

A Regulamentação Salarial Mínima e sua Influência no Aumento das Taxas de Desemprego

*Laircia Vieira**

Resumo: O objetivo deste trabalho é analisar se o salário mínimo acarreta aumento das taxas de desemprego. Para a elaboração deste trabalho, buscaram-se argumentos filosóficos e econômicos em bibliografia que defende ou refuta a política do salário mínimo. Ao longo da pesquisa, foram coletados dados de diversas fontes que comprovam os impactos da norma em estudo na sociedade, demonstrando o nexo de causalidade entre as altas taxas de desemprego e a regulamentação do salário mínimo.

Palavras-Chave: Salário mínimo. Relação trabalhista. Livre contrato.

Minimal wage regulation and its impact on the high level of unemployment rate

Abstract: The purpose of this research is to analyze if the minimum wage increases unemployment rate. To formulate this work, research was made to find philosophical and economic arguments in bibliographical works that advocate or refute the minimum wage policies. Along this research, data was collected from several sources that show the impacts of the rule in study on the society, showing the causation between the high level of unemployment rate and the regulation of minimum wage.

Keywords: Minimum wage. Labor relation. Free contract.

Classificação JEL: B53, E24.

* **Laircia Vieira** é pós-graduanda em Direito Processual Civil pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR), graduada em Direito pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR), coordenadora do Grupo de Estudos e Pesquisa Clube Atlas, articulista do Instituto Liberal de São Paulo (ILISP).
E-mail: laircia@gmail.com

I - INTRODUÇÃO

O salário mínimo é o valor fixado em lei para estabelecer uma contraprestação mínima a ser paga pelo empregador ao empregado em troca de sua força de trabalho. A proposta do salário mínimo advém da ideia de que o trabalhador precisa de um salário que seja suficiente para arcar com os custos de uma vida digna, satisfazendo necessidades consideradas básicas, como habitação, alimentação, vestuário, higiene, transporte, dentre outras.

O objetivo deste artigo é analisar os efeitos do salário mínimo, ao investigar a possível existência da relação entre a regulamentação salarial mínima e as taxas de desemprego, principalmente entre os jovens e menos qualificados. Tendo em vista que essa relação seria totalmente prejudicial para a sociedade, notou-se a importância de pesquisar a possível existência da mesma.

Por esta razão, desenvolveu-se uma pesquisa do tipo bibliográfica, de abordagem qualitativa, à medida que busca compreender as relações humanas e na forma como interação no mercado de trabalho; e exploratória, para analisar a possibilidade de o salário mínimo prejudicar aqueles a quem visa beneficiar. Para isso, foram buscados argumentos econômicos e filosóficos em artigos científicos e obras escritas por autores renomados, bem como a utilização de dados estatísticos que possam fundamentar esta hipótese.

Busca-se, desta forma, ao fim desta pesquisa, solucionar as seguintes questões: A política de salário mínimo é prejudicial ou benéfica aos trabalhadores? Os trabalhadores menos qualificados e menos experientes são descartados do mercado de trabalho em razão dessa medida? A interferência estatal nos contratos de trabalho traz benefícios reais e significativos para as partes que o celebram? A livre negociação no contrato de trabalho, sem a imposição de um salário mínimo, traria um aumento geral dos salários, em termos absolutos e relativos, como consequência do aumento de produção resultante do aumento da oferta de empregos e melhora na economia?

Inicialmente, abordou-se o tema de forma geral, tratando da etimologia do termo “salário” e explanando a origem histórica do salário mínimo e de seu desenvolvimento no mundo e no Brasil. Em seguida, tratou-se do desenvolvimento da regulamentação salarial mínima no ordenamento jurídico pátrio.

Na sequência, apresentaram-se argumentos em defesa da regulamentação em estudo, bem como os que a refutam. Posteriormente, demonstraram-se dados que comprovam a relação da elevação das taxas de desemprego com o aumento do salário mínimo. Ademais, tratou-se acerca da importância da livre negociação nos contratos de trabalho para o alcance do pleno emprego.

II – ASPECTOS HISTÓRICOS E JURÍDICOS DA REGULAMENTAÇÃO SALARIAL

Antes da criação da moeda, os pagamentos eram realizados através de mercadorias. A origem do termo “salário” está associada ao fato de os soldados do Império Romano terem recebido sal como forma de pagamento pela sua mão-de-obra; isso ocorreu porque essa mercadoria tinha altos valores na época, em razão da descoberta do seu poder de cicatrização e da sua capacidade de adicionar sabor aos alimentos.

Desde então, o termo salário é usado para se referir ao pagamento em troca da força laboral do trabalhador. O salário é o preço da força de trabalho, a soma de um valor em dinheiro que alguém recebe como pagamento por exercer uma atividade laboral por um determinado período de tempo.

2.1 - Origem histórica do salário mínimo

A proposta de que a remuneração dos trabalhadores deva ser moderada é mencionada em *A República*. Na obra, Platão (428/427-348/347 a.C.) compreende que Sócrates (? – 399 a.C.) ensina que a lógica por trás da remuneração moderada seria evitar algu-

ma drástica desestabilização da sociedade ao tratar dos fundamentos da cidade ideal.

Na Inglaterra, o chamado "*Poor Law Act*" foi inaugurado em 1601, visando assegurar que o mercado capitalista não continuasse a avançar rapidamente, e piorar a situação precária dos trabalhadores e suas famílias. Em 1795, foi aprovada uma emenda a esta lei com o escopo de complementar o salário de trabalhadores que recebiam valores abaixo do que era considerado o nível de subsistência, financiado com impostos sobre a propriedade.

Se alguém não pudesse ganhar a vida com seu próprio trabalho, ele não era um trabalhador, mas um indigente. Reduzi-lo artificialmente a uma tal condição foi a suprema abominação da "*Speenhamland*". Essa lei, de um humanismo ambíguo, impediu os trabalhadores de se constituírem numa classe econômica, privando-os, assim, do único meio de enfrentar o destino que lhes fora reservado pelo moinho econômico.

Todavia, o governo passou a retirar do empregador parte do valor antes destinado ao pagamento dos salários de seus funcionários por meio de imposto, para repassar ao trabalhador aquilo que ele já recebia antes mesmo da emenda. Os custos desta transação – que agora passava pelo governo – ao invés de irem diretamente para o bolso do trabalhador, terminaram por ser mais onerosos do que o repasse de salários entre empregador e empregado.

A implementação desta medida ocasionou no empobrecimento ainda maior da classe de trabalhadores, tendo em vista que os empregadores terminaram por reduzir os salários, em virtude do imposto sobre suas rendas, fazendo com que a classe ficasse drasticamente dependente do subsídio governamental.

Após a Revolução Industrial (1820 a 1840), a abundância da mão-de-obra existente fez com que os salários dos trabalhadores não fossem suficientes para arcar com as necessidades básicas, tanto do próprio trabalhador, como de sua família. Anteriormente, esses

trabalhadores tinham um sustento ainda menor do que o adquirido nesses empregos; a escolha feita por exercer essa atividade laboral em troca de uma contraprestação comprova isso. Se não fossem piores, o ser humano, por ser provido de intelecto, optaria por permanecer na situação que se encontrava antes de ser empregado.

Em 1919, um tratado de paz assinado por diversas potências mundiais, chamado Tratado de Versalhes, dispôs em seu artigo 427: "o salário deve assegurar ao trabalhador um nível conveniente de vida, tal como seja compreendido em sua época e no seu País".

A política de regulamentação de um mínimo salarial surgiu em 1824, na Austrália e Nova Zelândia, em 1902 na Inglaterra, em 1912 nos Estados Unidos, 1915 na França e em 1918 na Noruega. A partir de então, esta medida foi universalizada por todo o mundo. As Constituições pioneiras do mundo a prever a regulamentação do mínimo foram as do México e da Alemanha. Os Estados Unidos também implantaram o salário mínimo no início do século XX, influenciados pelo movimento progressista.

A marca da Era Progressista, segundo Thomas C. Leonard, era a classificação eugênica de grupos em "merecedores" e "não merecedores" de trabalho. A divisão dessas classes era promovida como resultado de uma política de imigração menos custosa, que seria a implantação de legislações trabalhistas que excluíssem os "não empregáveis" das vagas de trabalho, deixando-as livres para os merecedores delas – os americanos.

Particularmente nos Estados Unidos, a eugenia da Era Progressista tendia a ser racista. Entretanto, "raça" apresenta, na Era Progressista, conotações distintas das atuais e os eugenistas da época eram imprecisos e inconsistentes em sua utilização do termo. Às vezes, o termo se refere à totalidade da humanidade - a raça humana. Outras vezes, 'raça' era empregado mais ou menos em seu sentido moderno. De maneira mais comum, a utilização de "raça" na Era Progressista denotava etnicidade ou nacionalidade, particularmente quando o termo era empregado

para distinguir entre os europeus. Assim, os de etnia inglesa, ou anglo-saxã, seriam distintos da raça irlandesa ou da raça italiana¹.

Leonard explica que a Era Progressista norte-americana era racista. O objetivo real da esquerda progressista dessa época era eliminar os imigrantes do mercado de trabalho, tendo em vista que eles eram vistos como parasitas que roubavam as vagas de trabalho dos americanos.

Royal Meeker (1873-1953), economista que foi Secretário do Trabalho, entendia que a função social do salário mínimo era privar os desafortunados para que não fossem favorecidos e não se reproduzissem. Pois essa reação em cadeia terminaria por criar mais desafortunados, o que geraria um peso para a sociedade. Se houvesse uma regulamentação de salário mínimo acima do valor de mão-de-obra desses, os mesmos estariam excluídos do mercado.

É possível observar esta mesma linha de raciocínio também nos governistas da África do Sul em 1925. Durante o Apartheid, a Comissão de Economia e Salários da África do Sul buscava uma forma de proteger e garantir as vagas de empregos para os brancos, ao passo que poderia eliminar os negros do mercado de trabalho. Isso fez com que eles fixassem uma faixa salarial mínima, alta o suficiente para que nenhum nativo negro pudesse se manter em empregos legais, tendo em vista que os empregadores preferiam pagar salários baixos para os nativos de mão-de-obra mais barata do que desembolsar altos salários para empregar europeus.

O Democrata Michael Dukakis publicou um artigo em 2006 no qual defende o aumento do Salário Mínimo vigente ao invés dos gastos excessivos do governo com a proteção das fronteiras entre Estados Unidos e México.

Há uma alternativa mais simples. Se realmente estamos levando a sério a ideia de

virar a maré da imigração ilegal, deveríamos começar elevando o salário mínimo de \$5,15/h para algo próximo de \$8/h. [...] Uma vez que o salário mínimo tenha aumentado significativamente, poderemos começar a implementar vigorosamente a lei salarial e outros padrões trabalhistas básicos. [...] Se elevamos o salário mínimo, é possível que alguns empregos de baixo nível sejam perdidos; porém mais americanos também estarão dispostos a ocupar esses empregos, que serão portanto negados às pessoas que nem sequer deveriam estar aqui em primeiro lugar².

Sendo assim, a intenção dos progressistas norte-americanos da época era frear a imigração e garantir que os imigrantes não tivessem vagas de empregos disponíveis no mercado daquele país, deixando vagas livres para os cidadãos deste.

2.2 - O histórico do salário mínimo no Brasil

Os europeus que vinham para o Brasil no final do século XIX e início do século XX traziam consigo as ideias socialistas de que o Estado deveria intervir no mercado para regular a relação trabalhista e garantir os direitos dos trabalhadores. Dentre tais direitos, o da remuneração digna para a subsistência do trabalhador. A classe proletária brasileira começa a sentir a necessidade de reivindicar por esses direitos a partir do final do século XIX.

Por volta de 1889 a 1906, com a industrialização surgindo no país e os trabalhadores insatisfeitos, alguns intelectuais engajados passaram a divulgar o ideário anarquista através de periódicos de grande circulação.

As ideias anarquistas começaram a ganhar força entre os trabalhadores após a primeira República. Ângela de Castro Gomes aproximou a ideia de anarquismo ao pensamento liberal de John Stuart Mill; a cientista

¹ LEONARD, T. C. Eugenics and Economics in the Progressive Era. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No. 4 (Fall 2005): 207-224. Cit. p. 208.

² DUKAKIS, Michael. Raise Wages, Not Walls. *The New York Times*. 25 jul. 2006. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2006/07/25/opinion/25Duk.html>>.

política entendia que a ideia coletivista não era benéfica para o progresso da humanidade como um todo, porque servia aos interesses de grupos específicos de forma momentânea, não beneficiando a sociedade em longo prazo³.

Rodrigues explica, com clareza, a diferença entre as duas posições anarquistas. Segundo o autor, o movimento anarquista toma como ponto de referência o indivíduo, tendo como limites sua liberdade e inteligência, ao que chama de “revolução das consciências”. Já o anarcossindicalismo é doutrina e também método de luta, entendendo que o trabalhador deverá gerir a sociedade, findo o capitalismo⁴.

Para o historiador alemão Friedrich Meinecke (1862-1953), seria a sociedade libertária que alcançaria, por si, esses direitos, na medida em que os indivíduos fossem cobrados pela coletividade a cumprir valores primordiais do homem⁵.

A sociedade libertária estaria referida ao conceito de humanidade, porquanto exigia dos indivíduos uma forma de inserção coletiva orientada pelos valores universais do homem. A sociedade atual seria inimiga da humanidade e do indivíduo, porque seus valores coletivos eram determinados por interesses de grupos particulares. O que caracterizava o projeto anarquista era exatamente a recuperação de valores primordiais: o justo, o belo, o racional, o moral.

A ideia anarquista foi bastante discutida entre os anos de 1915 e 1920. Ângela de Castro Gomes demonstrou, em *A Invenção do Trabalhismo*, que os interesses dos trabalhadores encontrariam seu destino nessa sociedade livre: “A sociedade e indivíduo estão

em harmonia, na medida em que os valores individuais de aperfeiçoamento permanente do homem que se tornam os valores da sociedade da qual o homem faz parte”⁶.

O movimento anarquista sofreu fortes repressões dos industriais e do governo, o que fez com que a ideia liberal não permanesse presente na luta da classe operária, que era extremamente a favor do assistencialismo governamental; a grande maioria não viu com bons olhos a defesa de um ideal que propunha uma sociedade sem Estado.

Isso fez com que os criadores do Partido Comunista do Brasil (PCB) atuassem de maneira firme junto à classe de trabalhadores no início dos anos 1920. A briga entre anarquistas e comunistas pelo movimento operário, todavia, continuou.

Os industriais, a burguesia e a classe média passaram a discutir as questões sociais, tendo em vista que a forte repressão contra o movimento não surtia efeito e, ainda, intensificava a luta de classes, aumentando o número de manifestações e greves.

O governo de Getúlio Vargas (1882-1954), marcado pela conquista de diversos direitos trabalhistas, logrou também reforçar o controle estatal sobre o movimento. Esse controle ocorreu com a criação do Ministério do Trabalho, regulamentando a existência e o funcionamento dos sindicatos e a criação do Imposto Sindical (equivalente a um dia de salário do trabalhador).

O salário mínimo foi instituído no Brasil através da Lei nº 185 de janeiro de 1936 e pelo Decreto-Lei nº 399 de abril de 1938, no governo de Getúlio Vargas. Essa regulamentação do contrato de trabalho, bem como as demais leis trabalhistas, foram consolidadas pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1 de maio de 1943, conhecida pela sigla CLT, Consolidação das Leis do Trabalho, com ideias inspiradas na *Carta del Lavoro* do governo de Benito Mussolini (1883-1945) na Itália fascista, texto baseado numa filosofia política socialista. Isso afastou a noção liberal de que o contrato

³ GOMES, Ângela de Castro. *A Invenção do Trabalhismo*. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

⁴ RODRIGUES, Edgar. *História do Movimento Anarquista no Brasil*. Piracicaba: Ateneu Diego Giménez, 2010.

⁵ MEINECKE, Friedrich. *Cosmopolitanism and the National State*. Princeton: Princeton University Press, 1970.

⁶ GOMES. *A Invenção do Trabalhismo*.

é apenas negócio jurídico estabelecido entre as partes.

A Constituição Federal de 1988 dispõe, no inciso IV do artigo 7º, que o salário mínimo deverá ser o suficiente para que o trabalhador possa ser “capaz de atender as suas (do trabalhador) necessidades vitais básicas e às de sua família com moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social”. Além de garantir reajustes periódicos a fim de preservar o poder aquisitivo do trabalhador.

III – TEORIAS QUE SUPORTAM O SALÁRIO MÍNIMO E SEUS CONTRAPONTO

Para Michael Polanyi (1891-1976), o mercado deveria ser submetido ao direito, para que continuasse a funcionar e não entrasse em colapso; seria necessária a regulamentação dos salários, do acesso à matéria-prima, do valor da moeda e de demais coisas envolvidas no processo natural do mercado⁷. Em sua lógica, a falta de regulamentação do mercado e o fato de este estar se auto regulando ocasionou a piora das condições dos trabalhadores.

3.1 - Teorias em defesa da política do salário mínimo

Dentre os argumentos usados em defesa da existência do salário mínimo, há o de que este serve como meio de evitar a exploração de empregadores para com seus empregados, que teriam de se submeter a salários baixíssimos para não permanecerem fora do mercado. O desempregado aceitaria forçadamente qualquer salário oferecido pelo empregador, por mais baixo que fosse, para auferir alguma renda, da qual necessita para sobreviver.

Autores como Ferdinand Lassalle (1825-1864) e Léon Bourgeois (1851-1925) foram defensores de uma regulamentação salarial mí-

nima que fosse suficiente para assegurar condições dignas de sobrevivência para a classe trabalhadora⁸. Tal regulamentação evitaria que os trabalhadores ficassem subordinados aos seus empregadores sem regulamentação alguma, impedindo que fossem submetidos a longas jornadas de trabalho, baixos salários e condições degradantes.

Para Karl Marx, os preços de um produto ou serviço eram resultantes dos custos do trabalho para produzi-lo. Ele sustenta que todos os bens econômicos são valorados de acordo com a quantidade de trabalho auferida para sua produção, sendo objetivo, o valor desses bens. Em contrapartida, o autor compreendia que a “elevação geral das taxas de salário” não acarretaria na alta dos preços dos artigos⁹.

A economia capitalista promoveria a exploração, pois o empregador, com o escopo de maximizar lucros, deseja pagar salários cada vez menores e obter o máximo de força de trabalho possível do empregado. Ou seja, ele pagará tão somente o valor suficiente para que o trabalhador se mantenha vivo e apto para fornecer a sua força de trabalho.

Sem sombra de dúvida, a vontade do capitalista consiste em encher os bolsos o mais que possa. Se o limite dado da soma de salários depende da simples vontade do capitalista, ou das proporções da sua avareza, trata-se de um limite arbitrário, que nada tem em si de necessário.

Dessa forma, os trabalhadores são explorados no capitalismo por uma classe parasita, a burguesia, que se utiliza da força de trabalho para retirar para si o lucro, ao qual ele denomina como “mais-valia”, o excedente resultante do valor total adquirido pelo produto produzido pelos trabalhadores.

⁸ Ver: LASSALLE, Ferdinand. *Offnes Antwortschreiben an das Central-Comite zur Berufung eines Allgemeinen Deutschen Arbeitercongresses zu Leipzig*. Zurich, 1863; e BOURGEOIS, Léon. *Solidarité*. Paris, 1896.

⁹ MARX, Karl. *O Capital: Crítica da Economia Política. Livro I: O Processo de Produção do Capital*. São Paulo: Boitempo, 2013.

⁷ POLANYI, Michael. *The Logic of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press, 1951.

Tal excedente, segundo a teoria, seria dos trabalhadores, uma vez que os mesmos produziram o produto, sendo injusto que recebam tão somente uma parcela deste valor, tornando-se dependentes dos empregadores por necessitarem do salário para sobreviver, uma vez que não detêm os meios de produção. A “mais-valia” seriam as horas trabalhadas sem percepção de remuneração.

Ao sofrer a exploração do seu patrão, o empregado se submete aos demais burgueses, quando necessita de demais bens para sua sobrevivência. As máquinas reduzem seus salários, a vida dos trabalhadores tornar-se cada vez mais precária ao longo do tempo. Em razão disto, os empregados têm seus salários cada vez mais reduzidos ao ponto de receber tão somente o suficiente para sua sobrevivência, a qual se faz necessária para a utilização de sua mão-de-obra.

Diversos intelectuais desenvolviam seus escritos tendo como premissa a teoria da exploração. Alguns deles acatavam a teoria de forma integral. Outros adotavam apenas partes importantes no que concerne o problema do juro.

A questão acima abordada, de que os empregadores forneceria salários suficientes tão somente para a sobrevivência de seus trabalhadores e de seus filhos, objetivando a sua substituição de mão-de-obra, subsequente à sua morte, é tratada na chamada “lei de ferro”, que foi inicialmente sugerida por Ferdinand Lassalle¹⁰.

Do ponto de vista desta “lei” não há como o trabalhador ser salvo de sua condição de miséria, tendo em vista que o empregador precisa daquela força de trabalho e oferece salários que sejam suficientes apenas para mantê-la, e nada a mais que isso. Aumentar os salários ocasionaria a possibilidade de o empregado aumentar a sua “prole”, o que resultaria na perda do empregador da possibilidade de manter aquela força laboral subsistindo.

¹⁰ LASSALLE. *Offnes Antwortschreiben an das Central-Comite zur Berufung eines Allgemeinen Deutschen Arbeitercongresses zu Leipzig*.

Existe, ainda, a teoria formulada por John Maynard Keynes (1883-1946), de que manter os salários elevados aumenta o poder aquisitivo do trabalhador, uma vez que estes passam a comprar mais quando ganham salários mais altos, fazendo com que o mercado tenha de produzir mais para este novo mercado consumidor. O objetivo era que o governo interviesse para fixar níveis de salários elevados, garantindo a manutenção do poder de compra, e na medida em que as pessoas tenderiam a gastar mais ao ganhar salários mais altos, aumentariam a demanda por produtos e serviços, gerando mais empregos¹¹.

Desta forma, Keynes entendia que a manutenção de salários elevados, obtida pelo aumento de moeda – e não a redução de salário – manteria o sistema econômico estável. Além de entender que a redução de salários poderia ocasionar expectativas depressivas na eficiência marginal do capital em razão da baixa dos salários. Entendia, assim, que o aumento de empregos era decorrente do aumento da demanda. Segundo sua percepção, salários regulados pelo livre mercado não seriam estáveis e sofreriam diversas oscilações de acordo com a propensão de consumir e do incentivo a investir.

3.2 - Contrapontos às teorias que defendem a política do salário mínimo

No século XVI, seguidores de São Tomás de Aquino (1225-1274) que lecionavam na Universidade de Salamanca procuravam estudar e compreender a ação humana que levava a toda a organização social. Segundo Lew Rockwell, tais estudiosos observaram a existência de leis econômicas de causa e efeito que operavam de forma similar a leis naturais¹².

¹¹ KEYNES, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Palgrave Macmillan, 1936.

¹² ROCKWELL, Llewellyn H. *The World of Salamanca*. *Mises Daily Articles*. 27 oct. 2009. Disponível em:

Ao longo do desenvolvimento desses estudos, descobriram as leis da oferta e da demanda, as causas da inflação, o funcionamento das taxas de câmbio e a natureza subjetiva do valor econômico. Opuseram-se, então, aos impostos, aos controles de preços e às regulamentações que impediam o curso natural da livre iniciativa.

Uma obra de autoria de Ludwig von Mises (1881-1973) tornou-se – e permanece até os dias atuais – como o tratado econômico que define a Escola Austríaca¹³. Seu aluno, Murray N. Rothbard (1926-1995), utilizou a teoria austríaca dos ciclos econômicos para explicar a Grande Depressão americana¹⁴, demonstrando que o *crash* e o declínio econômico eram resultantes da expansão creditícia do período anterior.

Os estudiosos da Escola Austríaca defendem, com argumentos econômicos e filosóficos, que a política do salário mínimo não acarreta benefício aos trabalhadores em geral. Considerando que o mercado é um fenômeno resultante de relações sociais, as leis que o afetam influenciam diretamente nestas relações. Segundo estes autores, os defensores da política salarial mínima ignoram que existe uma concorrência entre empregadores por aquela mão-de-obra, e essa competição faz com que os salários não possam ser reduzidos *ad infinitum*, visto que outros empregadores estarão dispostos a pagar mais para obter a mão-de-obra, necessária para sua produção marginal.

Do contrário, o homem, ser provido de intelecto, optaria por trabalhar de forma livre e adequaria sua mão-de-obra para serviços diversos que pudessem garantir um aumento de seu sustento, gerando carência de mão-de-obra naquele trabalho específico no qual houve baixas salariais. Atualmente isso já ocorre;

é muito comum uma pessoa que ganha um valor não significativo tentar se especializar ou mesmo mudar de profissão para auferir rendas superiores.

A existência de outros empregadores dispostos a pagar mais por aquela mão-de-obra faz com que o empregador termine por elevar os salários para manter a mão-de-obra ou adquirir aquela de que ele necessita para a sua produção e consequente obtenção de lucros.

Para que ocorresse a manutenção de salários baixíssimos, seria necessário que os empresários pudessem deter um monopólio universal de todas as atividades produtivas. Isso somente seria possível se houvesse barreiras institucionais para a atividade de empreender, pois, caso não houvesse, os próprios empregados optariam por deixar seus empregos e abrir seu pequeno negócio, que poderia lhes fornecer renda superior.

Importante salientar que não há interesse de todos os empregadores em participar de um monopólio universal das atividades produtivas, tendo em vista que se beneficiariam em estar fora do monopólio se inovassem algo que pudesse derrubá-lo. A concorrência não se encerra com o monopólio existente no mercado de determinado setor, do contrário ainda estaríamos viajando longas distâncias através de ferrovias, não aviões ou carros.

Conforme Walter Block, “o interesse pessoal dos empregadores os leva, ‘como que por uma mão invisível’, a descobrir trabalhadores com salários baixos, a lhes oferecerem salários mais altos e a arcarem com isso. O processo todo tende a elevar os salários para o nível da produtividade marginal”¹⁵. O valor dos salários é influenciado pela produção marginal dos trabalhadores; essa produção é a quantia extra de receitas adquiridas pelo empregador ao contratar um empregado.

Admitamos que a produtividade marginal do trabalhador equivalha a 1 dólar por

<<https://mises.org/library/world-salamanca>>.

¹³ MISES, Ludwig von. **Ação Humana: Um Tratado de Economia**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

¹⁴ ROTHBARD, Murray N. **A Grande Depressão Americana**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012.

¹⁵ BLOCK, Walter. **Defendendo o Indefensável**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010. Cit. p. 201.

hora. Se ele é contratado por 5 centavos de dólar a hora, o empregador tem um lucro de 95 centavos por hora. Outros empregadores fazem ofertas a esse trabalhador. Mesmo que lhe paguem 6, 7, 10 centavos de dólar a hora, o lucro que têm vale a pena. As ofertas vão até um nível de salários de 10 centavos a hora. Pois, quando o salário pago equivale à produtividade marginal do trabalhador, cessa o incentivo para se fazerem ofertas.

Isso significa que há um limite para reduzir o salário dos empregados, que é regulado pelo próprio mercado, tendo em vista que as ofertas não cessam até que o empregado receba o equivalente à sua produtividade marginal, que é, basicamente, o valor de mercado do trabalhador.

A falha da “lei de ferro” é desconsiderar que as necessidades humanas do homem vão muito além das necessidades animais de alimentar-se e proliferar-se. O homem, como ser provido de intelecto, deseja mais do que isso, anseia por melhorar a sua qualidade de vida. O mercado procura cada vez mais atender necessidades da sociedade, buscando inovações que melhorem a qualidade de vida das pessoas com a finalidade de obtenção de lucros. Esta busca incessante por novidades que elevem a qualidade de vida das pessoas gera necessidade de mão-de-obra, na medida em que se criam novas áreas e profissões até então inexistentes.

Neste cenário real, os salários não somente tendem a subir em números absolutos, como tendem a servir aos assalariados a adquirir cada vez mais produtos e serviços fornecidos pelo mercado no qual estão inseridos, visto que este tende a fornecer tais produtos e serviços com a qualidade cada vez melhor a preços cada vez mais baixos, na busca para atender a demanda e alcançar um número cada vez maior de lucro. Tendo em vista que se forneçam novas tecnologias, as anteriores ficam defasadas, o que faz com que os preços destas últimas fiquem mais baratos e acessíveis a pessoas que antes não poderiam adquiri-los.

Este aumento de salário ocorre tanto de forma absoluta, visando atrair nova mão

de obra, como relativa, quando as empresas procuram oferecer produtos e serviços mais baratos com a finalidade de ampliar o seu mercado consumidor. Essa redução de preços poderá ocorrer em razão de novas tecnologias inovadoras que facilitam a produção do bem ou serviço final. Como já mencionado, as inovações tecnológicas tornam a tecnologia anterior defasada, o que faz com que ela reduza seu preço, em razão do aumento da procura pela nova tecnologia.

Isso faz com que as tecnologias anteriores se tornem mais acessíveis para aqueles que anteriormente não poderiam a adquirir; logo, os trabalhadores, que também são consumidores, podem adquirir mais bens e serviços, o que significa que os salários têm um poder de compra superior, ainda que não tenham sido elevados em números absolutos.

Na possibilidade desta inovação ser feita por máquinas, são criadas novas profissões anteriormente inimagináveis que necessitam do intelecto, que somente a mão-de-obra humana poderá fornecer, tendo em vista que as máquinas vêm substituindo a força física do trabalhador.

Desta forma, as próprias empresas não se beneficiariam de pagar salários tão baixos a ponto de servirem apenas para a subsistência de trabalhadores, visto que estes se tornarão os consumidores de seus produtos, o que as fariam perder seu mercado consumidor.

Friedrich A. Hayek (1899-1992) observa que a ordem na sociedade é formada por normas de conduta individual. Ao desconsiderar isto, a teoria marxista não foi capaz de formular um entendimento da real função dos preços para o mercado¹⁶.

O total desconhecimento de Karl Marx, em particular, sobre a maneira como normas adequadas de conduta individual induzem a formação de uma ordem na Grande Sociedade, manifesta-se, sobretudo, quando indagamos o que o levou a falar do ‘caos’ da produ-

¹⁶ HAYEK, Friedrich A. *Law, Legislation and Liberty. Vol.1: Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1978.

ção capitalista. O que o impediu de compreender que a função dos preços é atuar como sinais, que informam as pessoas sobre o que devem fazer, foi evidentemente sua teoria da mais-valia.

É visível, portanto, que a visão marxista não incluía a lógica econômica do significado real de preço, ignorando o fato de que o valor final de um produto não é equivalente ao custo para produzi-lo. E, menos ainda, equivalente ao valor da força laboral do trabalhador, uma vez que existe um lapso temporal entre o exercício dessa força laboral e o fornecimento do produto final ao consumidor.

Para Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), a ideia marxista de que todos os bens econômicos são resultantes do trabalho é contestável, pois existem bens da natureza que não incorporam trabalho algum, mas, por serem escassos e úteis, detêm valor¹⁷. Outro fator que contesta essa teoria é o fato de que bens poderão ter valores distintos ainda que incorporem a mesma quantidade de trabalho em razão do tempo de sua produção. Assim como o fato de os bens serem valorados subjetivamente em razão de indivíduos atribuírem valores distintos de acordo com a finalidade que desejam dar a um bem, além de ignorar a preferência temporal que também adiciona valor ao bem, uma vez que a produção do trabalhador é inferior ao valor integral do bem produzido ao final, que somente ocorre após certo tempo.

Acerca da teoria keynesiana, sobre manter os salários elevados, Rothbard menciona o quão prejudicial essa ideia pode ser ao tratar da depressão americana de 1929:

Tanto trabalhadores quanto empresários podem logo convencer-se da ideia equivocada de que a elevação artificial dos salários é benéfica. Esse fator desempenhou um grande papel na depressão de 1929. Já na década de 1920, os 'grandes' empresários foram movidos pelo 'esclarecimento' e pelas ideias 'pro-

gressistas', uma das quais era o equívoco de que a prosperidade americana era causada pelo pagamento de altos salários (de altas taxas salariais?) e não o contrário. Como se os demais países tivessem um padrão de vida mais baixo porque seus empresários burramente se recusassem a quadruplicar ou quintuplicar os salários! Assim, à época da depressão, os empresários estavam mais do que dispostos a acreditar que a redução dos salários diminuiria o 'poder de compra' (consumo) e pioraria a depressão (doutrina que os keynesianos depois tomaram para si e embelezaram). Na medida em que os empresários estão convencidos desse erro econômico, eles são responsáveis pelo desemprego, mas responsáveis, note-se bem, não porque estejam agindo de maneira 'egoísta' e 'gananciosa', mas precisamente porque estão tentando agir de maneira 'responsável'. Na medida em que o governo reforça essa convicção com adulações e ameaças, o governo é o primeiro culpado pelo desemprego¹⁸.

Desta forma, a ideia de que a manutenção de salários elevados acima do nível do livre-mercado, bem como de que os aumentos sucessivos dos salários levariam ao aumento da produção em razão do aumento de consumo por estes empregados, é errônea. Pois, na realidade, é o aumento da produção a partir de empreendedores dispostos a inovar, oferecendo novos produtos e serviços para a sociedade que faz com que se necessite de mais mão-de-obra, o que acarreta no aumento de salários, não o inverso.

Quando a taxa de salário mínimo é elevada, os empregadores tendem a cortar aqueles que preenchem vagas de menor prioridade das empresas, nas quais se encontram os mais jovens e menos qualificados, uma vez que o empregador é obrigado a pagar salários acima do "preço" que esses jovens valem para o mercado, o equivalente à sua produtividade marginal. Isso ocorre porque, sem o lucro, não há razão de ser para a empresa, pois não

¹⁷ BÖHM-BAWERK, Eugen von. **Capital and Interest: A Critical History of Economic Theory**. London: Macmillan, 1890.

¹⁸ ROTHBARD. **A Grande Depressão Americana**, p. 83.

faria sentido para o empresário investir sem que houvesse retorno para isso.

Os empregos existem porque é preciso que sejam feitas atividades úteis que levam a sociedade à prosperidade, ou seja, os funcionários exercem uma atividade laboral que virá a ser útil para os demais indivíduos inseridos naquela sociedade, que sentem a necessidade de algum bem e/ou serviço específico. Os empregados, então, servem a isto, a exercer as atividades que auxiliarão na produção de algo que a sociedade necessita. De nada valem empregos que “produzem” bens e serviços inúteis, sendo assim considerados na medida em que não há um equilíbrio entre a demanda pelo mesmo e a sua produção.

Logo, a geração de empregos é diretamente proporcional ao atendimento da demanda por aquele produto, sendo irracional que empregos sejam mantidos sem a existência dessa demanda. É por essa razão que o Estado não pode criar ou manter empregos, estes somente podem ser gerados pelo mercado, quando busca atender demandas.

Os empregos surgem na medida em que os empresários buscam aumentar a sua produção com o escopo de aumentar a diferença entre receita e custos atendendo a estas demandas da sociedade. Isso significa que é do interesse do empregador contratar mais empregados e gerar mais empregos, na busca pelo crescimento de sua empresa.

É normal que um produto se acumule no mercado, caso seu preço venha a ser mantido acima do valor que seria determinado como resultado das trocas voluntárias. Ou seja, se o preço de um bem é mantido acima do que a demanda está disposta a pagar por ele, o mesmo é acumulado. “Muitos economistas logo admitiriam que manter o preço de qualquer bem acima da quantidade que equilibraria o mercado faria que os excedentes não vendidos se acumulassem. Contudo, eles relutam em admitir que o mesmo vale para o trabalho”¹⁹.

As promoções que ocorrem numa loja de roupas, por exemplo, somente ocorrem em razão de aquelas roupas não terem sido adquiridas pelos consumidores da loja, são bens acumulados porque as pessoas não desejaram adquiri-los, por motivos diversos. Assim, a loja expõe na vitrine que existem peças específicas na promoção por metade do valor, para que, então, as pessoas disponham desse novo valor em troca daquela peça, uma vez que agora ela alcançou um valor considerado desejável para os consumidores. Pelo valor anterior, as pessoas preferiam permanecer com o dinheiro ou usá-lo em coisas diversas a adquirir a peça; pelo novo valor, elas adquirem a peça por acharem que “vale a pena”.

O mesmo ocorre com os empregos. Se o empregado tem um valor pré-determinado acima do que poderia vir a ter num mercado desregulamentado, a depender do serviço que ele presta, ele não é “desejável” para o empregador, não valendo a pena trocar esse valor pré-determinado pelo trabalhador. Nesse caso, o empregado (melhor dizendo, desempregado) torna-se a peça acumulada da loja, ficando fora do mercado de trabalho, caso esse valor continue sendo requisito legal para a contratação dele.

Esse desemprego é pior entre os trabalhadores com produtividade inferior ao valor do mínimo (devido à inexperiência ou deficiência), prejudicando assim os trabalhadores menos qualificados para o benefício dos mais qualificados. As empresas sentem dificuldades em contratar novos funcionários, dificultando a inserção de desempregados no mercado. Ou seja, o salário mínimo corta essas pessoas do mercado, deixando-as desempregadas e desamparadas.

Estas pessoas menos qualificadas encontram-se numa situação desfavorável diante do mercado, visto que têm pouco ou nenhuma experiência para oferecer para os seus empregadores em potencial, que desejam contratar alguém, mas somente podem escolher alguém que valha o investimento da empresa equivalente a um salário mínimo. Isso impede que pessoas inexperientes possam conseguir

¹⁹ ROTHBARD. *A Grande Depressão Americana*, p. 82.

o seu primeiro emprego para então adquirir alguma experiência e se inserirem no mercado de trabalho. À medida que o “preço” do trabalhador aumenta é suposto que empresas vão contratar menos funcionários.

3.3 - Dados que comprovam a relação do desemprego com o salário mínimo

Um estudo feito por Carlos Henrique Corseuil e Francisco Galrao Carneiro buscou investigar a relação entre o salário mínimo e o nível de emprego estimando a probabilidade de o empregado perder sua vaga de trabalho em razão do aumento do mínimo. O estudo resultou no entendimento de que a regulamentação reduz a demanda por trabalho, causando desemprego como impacto de longo prazo nos empregos formais.

A fixação de um salário mínimo acima do nível de equilíbrio do mercado irá reduzir a demanda por trabalho e causar desemprego. Um aumento do salário mínimo tende a apresentar um impacto de longo prazo negativo sobre os níveis de emprego formal, com o oposto acontecendo para o caso do emprego informal²⁰.

Uma análise sobre os efeitos do salário mínimo no mercado de trabalho demonstrou que essa norma resulta em efeitos inesperados, na medida em que altera variáveis que podem prejudicar os trabalhadores. Sendo estas variáveis o nível salarial, o aumento das taxas de desempregos e do grau de empregos informais, dentre outros. Ficando demonstrado, ainda, que ocorre não só o aumento das taxas de desempregos, como o nível de empregos informais.

Como preço do fator-trabalho de baixa qualificação do setor formal, elevações no valor do salário mínimo significam um aumento

no custo de produção das firmas deste setor e uma mudança no preço relativo do trabalho não qualificado em relação aos demais tipos de qualificação. Os efeitos de tais elevações de custo e variações de salários relativos se propagam essencialmente por dois caminhos. Por um lado, tendem a gerar uma mudança na qualificação média da mão de obra demandada no setor formal, com possíveis impactos sobre a estrutura salarial e a taxa de (des) emprego dos vários tipos de qualificação. Se, por exemplo, o trabalho mais qualificado for substituído para o trabalho menos qualificado, deverá ocorrer uma redução no emprego dos trabalhadores menos qualificados relativamente ao dos trabalhadores mais qualificados.

Para demonstrar a ocorrência destes impactos no período do final da década de 1970 até a metade da década 1980, tendo em vista que ocorreu a unificação do mínimo dentro deste lapso temporal, Miguel Foguel utilizou informações obtidas através dos dados publicados da Pesquisa Mensal de Emprego, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os estudos revelaram que a taxa de desemprego se eleva cerca de 0,5%, demonstrando que um aumento de 10% no mínimo elevaria em 10% a taxa de desemprego²¹.

O Cato Institute realizou, em 2014, um estudo para avaliar as taxas de desempregos em países da União Europeia, restando demonstrado que as taxas de desemprego em países com salário mínimo eram superiores às de países que não adotam esta medida. Nos primeiros, as taxas alcançavam 11,8%, enquanto nos últimos, 7,9%. Entre os jovens, as taxas de desemprego alcançaram 27,7% em países que continham regulamentação salarial mínima contra 19,5% em países que não continham a imposição do mínimo.

Na Inglaterra, após o governo anunciar a implantação da medida do salário mínimo

²⁰ CORSEUIL, Carlos Henrique & CARNEIRO, Francisco Galrao. Os Impactos do Salário Mínimo sobre Emprego e Salários no Brasil: Evidências a partir de Dados Longitudinais e Séries Temporais. IPEA. *Texto para Discussão No. 849*. Dezembro de 2001. p. 8.

²¹ CORSEUIL, Carlos Henrique L. & FOGUEL, Miguel Nathan. Economic Expansion and Increase in Labour Market Formality: A Poaching Approach. *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 66, No. 2, (Abr.-Jun. 2012): 207-224.

para jovens de 16 e 17 anos em 2004, o desemprego entre estes cresceu. Na Nova Zelândia, em 2009, existia um mínimo diferenciado para os jovens, um valor mais baixo, que o governo aboliu. Isso fez com que os jovens inexperientes e menos qualificados ficassem expostos aos efeitos totais do salário mínimo geral estabelecido para adultos.

A taxa de desemprego entre jovens esperada era de 14% e terminou por atingir a marca de 20%, chegando a 27% em um semestre, quando a taxa de desemprego entre adultos alcançou 4,5%. As taxas de desemprego terminaram retomando para [os níveis registrados em] 1986. De junho de 2009 a junho de 2011, essa taxa não foi reduzida abaixo de 25%, enquanto que a taxa de desemprego entre adultos não excedeu 5,4%. Isso ocorreu porque os jovens sentiram um efeito maior, uma vez que o mínimo de valor mais baixo estabelecido pelo governo foi retirado, expondo-os aos mesmos efeitos do desemprego entre adultos, enquanto o desemprego entre adultos permaneceu sentindo os mesmos efeitos anteriores.

Em setembro de 2009, nos Estados Unidos, após o reajuste do salário mínimo, a taxa de desemprego atingiu a marca de 25,9%, a maior desde a segunda Guerra Mundial, tendo chegado 23,8% em julho daquele ano. Nesse período de somente dois meses, a taxa de desemprego cresceu dois pontos percentuais, além de atingir a marca catastrófica de 50,5% entre os jovens negros do sexo masculino, que era 39,3% dois meses antes. Nesse mesmo período trezentos e trinta mil empregos de jovens foram varridos do mercado.

Alguns estados específicos dos Estados Unidos têm elevado o valor do mínimo acima do valor federal. Califórnia, Massachusetts, Michigan e Nova York têm matado mais chances de empregos para jovens com o valor elevado de salário mínimo. A taxa de emprego para jovens em Massachusetts caiu para um terço, enquanto o valor do salário mínimo cresceu 88% entre 1995 e 2008. Na medida em que o salário mínimo é elevado, a taxa de desemprego entre os jovens tem aumentado drasticamente. Apesar de o governo america-

no ter gastado o valor de 1,5 bilhão de dólares em leis que estimulam o emprego para jovens com programas e treinamentos, para qualificá-los no ano de 2009, os números mostram que o salário mínimo destruiu e massacrrou muito mais empregos do que estes programas foram capazes de criar.

Conforme Ben Gitis e Curtis Arndt, ainda nos Estados Unidos, o aumento de \$1 (um dólar) no salário mínimo em 2013 é associado ao aumento de 1,48% na taxa de desemprego e 4,68% na taxa de desemprego entre os jovens e ao decréscimo na taxa de criação de novos empregos²².

Aqueles que advogam em favor dessa medida citam o estado de Washington como exemplo, visto que o mesmo possui um dos maiores salários mínimo do país e, ainda assim, mantém a taxa de emprego em crescimento. Isso faz alguns argumentarem que o mínimo não resulta, então, em redução de oferta de trabalhos e destruição de empregos. Todavia, esse é um exemplo único, e não ocorre em nenhum outro estado norte americano que tenha estabelecido um mínimo superior ao federal de \$7.25 (sete dólares e vinte e cinco centavos) por hora trabalhada, naquele ano de 2013. O que leva a conclusão de que os legisladores somente aumentam o salário mínimo nesse estado porque a oferta de emprego está tão alta que eles podem arcar com esse aumento.

Os números são ainda mais preocupantes no que concerne ao desemprego entre jovens de 16 a 19 anos, nos quais ocorre o mesmo com um agravante: a taxa de crescimento de emprego nos estados com salário mínimo elevado é negativa. Ou seja, as possíveis ofertas de empregos para esses jovens foram eliminadas.

As estatísticas mostram, então, que o mercado de trabalho é atingido pelo eleva-

²² GITIS, Ben & ARNDT, Curtis. The Job And Wage Implications Of State Minimum Wage Increases In 2017 And Beyond. **American Action Forum**. 2 feb. 2017. Disponível em: <<https://www.americanactionforum.org/research/job-wage-implications-state-minimum-wage-increases-2017-beyond/>>.

do salário mínimo. Outros fatores também influenciam nessa problemática. Um desses fatores é a educação. Um estado com uma população com nível alto de educação tende a sofrer menos ou nem sequer ser atingido pelo valor elevado de salário mínimo, uma vez que esse alto nível de educação resulta em trabalhadores mais qualificados inseridos num mercado mais forte e com taxa de emprego crescente. Afinal, como anteriormente demonstrado, os trabalhadores menos qualificados são os mais atingidos pela medida do mínimo.

Todavia, isso não significa que a elevação desse valor pré-estabelecido como mínimo não vá atingir esses trabalhadores em algum momento. Se o mesmo continuar a ser reajustado para números maiores, em termos absolutos, irá gerar desemprego mesmo entre os profissionais mais qualificados, podendo até mesmo realocar tais profissionais para empregos que requerem menos qualificação, em virtude da falta de emprego em suas áreas, tendo os mesmos de aceitar empregos menos qualificados poderiam assumir, jogando, novamente, esses [trabalhadores] menos qualificados para fora do mercado de trabalho.

IV – IMPORTÂNCIA DA LIVRE NEGOCIAÇÃO NAS RELAÇÕES DE TRABALHO

O salário mínimo impede que duas pessoas optem livremente por fazer um contrato de trabalho que tenha valores inferiores ao estipulado. Isso gera desemprego estrutural, tornando-se uma barreira entre os indivíduos e o mercado de trabalho, uma vez que salários artificialmente inchados pelo Estado fazem com que a demanda por mão-de-obra seja reduzida, ocasionando uma redução de ofertas de empregos, além de afetar o incentivo ao aumento da produtividade e ao investimento.

O fato de alguém aceitar um salário inferior ao que seria mínimo somente significa que, naquele momento, ele não se encontra

em circunstâncias que lhe permitam estar em um emprego com salário melhor, seja por que o serviço por ele prestado não é muito demandado pela sociedade, seja porque tal serviço já é feito por muitos outros, na mesma proporção de qualidade, ou outra circunstância qualquer, que faz sua força laboral ser mais barata.

Estar desempregado é inadmissível, visto que ele precisará adquirir coisas básicas para sua sobrevivência. Por esse motivo, o desempregado poderá aceitar tal oferta de trabalho para melhorar suas condições. Com a regulamentação salarial mínima, vagas que poderiam ser preenchidas por trabalhadores com valor de mercado menor do que o mínimo legal deixam de ser ofertadas.

A lei do salário mínimo é, pelo que se pode ver, não uma lei pelo emprego, mas uma lei pelo desemprego. Ela não obriga um empregador a empregar um empregado em nível de salário mínimo ou a qualquer outro nível. Compele o empregador a não empregar o empregado em certos níveis de salário, ou seja, aqueles abaixo do nível mínimo estabelecido em lei. Ela coage o trabalhador, não importando o quão ansioso este possa estar para aceitar um trabalho por um nível de salário abaixo do mínimo, a não aceitar o emprego. Obriga o trabalhador que se depara com uma opção entre um emprego de baixo salário e o desemprego, a escolher este último. E tampouco a lei empurra para cima os salários; ela apenas 'poda' os empregos que não satisfazem o padrão.

Quando um trabalhador oferece sua mão-de-obra por valor inferior ao mínimo, por ser menos qualificada, o empregador se interessa em contratá-lo; todavia, não é possível, uma vez que o mínimo estabelecido impede tal acordo salarial. Um trabalhador que produza menos do que o valor da hora trabalhada do mínimo não será inserido no mercado, uma vez que não faz sentido o empregador contratar alguém para pagar mais do que este pode lhe fornecer em produção marginal. Assim, os menos qualificados ficam fora do mercado.

4.1 - Países sem regulamentação salarial mínima

É comum que se discuta a necessidade da existência dessa regulamentação em países de economia mais desenvolvida e maior liberdade econômica. No Brasil, discute-se apenas a possibilidade do aumento do valor numérico dessa regulamentação, ignorando a possibilidade da mesma ser ou não efetiva.

É interessante observar que os trabalhadores não buscam trabalhar em países que regulam fortemente a relação de trabalho, mas sim o contrário, tais países exportam mão-de-obra que terminam buscando melhores condições de trabalho em países de economia sólida, com pouca intervenção estatal.

Os países escandinavos (Suécia, Noruega, Finlândia e Dinamarca) não adotam uma regulamentação salarial mínima geral para todo o território e todas as áreas. Por entenderem que essa regulamentação prejudica algumas classes profissionais, deixou-se em aberto para que as classes façam acordos coletivos livres com empregadores sem a interferência do governo. Como demonstrado no capítulo anterior, o estudo realizado pelo Cato Institute comprovou que os países da União Europeia sem a regulamentação salarial apresentam taxas de desemprego muito inferiores às dos países que determinam o valor mínimo de salário.

A Suíça tem a sexta maior renda *per capita* mundial e apenas 10% de sua população ganha menos de quatro mil francos-suíços. Ainda assim, os suíços rejeitaram em 2014 a proposta da central sindical SGB para a criação de um salário mínimo de valor equivalente de forma esmagadora, com 76% decidindo pela não criação da regulamentação salarial mínima, por receio de a medida gerar desemprego entre trabalhadores de baixa renda. O ministro da economia do país, Johann Schneider-Ammann, disse que *“se a iniciativa tivesse sido aceita, sem dúvida, teria levado a cortes de empregos, especialmente em regiões remotas e estruturalmente mais fracas”*.

Faz-se mister falar da República Popular da China, sempre lembrada por trabalhos forçados com jornadas exorbitantes, sem descansos ou demais garantias de legislações trabalhistas. Em verdade, esse país tem um sistema político comunista ditatorial e interfere na economia de formas diversas. Para atender aos interesses do Estado chinês, difundiu-se a ideia de que os trabalhadores deveriam se sacrificar pelo bem maior, a paz social. Apesar de o objeto em estudo ser o salário mínimo, é possível observar a interferência de outros fatores na precarização da relação trabalhista, tais como demais interferências estatais.

Isso faz com que as condições dos trabalhadores sejam decadentes, uma vez que, em razão da forte interferência estatal, não há incentivos para empreendedores prosperarem e concorrerem com as grandes empresas internacionais. Estas se aproveitaram da abertura da terceirização na produção de bens em 1971 para se instalarem na região e captar a farta mão-de-obra barata. Os mais de 300 milhões de chineses desempregados que viviam em completa miséria, em razão de o Estado chinês ter sido, anteriormente, o único empregador.

4.2 - Pleno emprego

Se os salários forem rígidos e pré-determinados, uma parcela de trabalhadores ficará desempregada, uma vez que a oferta de trabalho será reduzida para que aqueles que estejam inseridos, ou irão se inserir, dentro daquele emprego recebam esses valores pré-determinados. Ou seja, os empregados ganharão mais à custa daqueles que ficarão fora do mercado.

Quando não há esse valor previamente determinado, a oferta de emprego leva a um salário reduzido, ficando mais próxima de alcançar o pleno emprego e inserindo aqueles, que antes se encontravam desempregados, de forma involuntária, no mercado de trabalho. Ocorre, então, um ponto de equilíbrio, no qual a oferta de trabalho é semelhante à pro-

cura, visto que há um aumento na oferta que insere os desempregados no mercado.

Em um discurso pronunciado pelo ministro da Fazenda da Grã-Bretanha, Mister Denis Healey, no East Leeds Labour Club, citado por Hayek em *Desemprego e Política Monetária*, menciona exatamente a questão do desemprego involuntário causado pela regulamentação salarial mínima:

É muito melhor que mais gente esteja trabalhando, mesmo que isso signifique uma aceitação de salários em média mais baixos, do que apenas aqueles que tiveram bastante sorte para manter seus empregos nadem em dinheiro, enquanto milhões de pessoas são obrigadas a viver da pensão estatal para desempregados²³.

Se os empregadores baixarem o nível do salário abaixo desse ponto de equilíbrio, haverá o pleno emprego com um salário mais baixo. Essa é uma das críticas feitas por pessoas que defendem a medida do Salário Mínimo, visto que tendem a concluir, erroneamente, que o empregador irá reduzir salários sempre que desejar, tornando-os cada vez mais baixos e explorando a classe trabalhadora, que aceitaria tais condições para não permanecer totalmente fora do mercado, ficando, assim, sem rendimentos dignos.

Todavia, a salários reduzidos, a mão-de-obra passa a se realocar para outros tipos de empregos em outras áreas, em busca de melhores condições salariais, fazendo com que haja mais ofertas de empregos do que demanda para trabalhar em empregos nos quais o salário foi reduzido excessivamente. Isso fará com que os empregadores elevem os salários até o ponto de equilíbrio já citado, aumentando a busca por aquelas ofertas, solucionando essa “carência de trabalho”, a qual eles, empregadores, precisarão.

O empregador necessita de empregados realizando determinado trabalho para que

a sua produção não caia e ele comece a perder dinheiro, assim, terá de necessariamente elevar os salários para chegar a um equilíbrio entre as pessoas que buscam trabalhar naquele setor do mercado e as vagas que ele possa ofertar, fazendo com que a sua produção eleve e lhe permita lucros cada vez maiores. Conforme Mises:

Em um mercado de trabalho livre e desimpedido, sempre prevalecerá uma tendência de pleno emprego. Com efeito, a política de permitir que o livre mercado determine o nível dos salários é a única política de pleno emprego sensata e bem-sucedida. Se os salários – seja por pressão ou coerção sindicalista, seja por decreto governamental – forem elevados acima deste nível de livre mercado, uma fatia da força de trabalho, aquela fatia não sindicalizada e com poucas habilidades, e justamente por isso a mais necessitada de qualquer tipo de emprego, será relegada a um permanente desemprego.

Um fator que influencia na elevação dos salários em um ambiente do livre mercado é a concorrência entre empregadores pela mão-de-obra, visto que, como mencionado, o empregador necessita dessa mão-de-obra. Ele não eleva salários porque é bom, mas porque sem elevar, ficará sem a mão-de-obra que o auxilia na produção²⁴.

Nem sempre pagar salários mais altos significa perda de dinheiro para o empregador, pelo contrário. No livre mercado, na proporção em que o trabalhador é descartável, o empregador também o é. Não somente naquele setor determinado, uma vez que o trabalhador poderá, arbitrariamente, buscar emprego em outras áreas que paguem salários mais elevados, fazendo com que o empregador concorra com todo o mercado para obter a mão-de-obra daquele empregado. Essa mão-de-obra é, então, verdadeiramente valorizada pelo mercado.

Em um mercado desregulado e livre, os salários tendem a ajustar-se de forma a equi-

²³ HAYEK, Friedrich A. Desemprego e Política Monetária. **Instituto Mises Brasil**. 20 mar. 2012. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=1257>>.

²⁴ MISES, Ludwig von. Salários, desemprego e inflação. **Instituto Mises Brasil**. 19 jul. 2011. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/article.aspx?id=1050>>.

librar oferta de emprego e demanda para trabalhar, levando ao pleno emprego e extinguindo o desemprego involuntário.

V - CONCLUSÃO

Observou-se, ao fim desta pesquisa, que o salário mínimo descarta trabalhadores menos qualificados e menos experientes do mercado de trabalho, na medida em que impede a contratação destes por terem valor de mercado menor do que o mínimo estipulado; impede as que estão fora do mesmo de se inserirem e atrapalha a prosperidade da sociedade. É melhor ter mais pessoas inseridas no mercado do que fora dele, visto que estas poderão buscar dentro do mercado uma forma de prosperar.

A promessa do salário mínimo é sustentada somente por aqueles que veem um número maior como solução dos problemas, quando, na verdade, o problema reside na moeda que, quando desvalorizada, faz com que o trabalhador tenha de produzir mais e mais para adquirir os mesmos bens de consumo, o que resulta da perda do poder de compra.

É preciso buscar uma economia forte, uma moeda cuja taxa de crescimento seja compatível com a produção, o que ocasiona o aumento real da quantidade da mesma, e não um salário de valor numérico maior causando ilusão de melhora na vida dos trabalhadores,

sendo que o valor não alcança, sequer, a alta inflação do país.

Conclui-se então que, quanto maior o valor do salário mínimo, maiores as taxas de desemprego e menores as taxas de geração de empregos, principalmente entre os jovens, o que é totalmente prejudicial para o futuro da sociedade. Essa realidade é ainda pior em jovens com situações financeiras ruins.

Desta forma, o salário não deverá ser estipulado por uma questão moral e emocional. A ideia da aplicação do mínimo é, como mencionado, que o trabalhador não se submeta a ganhar salário inferior àquilo que é considerado digno, ou seja, o que ele precisa para adquirir o básico para sobrevivência, quando ele serve, tão somente, para criar uma enorme barreira entre os desempregados e o mercado de trabalho.

Uma medida considerada “progressista” por muitos faz com que os salários de milhares de centenas de trabalhadores menos qualificados sejam iguais a zero, ocasionando desemprego. Ou seja, é uma medida não só ineficaz, como cruel: elimina empregos existentes e destrói possibilidades de jovens, que necessitam do primeiro emprego para se inserirem no mercado, sendo que tais empregos os beneficiariam em longo prazo em suas carreiras. Ironicamente, a medida que deveria ser útil para ajudar trabalhadores pouco qualificados e jovens, termina por eliminá-los do mercado. ∞