação e tem pressa para estar empregado (mais pressa, pelo menos, do que a empresa tem para contratar); um trabalhador pode ter preferência por certa empresa e aceitar um salário mais baixo do que aceitaria outro possível funcionário, para o qual a companhia teria que fazer uma oferta maior se quisesse contratá-lo; ou a localização de uma empresa, mais próxima de certo grupo de trabalhadores, pode aumentar o seu poder de determinar salários, mesmo que tenha concorrentes. Ou, alternativamente, diferentes empresas de um mesmo setor podem fazer acordos (explícitos ou tácitos) para pagar menos do que a “produtividade marginal” dos seus funcionários.

“Eu não sei como foi que caímos nisso, mas entre os anos 50 e 70 seria inaceitável se alguém dissesse que as empresas tinham poder de mercado para definir os salários”, explicou Card. “Os modelos que essas pessoas usavam supunham que cada empregador tomava o valor do salário como dado pelo mercado, em vez de eles próprios definirem um salário que vão oferecer para os trabalhadores. Mas quem emprega pessoas sabe que há uma boa dose de liberdade para a sua decisão. Mesmo assim, se você dissesse que estava pensando em trabalhar com um modelo em que o empregador tinha margem de manobra para definir o salário que ia ofertar, você era tratado como maluco.”

No modelo antigo, os empregadores não tinham poder para definir salários. No novo, têm algum poder. Se há poder, há conflito de interesses entre patrões e empregados. Forquesato lembra que a corrente central do pensamento econômico, sistematizada no início do século XX pelo economista inglês Alfred Marshall (1842-1924), de certa forma

nasceu negando esse conflito distributivo. Segundo Marshall, não haveria conflito entre capital e trabalho. Num certo aspecto, ele continua a ter razão: se aumenta a capacidade produtiva de uma fábrica, com máquinas mais modernas, aumenta também a produtividade do trabalhador, o que vai aparecer refletido, pelo menos em parte, em ganhos salariais. A história do crescimento econômico – e do aumento médio das rendas – nos últimos dois séculos é a história desses ganhos conjuntos, de empregadores e empregados.

Mas essa não é toda a história. Mesmo que haja ganhos conjuntos, se os patrões têm poder de definir salários abaixo da contribuição individual de seus empregados, então há também disputa por essa diferença entre o que a empresa lucra com o trabalho de seus funcionários e o que paga por eles. Sobre outra base teórica, a ideia de conflito entre patrões e empregados já havia aparecido no trabalho de um importante economista do século XIX: Karl Marx.

“O Marshall não cita o Marx, mas é óbvio que está reagindo às ideias dele”, disse Forquesato. “A teoria do Marshall é uma teoria de harmonia entre o capital e o trabalho. Nela, cada um recebe o que é justo, a sua produtividade marginal. Não existe nenhum conflito. De fato, quanto mais capital, melhor para o trabalhador. Nessa teoria, não existe uma relação de poder entre empregador e empregado. Na verdade, some completamente a própria ideia do empregador, do dono da empresa. Ele de certa forma não existe. Existe a máquina e o trabalhador, e acabou. Essa relação de poder entre os dois tem voltado um pouco. Ela tinha sido jogada embaixo do tapete.”

**“O** foco do debate teórico por trás da Universidade de Chicago tinha como pressuposto modelos de concorrência perfeita”, observou Thales Zamberlan Pereira, professor de história do pensamento econômico na Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, referindo-se ao ímpeto liberal dos anos 1970 e 80. “Para o pessoal sair desse ideal de concorrência perfeita, demorou muito. Essa é a

contribuição dessa literatura dos anos 2000 para cá. Se a gente abandona o pressuposto da concorrência perfeita, aí começa a abrir a possibilidade de dinâmicas de poder. Alguém tem mais poder econômico do que outro. E isso tem um monte de implicações.”

Entre as implicações, está a possibilidade de maior intervenção estatal, idealmente na direção contrária à dos desequilíbrios de poder. Na definição do salário mínimo, por exemplo, contrabalançando o poder de monopsonio das empresas. Mas não só. Há gente séria estudando os efeitos de medidas específicas de liberalização do comércio internacional, que dependendo do contexto podem ter impactos negativos de longo prazo sobre os trabalhadores de determinado país ou região. Também há pesquisas que mostram consequências deletérias da liberdade de movimento de capitais. “A liberalização financeira produz crises, em vez de crescimento econômico acelerado”, escrevem Rodrik, Zucman e Naidu. “A recente virada empírica torna mais difícil idolatrar os mercados porque ela torna mais difícil ignorar fatos inconvenientes”, advertem.

Outros pesquisadores avaliam situações em que medidas de política industrial (de desenvolvimento de determinados setores com proteção e ajuda estatal) possam fazer sentido. “Pesquisas sobre política industrial eram um tabu até outro dia”, lembrou Raphael Bruce. “Se eu falasse disso, corria o risco de daqui a pouco aparecer alguém do Ministério da Economia para me prender”, brincou. “Agora tem gente em lugares muito bons estudando em que condições, e sob quais hipóteses, esse tipo de política pode funcionar.”

O economista Leonardo Monasterio, que fez carreira como pesquisador do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), ligado ao governo federal, e hoje é coordenador de ciência de dados da Escola Nacional de Administração Pública (Enap), avalia que ainda existem razões de sobra para que seus colegas de profissão – e os contribuintes – fiquem com pelo menos um pé atrás em relação a propostas de intervenção estatal na economia. E acha pior ainda se essa intervenção vier associada a qualquer

tipo de protecionismo e a uma política de desenvolvimento de algum setor industrial local.

Monasterio nasceu em 1970, e tem idade suficiente para se lembrar do tempo em que a ditadura militar, nos seus estertores, banuiu concorrentes à indústria eletrônica nacional – uma medida que foi mantida por alguns anos já no regime democrático, atravessando a segunda metade da década de 1980. Ele era adolescente, nessa época, e costumava viajar à Bolívia, país de seu pai. Como a família era menos visada na alfândega, vez ou outra voltavam de lá com computadores na bagagem. Era a única saída se quisessem ter acesso a um produto melhor por um preço muito mais baixo. “No caso dos computadores, não era uma questão de pagar uma taxa de importação altíssima. Era proibido, simplesmente. Você tinha que provar que não existia um similar nacional para entrar no país com algum produto eletrônico.”

O saldo desse tipo de intervenção, que já acumulava décadas de protecionismo em outros setores, foi um país que chegou aos anos 1980 produzindo quase todo tipo de produto industrial que existia no mundo, ele diz, mas em geral de qualidade inferior e sem conseguir resolver o problema que interessa, o da pobreza da população. “Eu me lembro de um Brasil industrializado, com tudo nacional, e tudo uma porcaria. E muito fechado. E muito desigual.”

O exemplo da política de informática talvez seja radical – um caso em que todos os malefícios da intervenção estatal se tornam evidentes –, mas Monasterio afirma que a defesa que Naidu, Rodrik e Zucman fazem da interferência do poder público na economia não pode a rigor ser considerada realista. “Eles argumentam como se fosse possível fazer do Estado um agente isolado dos grupos de interesse, em busca do bem comum. Anunciam que os modelos deles são mais realistas porque consideram várias imperfeições. Tudo bem. Mas aí, quando vão para a intervenção, imaginam um governo em que todo mundo é santo e faz a intervenção ótima para a sociedade. A recomendação é irreal.”

O economista da Enap observa que parece estar implícito no raciocínio de Naidu, Rodrik e Zucman uma contraposição entre mercado e Estado que olha sobretudo para os países ricos. “Eles têm uma visão de que os Estados Unidos são o neoliberalismo, e eles querem ficar mais parecidos com a Europa. Mais proteção social, por exemplo.” Mas essa é uma ideia que não necessariamente viaja bem para outras regiões do planeta. A experiência histórica, ele diz, demonstra que o Estado, em muitos países, e em particular no Brasil, acaba por defender os interesses justamente dos grupos que têm mais poder econômico. “Para cada bolsa-família, que é uma merreca do orçamento público, você tem um caminhão de dinheiro para várias outras coisas, para as bolsas-empresário da vida. É difícil fazer um balanço definitivo, mas a gente pode dizer que aqui o Estado, de várias formas, contribuiu para o aumento da desigualdade.”

Monasterio também chama atenção para o fato – com o qual mesmo os autores que adotam o modelo de monopsonio concordariam – de que há limites para os aumentos de salário, determinados pela rentabilidade das firmas. E que, mesmo que exista alguma margem para cima em seu valor, este não pode ser tão alto que simplesmente torne inviável às empresas pagá-lo. “A discussão em geral envolve passar o salário, sei lá, de 10 para 12 dólares por hora. Não é colocar o salário mínimo do Dieese”, ele brinca, “não é multiplicar por cinco.” O Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese), uma entidade de pesquisa ligada aos sindicatos de trabalhadores, publica regularmente aquele que seria o salário mínimo ideal para manter uma família de quatro pessoas – valor que em outubro de 2020 correspondia a 5 mil reais.

**E**m seu livro *O Capital no Século XXI*, dedicado a uma história mais que centenária da desigualdade, o economista francês Thomas Piketty faz uma provocação. Afirma que, entre os grupos que mais se beneficiaram do crescimento da própria renda desde os anos 1970, nos Estados Unidos, estavam “os economistas que trabalham como professores universitários” – um ganho que contrastava com a quase

estagnação dos salários da metade mais pobre dos norte-americanos e que contribuía para o aumento assustador da desigualdade naquele país. Esses professores, responsáveis por ditar os rumos da disciplina, são os mesmos, diz Piketty, “que tendem a acreditar que a economia americana funciona muito bem e, em particular, que ela remunera o talento e o mérito com justiça e precisão”.

Embora compreensível, certamente a crítica já não valia para o conjunto da profissão em 2013, quando o livro foi lançado. Acompanhando com algum atraso o aumento na desigualdade de renda norte-americana, o tema tinha ganhado importância nos debates da economia acadêmica desde pelo menos a virada do século. “O problema da desigualdade virou *mainstream*”, observou Claudio Ferraz. “Hoje é razoável em qualquer departamento top você dizer: ‘Quero estudar desigualdade.’ Se você dissesse isso nos anos 90, iam te olhar meio torto. ‘Por quê? Tanta coisa importante para estudar, por que estudar desigualdade?’ Houve essa explosão de desigualdade nos Estados Unidos, e o tema foi um pouco empurrado por esse contexto.”

O próprio livro de Piketty – ou pelo menos a recepção que ele teve – já fazia parte desse novo ambiente. E não foi o único. Alguns anos antes, em 2008, os economistas Claudia Goldin e Lawrence Katz já haviam reunido em livro – *The Race Between Education and Technology* (A corrida entre a educação e a tecnologia) – suas pesquisas que exploravam a relação entre oferta e demanda por mão de obra qualificada, com impactos nos níveis de desigualdade. Em 2016, dois dos principais historiadores econômicos norte-americanos, Peter Lindert e Jeffrey Williamson, publicaram por sua vez uma história da desigualdade nos Estados Unidos desde 1700 até o presente, intitulada *Unequal Gains* (Ganhos desiguais).

As três obras tentam dar conta, entre outras coisas, de um período que a rigor parece uma grande anomalia histórica: as décadas entre a Primeira Guerra Mundial e o início dos anos 1970, quando a desigualdade caiu fortemente nos países ricos. Antes disso a diferença entre a renda dos ricos e dos pobres era altíssima – e voltou a ser, depois dos anos 1980.

Mas por alguma razão, durante boa parte do século XX, a parte mais privilegiada da humanidade viveu em sociedades relativamente igualitárias. Como explicar isso?

Do ponto de vista de Piketty, a tendência ao acúmulo de recursos na mão dos mais ricos parece ser algo quase natural, uma força implacável das sociedades e da economia. A tal ponto que apenas fenômenos sociais que mais se parecem com desastres naturais poderiam reverter essa tendência. E é da destruição provocada pelas duas grandes guerras, do impacto da crise de 1929 e das reações dos governos a esses eventos, aumentando impostos, que vem a explicação para as décadas de relativa igualdade, segundo o pesquisador francês.

Nos três livros, há um papel reservado para o poder público, e a intervenção estatal – cobrando impostos, financiando escolas e universidades, ou controlando os fluxos migratórios – ajuda a explicar a sorte econômica da maior parte da população. Mas curiosamente os autores dão pouca importância à atuação dos próprios trabalhadores. Será que os operários e todo tipo de empregado mal remunerado seriam apenas peões nas mãos do destino, dos proprietários das empresas e dos técnicos do governo? Se o que está em questão é um conflito distributivo, será que a parte que representa os trabalhadores – os sindicatos – não teria algum papel nessa história?

Um artigo publicado em 2018 busca preencher essa lacuna. Assinado por Suresh Naidu e outros três pesquisadores – dois de Princeton e um terceiro da Universidade do Arizona –, *Unions and Inequality Over the Twentieth Century* (Sindicatos e desigualdade ao longo do século XX) mostra que as entidades trabalhistas tiveram um papel crucial nas inflexões da distribuição de renda naquelas décadas decisivas.

Uma primeira inspeção no comportamento de duas séries de dados – a porcentagem de trabalhadores filiados a sindicatos, de um lado, e as variações no nível da desigualdade ao longo do século, de outro – já mostra que parece haver uma relação inversa entre a força do movimento sindical, que chega ao ápice nas décadas de 1950 e 60, e o tamanho da



desigualdade nos Estados Unidos, que cai aos seus níveis mais baixos por essa mesma época. Mas eles vão além.

Em seu livro sobre a liberdade de escolha, Milton Friedman havia dito que os sindicatos representavam sobretudo os profissionais que já tinham maior poder de mercado. “Os sindicatos que têm tido mais sucesso invariavelmente dão cobertura a trabalhadores que estão em profissões que exigem capacidade e que seriam, em geral, muito bem pagos com ou sem sindicatos”, ele escreve. “Isso simplesmente torna o alto salário ainda mais alto.”

Pois bem. Naidu e seus coautores mostram que à medida que os sindicatos passaram a incorporar uma fração cada vez maior dos trabalhadores, entre as décadas de 1930 e 60, a escolaridade média dos seus membros caía. No auge do poder sindical, os trabalhadores com renda mais baixa estavam mais bem representados. E isso fez toda a diferença para a desigualdade econômica. Os autores do artigo avaliam que, entre 1936 e 1968, nos Estados Unidos, a filiação sindical pode ter sido capaz de explicar até 23% da queda do índice Gini domiciliar (a medida de desigualdade mais conhecida e usada pelos pesquisadores).

O raciocínio que Friedman utilizou para afirmar que os sindicatos aumentariam a desigualdade parece, à primeira vista, bastante razoável. Mais uma vez, contudo, a inspeção dos dados coloca em dúvida suas conclusões peremptórias.

**O** Brasil não chegou a conhecer décadas de melhora na distribuição de renda, como os países ricos. Por aqui as conquistas mais significativas em relação à desigualdade, pelo menos quando medida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), aconteceram neste século, em particular nos governos de Luiz Inácio Lula da Silva e Dilma Rousseff.

Algo curioso chamou a atenção dos especialistas naquele período: aumento após aumento, o salário mínimo ganhou expressivo poder de compra. Certamente ficou mais caro contratar boa parte dos trabalhadores brasileiros. E ainda assim o emprego formal cresceu. De certa forma, fazia lembrar o episódio de aumento do salário mínimo em Nova Jersey nos anos 1990, estudado por Card e Krueger. Eis então a prova de que o modelo que supõe grande poder de mercado para as empresas – empresas que provavelmente estavam pagando menos do que a produtividade marginal dos seus funcionários antes dos aumentos no salário mínimo – seria o mais adequado para explicar aquele comportamento do mercado de trabalho no Brasil, certo?

“Não estou convencido”, afirmou Gabriel Ulysea, especialista em economia do trabalho e professor da University College London. “Acho fascinante o que aconteceu no Brasil, com o salário mínimo, nesse período”, disse o economista, que fez mestrado na PUC-Rio e doutorado na Universidade de Chicago. O pesquisador lembra que dois terços da força de trabalho estavam no setor de serviços. E que o aumento dos salários, fazendo eco à crítica de Leonardo Monasterio, não havia sido de 15% ou 20%, mas muito maior. “São serviços de baixa qualidade, com pouca produtividade. Nesse caso, como é que a economia acomoda 100% de aumento real no salário mínimo? Será que tem tanto monopsonio assim no país? Será que a gente estava pagando todo mundo bem abaixo da produtividade marginal, a ponto de poder acomodar um aumento desses? É muita coisa. A conta não fecha.”

O simples fato de ter havido coincidência entre aumentos salariais e nível do emprego não significa, por si só, que a hipótese de grande poder de mercado das empresas estivesse correta para o caso brasileiro. Não é absurdo supor que os aumentos de salário mínimo determinados pelo governo tenham, na verdade, inibido um incremento ainda maior no nível de emprego formal, em um país onde boa parte da mão de obra sobrevive na informalidade. “A pergunta é: qual seria o contrafactual da economia brasileira, sem o salário mínimo?” Ele quer dizer: como teria se comportado o emprego, naquele contexto de grande expansão

econômica, caso o salário não tivesse crescido tanto? “Pode ser que o contrafactual fosse ainda mais emprego formal, a um salário menor.”

As ponderações de Ulyssea não querem dizer que ele descarte o valor das pesquisas que constataam aumentos simultâneos de salário e emprego. O que ele diz é que não faz sentido procurar um único e universal efeito do salário mínimo sobre o nível de emprego: ou seja, que resulte *sempre* em menor desemprego ou sempre em maior desemprego. Em determinadas circunstâncias – por exemplo, se os empregadores de fato tiverem maior poder de mercado –, aumentos do salário mínimo podem ser acomodados e gerar também menor desemprego. Em outras circunstâncias – num mercado mais competitivo –, o contrário pode acontecer.

Ulyssea admite que a visão dele sobre o assunto tem mudado, ao longo do tempo. Houve época em que acreditou mais fortemente nos possíveis malefícios de aumentos do mínimo, o que poderia levar muitos trabalhadores à informalidade, em particular num país como o Brasil. Mas trabalhos mais recentes, de certa forma uma segunda geração na linha inaugurada por David Card, estão, ele diz, “me fazendo pensar”.

No ano passado, o economista brasileiro esteve na Universidade Columbia, e conheceu Naidu, cujo trabalho já admirava. “Ele é muito inteligente, muito criativo, e é rigoroso. A gente pode discordar em algumas coisas, mas ele é honesto intelectualmente. Isso para mim é fundamental. Não tem como não gostar de um pesquisador assim. E, mal ou bem, eu e ele queremos a mesma coisa. Queremos justiça social, queremos menos desigualdade, tudo isso.”

**N**o início de setembro de 2014, a revista *The Economist* cometeu um erro. Ao fazer a crítica de um livro sobre a escravidão nos Estados Unidos, a publicação avaliou que a obra, escrita pelo historiador Edward Baptist, não era “objetiva”. Como justificativa para o veredicto, o texto argumentava: “Quase todos os negros nesse livro são vítimas, e

quase todos os brancos, vilões.” Após receber uma enxurrada de críticas, a revista admitiu o erro e renegou o artigo, mantendo-o, contudo, acessível numa “página especial”, em nome da transparência, para que não fosse simplesmente varrido para baixo do tapete.

Poucos dias depois de a resenha sobre o livro ter chegado às bancas, outra revista, a *Jacobin*, publicou um artigo que usava o caso do veredicto infeliz da *Economist* para fazer uma crítica a vícios ideológicos que perduram entre muitos economistas. Até aí, nada de surpreendente. A *Jacobin* se apresenta como “uma voz da esquerda norte-americana”, interessada em publicar “perspectivas socialistas sobre a política, a economia e a cultura”. Ocorre que o texto era assinado por uma intelectual negra, Ellora Derenoncourt, especialista em escravidão, que calhava de ser também aluna de pós-graduação em economia em Harvard. As barricadas que em 1999, em Seattle, pareciam opor esquerdistas, de um lado, e as ideias dos economistas formados nos principais centros da disciplina, de outro, estavam agora escancaradamente desfeitas.

Derenoncourt tem 32 anos e, como Suresh Naidu, é filha de imigrantes. Seu pai é haitiano, e a mãe, indiana. Mudaram-se para os Estados Unidos a fim de concluírem cursos de pós-graduação, e ela cresceu na Califórnia, onde o pai encontrou trabalho como médico da Marinha norte-americana. Depois de fazer graduação e doutorado em Harvard, Derenoncourt voltou recentemente para a Costa Oeste do país, contratada desde agosto passado como professora da Universidade de Berkeley.

No texto para a *Jacobin*, a economista dizia que a resenha da *Economist* refletia um certo *éthos* da sua profissão: o gosto por desafiar, de maneira propositalmente provocativa, “os instintos éticos básicos do restante da humanidade”. Numa conversa recente, Derenoncourt explicou que esse hábito é de certa forma “uma consequência extremada de uma característica positiva da economia, dos economistas: a de não aceitar as coisas como dadas, e de questionar convicções com dados”. O problema é que esse tipo de provocação também tem viés. “É sabido que os

economistas tendem a ser mais conservadores do que pesquisadores em outras disciplinas, e isso certamente tem consequências.”

A pesquisadora não acredita, no entanto, que os economistas possam se despir de suas convicções ideológicas, nem acha que isso seja necessário. Ela se considera uma pessoa de esquerda, e diz que seria falso alguém afirmar que não tem nenhuma inclinação ideológica. “Em geral isso serve para esconder algum tipo de ideologia, ou é uma ideologia em si mesmo. A meu ver o mais importante não é esconder as suas posições políticas.”

No fim das contas, Derenoncourt confia no método que ela e seus colegas usam. “Como economistas, nós acreditamos que há alguma verdade da qual é possível se aproximar por meio de análise quantitativa. E acreditamos que é necessário submeter a nossa análise aos testes mais rigorosos para se tentar chegar a essa verdade. Ou seja: ter uma posição política não necessariamente entra em conflito com a busca da verdade.” O que é preciso, ela afirma, é tornar a economia mais plural. Permitir que outras pessoas, com outras perspectivas, também façam perguntas, e coloquem hipóteses diferentes para serem testadas.

O historiador econômico Thales Zamberlan Pereira, da FGV, afirma que, pelo menos em parte, essa mudança já começou. “A economia aos poucos foi ficando mais diversa”, observou. Algo que permitiu que novas perguntas fossem feitas, por gente com ideologias diferentes. Citando um ensaio do economista austríaco Joseph Schumpeter (1883-1950) sobre o tema, Pereira declarou que um pesquisador ter esta ou aquela ideologia não é, em si, um problema. “E mais: ter ideologia não significa que a ciência vai ser malfeita. As pessoas podem ter as suas convicções ideológicas e serem sérias. O problema da ideologia não está nas respostas que serão dadas – as respostas podem ser sérias, científicas. O problema da ideologia é que ela limita as perguntas que vão ser feitas.”

A questão se resolve com maior pluralidade de visões, e não menos. Essa economia mais diversa, inclusive do ponto de vista ideológico, é em parte resultado “do crescimento do número dos estudantes do Terceiro Mundo nos Estados Unidos, nas décadas de 90 e 2000”, avalia Pereira. “São

pesquisadores que vão ter outras preocupações, suas perguntas vão ser diferentes. Qual a evidência empírica para isso? Bom, quem está estudando essas novas questões muitas vezes não é o homem branco da década de 70. O Suresh Naidu não é esse sujeito, a Ellora tampouco.”

Pereira quis dar também o exemplo inverso, do tipo de questão que *não* era feita por economistas de gerações anteriores, muito confiantes de suas próprias certezas. “Para muitos deles, todos os problemas do mundo têm solução fácil. Eu já presenciei, já vivi isso: ter gente me explicando como os problemas do Brasil deviam ser resolvidos. Um homem branco, de 60 anos, bem alimentado, me dizendo que era tudo fácil. Ele nasceu numa família rica, estudou numa universidade de primeira linha. Não vai fazer as perguntas que precisam ser feitas. Porque não as faz, as respostas para ele são fáceis. Tem esse componente de ideologia. Não é porque o cara seja ruim. Ao contrário.”

O que aconteceu com a economia nos últimos anos, defende Pereira, foi uma confluência de mudanças “de oferta e de demanda”. Do lado da oferta, surgiram novos métodos de pesquisa que permitiram à disciplina pôr em questão teorias e hipóteses que antes eram testadas apenas do ponto de vista lógico-matemático. Ainda do lado da oferta, o aumento de capacidade de processamento dos computadores ajudou a animar essa “revolução empírica”. Mas houve também mudanças do lado da demanda por esses métodos, das perguntas que passaram a ser feitas. Nessa ponta é que aparecem pessoas como Naidu e Derenoncourt. Aumentou a diversidade entre os economistas, “no número de mulheres, por exemplo, e os departamentos passaram a ficar menos brancos também”.

Derenoncourt, mencionada como exemplo do aumento da diversidade por Pereira, tem lá suas dúvidas. Acha que ainda há muito a ser feito. “Há uma crise de sub-representação na economia, que diz respeito não apenas à representação de gênero e de raça, mas de perspectivas. A gente ainda precisa considerar a sub-representação da classe trabalhadora na economia. Isso seria importante também, porque de fato afeta o tipo de pergunta que a gente faz.”

**E**llora Derenoncourt tinha tudo para não ter se tornado economista. Durante a graduação, dedicou-se aos estudos de gênero e à biologia molecular. “O que me apaixonava eram questões de igualdade, injustiça, esse tipo de coisa. Não foi fácil chegar a reunir os meus interesses quantitativos e o tipo de pergunta que me interessava. Eu não considerava a economia um lugar em que eu pudesse fazer essa ligação. Era muito desconfiada. Quando eu estava na faculdade, envolvida com o movimento estudantil, a economia era vista como algo ruim.”

Certamente ela não foi a primeira pessoa na história, nem mesmo a primeira economista renomada, a ter uma opinião desconfiada sobre a profissão. Ao receber o Prêmio Nobel, no ano passado, Esther Duflo lembrou que quando ainda era estudante, na França, tinha a impressão de que a economia não passava de “uma farsa sofisticada feita para justificar o mundo exatamente como ele é”.

Prestes a concluir a graduação, contudo, Derenoncourt soube de um boato que começou a circular entre os alunos de Harvard. Seus colegas diziam que havia um “economista marxista” trabalhando como pesquisador visitante na universidade. Pouco antes, ela havia construído um modelo formal que tentava prever o resultado de interações repetidas entre trabalhadores e patrões, disputando uma mesma renda. Como nunca tinha estudado economia, utilizou o seu conhecimento de biologia. “Era um modelo parecido com os que são usados para descrever infecções no corpo humano”, explicou, mas adaptado para “agentes humanos”. Achou que valia a pena mostrá-lo para o novo pesquisador.

O “economista marxista” infiltrado em Harvard era Suresh Naidu, recém-formado em Berkeley. Na memória de Derenoncourt, ao ver o seu modelo, Naidu achou graça e reagiu dizendo: “Você já pensou em estudar economia?” A estudante ouviu o que ele tinha a lhe dizer, conheceu os interesses acadêmicos do jovem pesquisador e o tipo de trabalho que ele fazia, mostrando-se surpresa. “Nossa, como é que você existe?”, ela teria dito, segundo Naidu, que também se lembra do

encontro. “E eu respondi: ‘Pois é, é possível ser um economista de esquerda. Não existe nenhuma contradição em ser crítico do capitalismo e economista.’”

Em setembro deste ano, quando mal havia começado a lecionar em Berkeley, Derenoncourt recebeu a notícia de que um artigo seu havia sido aceito para publicação no *Quarterly Journal of Economics*, um dos mais importantes da disciplina. No trabalho, intitulado *Minimum Wages and Racial Inequality* (Salários mínimos e desigualdade racial), ela tenta entender um fenômeno curioso de história econômica. Embora ainda hoje exista grande diferença entre a renda de pessoas negras e brancas nos Estados Unidos, essa desigualdade diminuiu bastante nas últimas décadas. Mas o que chamou a atenção da jovem pesquisadora foi o fato de que boa parte da queda aconteceu sobretudo entre o final dos anos 1960 e início dos anos 1970. A diferença salarial entre pessoas com cor da pele diferente caiu pela metade nesse curtíssimo espaço de tempo. Como explicar essa reviravolta?

As pesquisas que já haviam se dedicado ao tema tinham olhado para várias causas importantes, como o aumento da escolaridade dos negros e o combate à segregação, no Sul. Mas como se tratavam de mudanças que tomaram tempo, era difícil associá-las à parte da queda na desigualdade salarial que aconteceu de modo abrupto, em tão poucos anos.

A resposta estava no salário mínimo. Em 1966, o presidente Lyndon Johnson conseguiu aprovar uma lei que incluía diversos ramos da economia, antes desobrigados de pagar o valor estipulado pelo governo federal, nas regras nacionais de salário mínimo. Quando Derenoncourt e uma colega de Berkeley, Claire Montialoux, compararam a evolução dos salários nessas atividades ao de setores onde já se pagava o mínimo desde 1938, notaram que os aumentos de renda foram muito maiores no primeiro grupo do que no segundo.

Rapidamente, um enorme contingente de trabalhadores, até então muito mal pagos, passou a receber o equivalente a 1 dólar por hora pelos seus serviços. E 1 dólar por hora fez toda a diferença. Os setores atingidos pela



lei de Johnson empregavam uma porcentagem de pessoas negras muito superior à participação desse grupo na população como um todo. A nova regra acabou promovendo um salto na igualdade racial do país, descobriu Derenoncourt.

Foram as suas preocupações – ou a sua ideologia, alguém poderia dizer – que a levaram a fazer essa descoberta. Quem ganhou, no fim das contas, foi o conhecimento científico. “Essa talvez tenha sido a melhor coisa que eu fiz pela disciplina”, comentou Suresh Naidu, não faz muito tempo, ao falar sobre a sua colega de profissão. “Incentivar a Ellora a se tornar uma economista.”

