

§ 3.º — A incidência da correção monetária sobre o valor da indenização não exonera as entidades seguradoras, cosseguradoras e resseguradoras de outras sanções que, na espécie, lhes forem aplicáveis.

Art. 2.º — A presente Lei entrará em vigor na data de sua publicação.

Art. 3.º — Revogam-se as disposições em contrário”.

Atualmente, a Lei n.º 5.488 está aguardando a regulamentação do Poder Executivo. Nos trabalhos do Conselho Nacional de Seguros Privados, surgiram ponderações válidas quanto à necessidade de fixar normas dotadas de certa plasticidade para a liquidação dos sinistros, pois, enquanto em alguns casos, como o seguro de vida, inexistiu dúvida quanto ao valor devido, em outros, como o de incêndio, um exame mais minucioso se impõe não só para verificar a causa da ocorrência, mas, também, a extensão dos danos. Também foram suscitadas dúvidas quanto ao exercício do poder regulamentar no caso, entendendo a corrente dominante que, na forma constitucional, cabe ao Presidente da República regulamentar a lei em decreto, sem prejuízo da fixação pelo Conselho Nacional de Seguros Privados dos prazos para a liquidação de cada tipo de sinistro.

Enquanto a regulamentação não é aprovada, a lei, que contém uma norma em branco, não tem sido aplicada a não ser excepcionalmente (27), mas a norma nela contida tem exercido inconteste poder de intimidação, levando as seguradoras a liquidarem rapidamente os sinistros mediante o pagamento das indenizações devidas imediatamente após a apuração do valor das mesmas. As autoridades administrativas estão, por sua vez, providenciando com urgência a aprovação de uma regulamentação adequada da Lei n.º 5.488, para que os tribunais possam aplicá-la em todas as hipóteses de mora da seguradora no pagamento da indenização.

(27) Alguns julgados têm, todavia, aplicado a Lei n.º 5.488, embora ainda não tenha sido regulamentada. Entendem os acórdãos que já aplicam a referida norma, que ela apenas veio explicitar direito preexistente, devendo inclusive incidir sobre todas as hipóteses mesmo anteriores à sua vigência. V. a respeito o Acórdão proferido pela 6.ª Câmara Cível do Tribunal de Alçada da Guanabara a que se refere o despacho de Recurso Extraordinário publicado no *Diário Oficial* do Estado da Guanabara, de 2/10/1969, à pág. 16.131.

## A PRODUTIVIDADE NOS REAJUSTAMENTOS COLETIVOS DE SALÁRIOS

ARION SAYÃO ROMITA

Professor na Faculdade de Direito da UEG.  
Do Ministério Público do Estado da Guanabara

SUMÁRIO: 1 — *Conceito amplo de produtividade*; 2 — *Conceito econômico de produtividade*; 3 — *A produtividade na fixação dos salários individuais*; 4 — *A produtividade nos reajustamentos salariais coletivos*; 5 — *A produtividade setorial*.

1.1 — Em sentido amplo ou geral, *produtividade* significa “caráter ou qualidade de produtivo” (1) ou “faculdade de produzir” (2). *Produtivo* é “que produz ou pode produzir” e *produzir* é “dar nascimento ou origem a, gerar, criar” (3).

*Produzir* vem do lat. *producere* (4), de *pro-*, posição anterior ou superior; mais *ducere*, puxar, levar, conduzir; portanto, conduzir para a frente, apresentar, fazer aparecer (5).

(1) CALDAS AULETE, *Dicionário Contemporâneo da Língua Portuguesa*, IV, Rio de Janeiro, 1964, verbete *Produtividade*.

(2) *Pequeno Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa*, Rio de Janeiro, 1966, verbete *Produtividade*.

(3) CALDAS AULETE, ob. cit., verbetes *Produtividade* e *Produzir*.

(4) ANTENOR NASCENTES, *Dicionário da Língua Portuguesa*, 3.º tomo, 1966, verbete, *Produzir*; SILVEIRA BUENO, *Grande Dicionário Etimológico Pro-sódico*, 6.º vol., São Paulo, 1966, verbete *Produzir*.

(5) MARQUES LEITE e NOVAES JORDÃO, *Dicionário Latino-Vernáculo*, Rio de Janeiro, 1944, verbete *Producere*.

Todos esses vocábulos são cognatos de *produção*, que denota o sentido de *criação*, próximo de sua origem etimológica: há criação quando algo novo se acrescenta ao que antes existia.

1.2 — Também em sentido amplo deve ser entendido o emprêgo de *produtividade* pelo art. 461, § 1.º, da Consolidação das Leis do Trabalho (conceito de *trabalho de igual valor*). Ao lado de *perfeição técnica*, produtividade, aí, expressa *fator quantitativo*, enquanto o outro requisito alude a *qualidade*. Nesse sentido, orientam-se a doutrina e a jurisprudência, quase pacificamente: "... para que haja trabalho de igual valor é necessária a conjugação de dois elementos: a mesma *produtividade* (fator quantitativo) e a *mesma perfeição técnica* (fator qualitativo)" (ARNALDO SUSSEKIND) (6). Afiando pelo mesmo diapasão, JOSÉ MARTINS CATARINO sustenta que "a *igual produtividade* somente poderá ser determinada, com facilidade e exatidão, quando a modalidade de trabalho se prestar à estipulação do salário por unidade de obra".

2. 1 — Em economia, o emprêgo da palavra *produtividade* pode aludir: a) à economia nacional ou mesmo supra-nacional; b) à empresa; c) ao trabalhador.

2.2 — No primeiro aspecto, *produtividade* é a "razão entre o volume da produção e a quantidade de fatores de produção", ou seja, "razão entre as saídas (*outputs*) e as entradas totais (*inputs*)", no dizer de J. PEN (8). Será, portanto (ainda segundo o mesmo autor),

(6) ARNALDO SUSSEKIND, *Comentários à Consolidação das Leis do Trabalho*, vol. III, Rio de Janeiro, 1964, p. 388. Igual é a opinião de MOZART VÍTOR RUSSOMANO, *Comentários à Consolidação das Leis do Trabalho*, Rio de Janeiro, 1955, p. 589, e de JOSÉ MARTINS CATARINO, *Contrato de emprêgo*, Salvador, 1962, p. 172, n.º 82. Por estar associada à nação de *quantidade* de trabalho produzido, a produtividade é afetada pela falta de *assiduidade* do empregado: "presume-se que o empregado faltoso tenha menor produtividade do que o companheiro assíduo com o qual pleiteia equiparação salarial" — Ac. TST-ª Turma — Rel. Min. JONAS DE CARVALHO, *Rev. Trib. Sup. Trab.*, 1957, p. n.º 318, n.º 3.856. Aplauda essa orientação AMAURI MASCARO NASCIMENTO, *O Salário*, São Paulo, 1968, p. 238. Desaprova-a DÉLIO MARANHÃO (*Direito do Trabalho*, Rio de Janeiro, 1966, p. 167), porque este autor vê, em produtividade, "capacidade de produzir", e não *produção*.

(7) JOSÉ MARTINS CATARINO, *Tratado Jurídico do Salário*, Rio de Janeiro, 1951, p. 370. Do mesmo sentir são ORLANDO GOMES e ELSON GOTTSCHALK, *Curso Elementar de Direito do Trabalho*, Rio de Janeiro, 1964, página 208.

(8) J. PEN, *Moderna Teoria Econômica*, Lisboa, 1964, p. 302. Com o mesmo sentido (embora encarada sob outro ângulo), *produtividade* pode ser definida como o "produto de uma unidade ou fator de produção em um

"o quociente entre o produto nacional e a quantidade de fatores de produção necessária para o obter" (9). Mas o produto nacional é diversificado e os fatores de produção são heterogêneos; por esse motivo, em lugar de dividir a produção nacional por todos os fatores de produção, é preferível fazê-lo pelo volume de um único (o trabalho, o capital), calculando-se por conseguinte a produtividade do trabalho, a produtividade do capital. O autor citado define a *produtividade do trabalho* como "a razão entre o produto nacional e a quantidade de trabalho necessário para obter esse produto", apontando os fatores que a determinam: a) a qualidade do trabalho; b) a natureza e a extensão do *stock* de bens de capital; c) a tecnologia; d) as condições naturais (matérias-primas, fontes de energia); e) a divisão do trabalho; f) a eficiência das empresas (10).

Sob esse aspecto amplo, investigando o aumento da produtividade verificado desde a revolução industrial, FERNAND BAUDHUIN aponta os seguintes elementos: a) a tecnologia (vale dizer, as invenções modernas; os progressos da tecnologia permitiram, nomeadamente, a produção em série); b) venda em maiores quantidades, a qual permitiu utilizar o extraordinário potencial da economia de livre mercado, mercê da extensão das zonas geográficas e da mais perfeita organização comercial — publicidade, etc.; c) eliminação das tarefas secundárias; d) economia em expansão; e) uma economia que funcione normalmente, com um mínimo de interrupções do trabalho em virtude de acidentes, greves ou guerras (11).

2.3 — Quanto ao segundo ponto, a produtividade é um conceito relacionado com a *função de produção* de uma empresa; essa *função de produção* "mostra que quantidades de insumos (fatores) podem ser transformadas em que quantidades de produção (produ-

período determinado. Por exemplo, a produtividade da mão-de-obra é, geralmente, medida como produto por homem por ano (ou outros períodos do calendário) ou o produto por homem por turno ou hora" (ARTUR SALDON e F. G. PENNANCE, *Dicionário de Economia*, 2.º vol., Rio de Janeiro, 1969, p. 472); não discrepa A. E. BENN (*Dicionário de Administração*, Belo Horizonte, 1964, p. 1960), que oferece as duas noções (no fundo, elas se reduzem a uma única): "1. montante total produzido, em relação ao esforço ou tempo gasto; 2. a relação entre a quantidade da produção de qualidade e o número de homens — hora operadas".

(9) J. PEN, ob. cit., p. 43.

(10) Id., p. 43/48.

(11) FERNAND BAUDHUIN, *Princípios de Economia Contemporânea*, São Paulo, 1966, p. 243/7.

tos)”, segundo a explicação de KENNETH E. BOULDING (12). Considerando o produto total, dois tipos de produtividade podem ser destacados: a) produtividade física média e produtividade física marginal. Nas palavras de KENNETH E. BOULDING, “a produtividade física média de um insumo é definida como a relação do produto total de um processo para a quantidade de insumo necessário para produzir esse produto total. Assim, se dois homens produzem 24 toneladas de batatas, a produtividade física média é de 12 toneladas por homem. A produtividade física marginal de um insumo pode ser definida mais simplesmente como o aumento no produto total que resulta da adição de uma unidade para a quantidade de insumo empregado, sob a condição de que as quantidades de todos os outros insumos não variem; se a quantidade de trabalho utilizado aumenta de um para dois homens, o produto aumenta de 8 para 24 toneladas, isto é, em 16 toneladas; um aumento posterior de um homem, de dois para três, aumenta o produto em 10 toneladas, e assim por diante” (13).

Emprega-se, portanto, a palavra produtividade com a mesma acepção anterior, apenas reduzida à *função de produção* da empresa.

2.4 — Não se altera o sentido do vocábulo, quando aplicado a um *trabalhador* (ou a *trabalhadores*); assume êle, entretanto, uma feição peculiar, a qual pode provocar confusões que devem ser dissipadas.

D. C. HAGUE e A. W. STONIER indagam porque os trabalhadores qualificados percebem um salário maior que os operários comuns. E esclarecem: “grande parte da explicação repousa na diferença de produtividades. O operário especializado é mais produtivo. Isto não significa que êle produz necessariamente mais unidades físicas de produção. No mundo em que a divisão do trabalho é um fato essencial da atividade industrial, raramente um trabalhador produz todo um produto por si próprio. Mas o trabalhador qualificado será usualmente mais produtivo, no sentido de que êle tem uma contribuição mais vital para a atividade industrial do que o trabalhador comum, não qualificado” (14).

(12) KENNETH E. BOULDING, *Análise Econômica*, vol. 3, Rio de Janeiro, 1961, p. 151.

(13) KENNETH E. BOULDING, *ob. cit.*, p. 155/156.

(14) D. C. HAGUE e A. W. STONIER, *Elementos de Economia*, São Paulo, 1966, p. 60.

*Produtividade*, no contexto acima, tem significação aparentemente diversa daquela explicitada nos itens 2.2 e 2.3. Aqui, considera-se o valor do produto, isto é, o rendimento do trabalho; lá, a relação entre quantidades de insumos e quantidades de produção. Na realidade, mesmo no texto acima citado, está presente o conceito de relação entre a quantidade de trabalho (mensurada individualmente, portanto, produtividade *per capita*) e a quantidade de produtos.

3.1 — A produtividade influi, pois, na fixação dos salários *individuais*.

3.2 — A. W. STONIER e D. C. HAGUE demonstram que os salários dependem da produtividade, isto é, são determinados pela produtividade (15). Preocupam-se os autores com a *produção por homem*: “o progresso técnico se apresenta sob dois principais aspectos. Primeiro, a introdução de novos produtos. Segundo, o desenvolvimento de novos progressos (*sic*), os quais dão maior produção por homem — elevando a produtividade” (16). Os dois economistas citados apontam, como fonte do aumento da produção, “os novos processos técnicos, os quais exercem o efeito de aumentar a produção por homem”; segundo êles, progresso técnico significa a mesma coisa que “produtividade crescente, uma vez que (os economistas) tratam exclusivamente do aumento de produção por homem. Para o economista, “produtividade” quer dizer produto por unidade de insumo. Se a palavra “produtividade” fôr usada sem ressalvas, é seguro supor que se trata da produtividade do trabalho — produção por homem empregado” (17).

3.3 — A tese é irrefragável quando se trata de estipular salários para cada trabalhador considerado individualmente (embora, na prática, nem sempre seja assim). Contudo, no plano coletivo — em que só interesses abstratos de categoria são levados em conta (e não interesses concretos dos indivíduos) — importa lembrar as considerações de GUSTAV CASSEL.

O professor da Universidade de Estocolmo não nega o “princípio natural que o salário deva depender de algum modo do ren-

(15) A. W. STONIER e D. C. HAGUE, *Teoria Econômica*, Rio de Janeiro, 1967, p. 266.

(16) A. W. STONIER e D. C. HAGUE, *ob. cit.*, in nota 15 p. 606.

(17) *Ob. cit.*, p. 576.

dimento do trabalho”, mas arremata: “o trabalho não capitaliza para si todo o aumento da produção. O salário não depende exclusivamente do trabalho, mas também dos demais fatores da produção, numa palavra, das condições do mercado. A produtividade do trabalho não é, pois, um fator objetivo dependente só da natureza do trabalho e não há como considerá-la em tal sentido como determinante do salário. Ao comprovar-se êsse fato, perde a teoria da produtividade tôda a sua simplicidade teórica e sua aplicação prática” (18).

(18) GUSTAV CASSEL, *Economia Social Teórica*, Madri, 1954, p. 248 e 249. Após assinalar que “os fatores sociais e culturais perfazem também o quadro estimativo do atual progresso, relativamente ao nível de produtividade”, ALBERTO LAUTERBACH (*Melhorando o bem-estar das nações*, em apêndice a JOHN KENNETH GALBRAITH, *A Economia e a Arte da Controvérsia*, Rio de Janeiro, 1959, p. 186), faz a distinção entre produtividade *técnica* e *econômica* (“*produtividade técnica* é a eficiência com que se aproveita o homem-hora, em dado processo, por exemplo, na colheita do algodão, enquanto a *produtividade econômica* se refere à eficiência com que a mão-de-obra total da nação se aplica aos tipos de trabalho nos quais é mais eficiente, por exemplo, à agricultura, transporte e fábricas”), aduzindo porém que, “para completar o quadro geral, deve-se acrescentar ainda o conceito de *produtividade social*, pois a distribuição do trabalho total depende, em parte, da importância atribuída aos vínculos familiares, às cerimônias religiosas, às atividades artísticas e a outros fatores não-econômicos”. Para concluir que “a produtividade individual é igual ao produto do trabalho no sentido técnico”, BRUNO MOLL (*Hay justicia en la economía?*, Buenos Aires, 1959, p. 40/43) começa rejeitando o conceito de produtividade individual de SPANN (chamado universalista ou total). Segundo SPANN, “não é a produtividade individual isolada o que importa para a teoria econômica, mas sim o nível de produtividade considerado como um todo, por exemplo, a de uma grande empresa. Não são as produtividades individuais isoladas, mas as produtividades de conjunto que formam a realidade da economia. Para reconhecer a importância dessa frase, é preciso ficar convencido de que o conceito de uma produtividade isolada é em si contraditório. Como membro produz somente quando recebe uma contraprestação. Tôda produtividade individual, por sua natureza, está baseada em outra produtividade, não recebe sua existência de si mesma, porém de outra produtividade individual; por isso, está sujeita a reciprocidade, está articulada. Isso quer dizer que só existem valores globais de produtividades. O conceito da individual isolada é uma abstração contrária ao ser” — o grifo é do original. BRUNO MOLL, explicando o que se entende por produtividade individual, sustenta que somente são possíveis três interpretações: a) considera-se “trabalho de quem o executa, especialmente do obreiro manual, considerando-o primeiramente de seu próprio ponto-de-vista, isto é, do esforço subjetivo ou sacrifício que o trabalho origina”); b) considera-se “o resultado objetivo desse trabalho, ainda em sua forma técnica, sem relacioná-lo com categorias econômicas”; c) considera-se “o resultado objetivo do trabalho, visto do ponto-de-vista econômico, isto é, de acordo com sua valorização no mercado, o que se pode expressar brevemente com a fórmula — produtividade individual é igual a preço” — grifos do original. O autor afasta a primeira e a terceira possibilidades e conclui que só resta “considerar o resultado do

Pelo exposto, quando se toma a produtividade como fator determinante dos salários, só meia-verdade estará sendo aflorada: outros fatores intervêm. A produtividade do trabalho, vale dizer, a produção por homem empregado, representa *um dos elementos* que devem ser computados na formação dos salários, quer se trate de estipulação individual, caso a caso, quer se tenha presente o problema da majoração coletiva dos salários.

4.1 — Os trabalhadores fazem jus à sua quota de participação no aumento de produtividade nacional, por força de expressas determinações legais: à taxa (a princípio restrita, segundo o disposto nos Decretos 54.018, de 14.7.1964, art. 7.º, e 54.228, de 1.9.1964, art. 1.º, I; a seguir generalizada pela Lei n.º 4.725, de 19.7.1965, art. 2.º, § 1.º) foi mantida pela Lei n.º 4.903, de 16.12.1965, art. 1.º; pelo Decreto-lei n.º 15, de 29.7.1966, art. 1.º, parágrafo único; pelo Decreto-lei n.º 17, de 23.8.1966, artigo 1.º; e finalmente, pela Lei n.º 5.451, de 12.6.1968, art. 1.º. Com efeito, o último dispositivo legal citado, vigente, determina que, nos cálculos de reajustamentos salariais, seja efetuado o acréscimo de “uma taxa fixada pelo Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, que traduza o aumento de produtividade no ano anterior”, etc. Não se ignora que essa taxa foi fixada em 2% pelo Ministério do Planejamento e tem sido adicionada, afinal, à percentagem de majoração salarial em todos os dissídios e acordos coletivos.

4.2 — O Prejulgado n.º 33 do Tribunal Superior do Trabalho contempla a referida taxa, ao disciplinar a feitura do cálculo “para a estipulação do percentual do reajustamento de salários de que tratam os arts. 1.º e 2.º da Lei n.º 5.451, de 1968”, *verbis*: “ao percentual de reajustamento, calculado na forma das alíneas anteriores, será adicionada a taxa de produtividade fixada pelo Ministério do Planejamento e Coordenação Geral de conformidade com o art. 1.º da Lei n.º 5.451 (taxa em vigor para os reajustamentos de 1968 = 2%)” — item VI, c.

trabalho, mas não o resultado no sentido econômico, e sim puramente técnico, e supor, por exemplo, que um trabalhador “produzisse” um produto em determinada quantidade e qualidade, sob determinadas condições de trabalho. Aqui se prescinde ainda completamente de qualquer valorização econômica” — grifos do original.

4.3 — A taxa de produtividade mencionada pelos textos legais reflete o *aumento da produtividade nacional no período anterior*. Supõe a comparação entre o resultado de um exercício e o do ano anterior. Por conseguinte, refere-se à produtividade da economia global do país; se se repetirem os resultados (isto é, não tiver havido aumento), o Ministério do Planejamento não indicará a taxa, para os efeitos do art. 1.º, *caput*, *in fine*, da Lei n.º 5.451 (19).

A taxa de produtividade representa, afinal, um dos elementos que influem sobre o *produto nacional bruto*. O PNB é o “valor monetário da produção anual total de mercadorias finais da nação”, ou antes, o “valor monetário da produção total de todos os bens de consumo e de todos os bens de investimento, inclusive os acréscimos aos estoques”, segundo as definições de ROBERT L. HEILBRONER (20). O PNB é integrado pelo pagamento de fatores de produção, impostos indiretos e depreciação; se se subtrair a depreciação, o resultado será o *produto nacional líquido*; excluídos os impostos indiretos, obter-se-á a *renda nacional*, que equivale à *soma de custos de fatores, apenas*.

A taxa de produtividade se relaciona com a taxa de crescimento do PNB. O aumento global da produção, ensejando a idéia dos benefícios efetivos, do bem-estar que êle proporciona aos seus consumidores finais, só pode ser aferido mediante a apuração do aumento no produto *per capita*, que se obtém dividindo-se o aumento real do produto pelo número de pessoas entre as quais êle é partilhado (21).

Duas são as fontes do crescimento: aumento dos *inputs* de fatores e *inputs* mais produtivos. Quatro são as causas de maior

(19) A taxa de crescimento nacional é expressa por meio de percentagens baixas, mesmo nos países desenvolvidos. Segundo ROBERT L. HEILBRONER, *Elementos de Macroeconomia*, Rio de Janeiro, 1966, p. 252, “em média, durante a década de 1950 e princípio da década de 1960, a produtividade da mão-de-obra nos Estados Unidos (a taxa de produção por homem hora de *input*) aumentou em cerca de 2,9% ao ano”. O mesmo autor, para o período 1947/1960, nos Estados Unidos, aponta os seguintes dados: *input* de trabalho em homens-hora — 0,6 (variação percentual por ano); produtividade, PNB por trabalhador — 2,9; Produto Nacional Bruto — 3,5.

(20) ROBERT L. HEILBRONER, *ob. cit.*, p. 32.

(21) É claro que os cálculos supõem preços constantes; utiliza-se o processo de deflacionar os preços dos produtos de um ano para o nível “equivalente” de ano anterior. Além disso, é importante distinguir dois conceitos: a) *nível de desenvolvimento* — representa “a posição num determinado instante, e que se mede pelo produto *per capita*”; b) *ritmo de*

produtividade da mão-de-obra: a) melhor qualificação e educação; b) economias de produção em grande escala; c) aprofundamento do capital (aumento do volume de capital com que cada trabalhador é equipado); d) tecnologia, tudo segundo a lição de ROBERT HEILBRONER (22).

A taxa que traduz o aumento de produtividade está, pois comprometida com a taxa de crescimento global de economia do país. É necessário ter isso em mente, porque os problemas suscitados pela “taxa de produtividade” giram, evidentemente, na órbita da atividade econômica total da população e não de uma parcela desta, ou de um indivíduo (ou de certos grupos ou classes de pessoas determinadas). Realmente, a parte da Teoria Econômica que se ocupa desses assuntos é a Macroeconomia, que, como explica PAUL A. SAMUELSON, “trata do panorama geral — dos macroagregados da renda, do emprego e dos níveis de preços” (23).

A taxa de produtividade adicionada à percentagem final do reajustamento de salários, de acordo com o art. 1.º da Lei número 5.451, exprime por conseguinte um dado de natureza global ou coletiva; refere-se à economia encarada *em conjunto*; não pode ser substituída pela taxa que traduza a produtividade dos trabalhadores desta ou daquela empresa, ou mesmo de uma certa e determinada categoria econômica (CLT, art. 511, § 1.º).

5.1 — A ciência econômica enfrenta “o problema como um todo e não em fragmentos”, como salienta HENRY HAZLITT (24), aduzindo êsse autor que “a arte da economia está em considerar não só os efeitos imediatos de qualquer ato ou política, mas, tam-

*desenvolvimento* — “indica a velocidade com que essa posição progride, e que se mede pela taxa de crescimento do *produto real per capita*”, apud MARIO HENRIQUE SIMONSEN, apostilas do Curso de Advogados de Empresas do CEPED, 1967, n.º 1, p. 19.

(22) ROBERT L. HEILBRONER, *ob. cit.*, p. 251 e 253/254.

(23) PAUL A. SAMUELSON, *Introdução à Análise Econômica*, II, Rio de Janeiro, 1968, p. 20. Esclarece ROBERT L. HEILBRONER: “quando a Economia focaliza os agentes individuais do processo, o dono individual do trabalho, do capital, ou terra, ou quando focaliza o modo pelo qual um empresário típico organiza a terra, o trabalho e o capital em sua firma, chamamos ao estudo resultante de *Microeconomia*. Quando, porém, a Economia abre suas lentes ao máximo, para estudar não tanto o participante individual no processo de produção, mas a atividade total de seus participantes, damos a êsse estudo o nome de *Macroeconomia*”; *ob. cit.*, p. 25/26.

(24) HENRY HAZLITT, *Economia numa única lição*, São Paulo, 1966, p. 187.

bém, os mais remotos; está em descobrir as conseqüências dessa política *não somente para um único grupo mas para todos êles*' — (25) (o grifo não é do original).

5.2 — Sem embargo dessas considerações, sustenta-se que, além da taxa de produtividade nacional, na percentagem de reajuste salarial deve ser computada a taxa de *produtividade setorial*, ou seja, a taxa que traduza o aumento da produtividade da categoria econômica interessada.

Em processo de dissídio coletivo, o Tribunal Regional do Trabalho da 1.<sup>a</sup> Região concedeu aumento de 30%, muito embora os cálculos, elaborados na forma do Prejulgado n.º 33, dessem, como resultado, a taxa de 26%. O Tribunal Superior do Trabalho, em grau de recurso, manteve a percentagem, salientando o acórdão:

“É de se manter o percentual adotado pelo acórdão recorrido, tendo em vista a elevada produtividade setorial no caso. Como foi salientado por um dos votos convergentes, dentro da lei, sem arranhar sequer seu próprio sistema, devemos considerar a produtividade setorial, não para computá-la por inteiro a favor dos trabalhadores, mas para que parte dela beneficie, também, os trabalhadores, porque não há produtividade aumentada sem um esforço maior — qualitativo ou quantitativo de preparação técnica ou de integração à empresa — da participação dos empregados. Trata-se, na espécie, de atividades, abrangendo o grupo siderúrgico metálico e de material elétrico, cujos índices de crescimento excedem os de outros grupos industriais” (26).

5. 3 — Fácil é verificar que o aumento da produtividade não se dá unicamente em toda a economia. Certos tipos de empresas podem incrementar rapidamente a produtividade, pela natureza de seus produtos ou pelos processos de produção; outras, porém, só lentamente podem intensificar a produtividade (e às vezes nem

(25) HENRY HAZLITT, ob. cit., p. 17.

(26) Proc. n.º TST — RO-31-69, Rel. Min. RAIMUNDO DE SOUZA MOURA, in D. O. (III), de 16/6/1939, p. 9.169.

mesmo isso). GEOFFREY MAYNARD formula então a seguinte pergunta: qual o crescimento da produtividade que devemos tomar como medida para os aumentos dos salários monetários? Indica êle duas possibilidades: a) adoção do critério de produtividade setorial; b) cômputo da produtividade média da economia. Deixando de lado a solução b), vejamos em que consiste a exposta *sub a)*. Nas palavras de G. MAYNARD, os salários monetários pagos em cada indústria se elevariam com a produtividade dessa indústria; isso asseguraria a estabilidade do custo da mão-de-obra nas respectivas indústrias. Mas a êsse sistema, diversas objeções podem ser apresentadas: “em primeiro lugar, surgiriam desigualdades consideráveis e cada vez maiores entre os trabalhadores dos diversos setores; alguns teriam seus salários aumentados rapidamente de ano para ano, ao passo que outros se beneficiariam apenas lentamente. Êsse tratamento desigual não poderá ser defendido com a alegação de trabalho mais difícil, mais habilidade, eficiência, etc., pois não é por culpa dos trabalhadores ou administradores que determinada indústria aumenta sua produtividade lentamente, em comparação com outras. Os sindicatos não aceitariam facilmente diferenças amplas e crescentes, não justificadas pela aptidão ou pelo esforço; utilizarão os aumentos concedidos pelas indústrias de produtividade ascendente como base para exigir melhores salários gerais. Igualmente importante é o fato de que a própria sociedade não estaria preparada para aceitar desigualdades amplas e crescentes: a opinião geral nas comunidades modernas é a de que todos os setores se devem beneficiar igualmente dos frutos do desenvolvimento econômico. E embora muitas armas, como a política fiscal, possam ser empregadas com êsse objetivo, a determinação das rendas e salários relativos também representa papel destacado. Assim, a pressão para igualar os salários monetários se faria sentir, e tal política não poderia durar muito. À parte as considerações éticas, salários monetários inferiores nas indústrias mais atrasadas tornariam difícil o recrutamento do trabalho. Não se segue que, como a produtividade só pode crescer lentamente numa determinada indústria, a procura de sua produção também cresça lentamente, à medida que se processa o desenvolvimento econômico. Na ausência de um controle seletivo pelo govêrno, poderia ocorrer que a procura do produto de determinada indústria aumentasse em ritmo mais intenso do que seria possível satisfazer com os aumentos da produ-”

vidade, apenas. Daí, haveria a necessidade de aumentar o volume da força de trabalho, o que será difícil se os salários monetários forem muito inferiores àqueles pagos pelas outras indústrias. Inversamente, embora a procura do produto das indústrias de produtividade crescente possa aumentar no tempo, talvez não cresça com a rapidez necessária para absorver tôda a produção adicional permitida pelo aumento da produtividade; com o tempo, a força de trabalho teria de ser reduzida em relação às outras indústrias, e isso poderia provocar a contenção dos salários monetários. Portanto, um nivelamento dos salários monetários pode ocorrer, à parte das pressões exercidas pelos sindicatos e pela sociedade” (27).

Vê-se quão inconveniente pode tornar-se a adoção generalizada do critério de *produtividade setorial*.

5. 4 — Não há negar que o nível dos salários depende da pressão da inflação, da produtividade do trabalho e dos preços. Repetindo J. PEN, podemos afirmar que a elevação gradual da produtividade do trabalho, que é consequência do progresso tecnológico e de um maior *stock* de bens de capital, reflete-se no salário real de duas maneiras: pela redução dos preços e pelo aumento dos salários (28). Têm, por conseguinte, tôda a procedência as ponderações de EUGÊNIO GUDIN: “para a economia de um país, como um todo, é indiferente que a melhoria da produtividade se traduza em baixa de preços ou em alta de salários. Se os preços baixam e os salários permanecem constantes, isto corresponde a um aumento da renda real, da mesma forma que os preços se mantêm constantes e os salários sobem. Num ou noutro caso o que importa é a diferença entre salários e preços, correspondente ao aumento da renda real” (29) — (grifo do original).

A lição deve estar presente, sempre que se afirmar necessária a adoção da produtividade *setorial*, pois convém ter na lembrança que a economia deve ser encarada como um todo. No fundo, a adoção do critério, que se preconiza, da produtividade *setorial* corresponde a uma escapada rumo a reajustamentos salariais que ultra-

(27) GEOFFREY MAYNARD, *Desenvolvimento, Inflação e Preços*, Rio de Janeiro, 1968, p. 120/123.

(28) J. PEN, ob. cit., p. 237 e 212.

(29) EUGÊNIO GUDIN, *Princípios de Economia Monetária*, 2.º vol., Rio de Janeiro, 1968, p. 132.

passam os limites fixados pela legislação vigente. Cabe lembrar aqui a advertência de HENRY HAZLITT sobre a “economia emocional”, a qual, segundo êle, tem dado origem a teorias que um exame sereno não pode justificar; prossegue o autor citado: “outra idéia curiosa mas persistente é que os interesses dos trabalhadores de uma nação são idênticos entre si, e que o aumento de salários para um sindicato beneficia, de certo modo obscuro, todos os demais trabalhadores. Não há verdade nessa idéia; a verdade é que, se determinado sindicato consegue, pela força, impor para seus membros um salário substancialmente acima do valor no mercado para seus serviços, prejudicará todos os outros trabalhadores do mesmo modo que os outros membros da comunidade” (30).

5. 5 — A participação igualitária de *todos os trabalhadores* nos benefícios advindos do aumento da *produtividade nacional* é perfeitamente justificável. Taxas diferentes de produtividade (a pretexto de produtividade setorial), para justificar, neste ou naquele caso, reajustamentos salariais acima dos níveis da lei, não merecem, porém, aplauso, por não estar amparadas nos subsídios que a ciência econômica oferece. Cumpre não perder de vista a lição de PAUL A. SAMUELSON, a propósito das causas que ensejam o aumento da produtividade da mão-de-obra: “embora seja usual medir e falar da produtividade da mão-de-obra, não há inferência necessária alguma de que tôda ela (ou a sua maior parte, ou um pouco) provenha de maior esforço por parte dos trabalhadores, ou de condições mais intensivas de suor e tensão, de maior esforço e mais educação, ou de mais iniciativa e mais incentivos da força de trabalho humano” (31).

Ainda a propósito do assunto, tem cabimento transcrever meia página de HENRY HAZLITT, na qual demonstra êle a ingenuidade dos que supõem que os aumentos de salários são feitos às custas dos lucros dos empregadores: “presume-se, geralmente, que o aumento de salários é ganho às expensas dos lucros dos empregadores. Tal fato, naturalmente, poderá ocorrer durante períodos curtos ou em circunstâncias especiais. Se se forçar o aumento de salários em determinada firma que, concorrendo com outras, não pode aumentar seus preços, o aumento dos salários sairá dos lucros. Isso, porém,

(30) HENRY HAZLITT, ob. cit., p. 130.

(31) PAUL A. SAMUELSON, ob. cit., p. 444.

é muito menos provável de acontecer se a elevação de salários ocorrer em toda uma indústria. Na maioria dos casos, a indústria aumentará seus preços e a carga da elevação dos salários passará para os consumidores. Como, provavelmente, estes são na maioria trabalhadores, terão os salários reais reduzidos por serem obrigados a pagar mais por determinado produto. É verdade que, como resultado dos preços aumentados, as vendas dos produtos da indústria talvez caiam, reduzindo, com isso, o volume de seus lucros; provavelmente o número de empregados e a folha de pagamentos salariais sofrem redução correspondente” (32).

5. 6 — De qualquer sorte, a produtividade *setorial* jamais poderá ser invocada quando se tratar de empresas cujos produtos tenham preços tabelados por autoridade pública ou repartição governamental. Essas empresas geralmente se situam na esfera de competência ou atribuições do Conselho Nacional de Política Salarial, nos termos do Decreto n.º 54.018, de 14-7-1964, art. 4.º. Além disso, como os preços dos produtos delas representam, por seu turno, componentes de preços de outros produtos e serviços, a fixação dos mesmos influi *no mercado de trabalho*, o que determina seja previamente submetida ao CNPS a majoração salarial da respectiva categoria profissional, segundo o disposto no referido diploma, art. 5.º.

Não é de hoje — de há muito — pugnava-se pela subordinação ou condicionamento dos reajustes salariais, concedidos por via coletiva, à prévia autorização da autoridade controladora, para fins de revisão de preços — medida já preconizada pelo Decreto número 41.444, de 29-4-1957, art. 1.º. Hoje, dispõe no mesmo sentido, de modo categórico, preceito legal, a saber, o art. 3.º do Decreto-lei n.º 15, de 29 de julho de 1966. Também o Decreto-lei n.º 229, de 28-2-1967, art. 20, incorporou ao estatuto consolidado (art. 624) mandamento em cujos termos a vigência de cláusula de aumento ou reajuste salarial, que implique elevação de tarifas ou de preços sujeitos à fixação por autoridade pública ou repartição governamental, dependerá de prévia audiência dessa autoridade ou repartição e sua expressa declaração no tocante à possibilidade de elevação da tarifa ou do preço e quanto ao valor dessa elevação.

(32) HENRY HAZLITT, ob. cit., p. 134.

Tôdas essas disposições legais conduzem a uma conclusão inelutável: não é de se aplicar a taxa de produtividade *setorial* a empresas que tenham preços controlados pelo poder público, pena de se subverter por completo a estrutura tarifária, demandando novas e sucessivas coberturas, com reflexos maléficis sobre o próprio custo de vida geral. . .

A adoção de certos procedimentos, neste campo de estudos, exigiria a pesquisa das conseqüências que deles adviriam para a coletividade em geral. Como HENRY HAZLITT, deveríamos redescobrir o Homem Esquecido de WILLIAM GRAHAM SUMNER: “assim que A observa algo que lhe parece errado, de que X está sofrendo, conversa a respeito com B e, então, A e B propõem a promulgação de uma lei que remedeie o mal e auxilie X. Tal lei objetiva, sempre, determinar o que C deva fazer para X ou, na melhor das hipóteses, o que A, B e C devam fazer para X. O que eu quero fazer é olhar C. Chamo-o o Homem Esquecido. É o Homem em quem nunca pensamos” (33).

(33) Id., p. 182.