



CENTER FOR STUDIES ON INEQUALITY AND DEVELOPMENT

TEXTO PARA DISCUSSÃO .164 - 2021

DISCUSSION PAPER .164 - 2021

# Como a economia abandonou a sociedade: O percurso (e o papel) da compreensão da desigualdade salarial

PEDRO FANDIÑO - UFRJ

<https://www.ie.ufrj.br/cede>

<http://cede.uff.br>

# **Como a economia abandonou a sociedade: O percurso (e o papel) da compreensão da desigualdade salarial**

Pedro Fandiño

*Centro de Estudos sobre Desigualdade e Desenvolvimento (CEDE-UFRJ)*

Draft of 08/2021

## **Resumo**

Para o entendimento econômico dominante, a desigualdade salarial é explicada pelas livres escolhas dos indivíduos e pela distribuição de suas características produtivas. Ainda que objeto de pungentes críticas, a perspectiva neoclássica, capitaneada pela teoria do capital humano, continua a ignorar o contexto social (ou fatores alheios a essas características e escolhas). Neste ensaio, investigamos as origens e a consolidação desse entendimento. Exploramos o modo como a agência individual e a distribuição de salários eram compreendidas por pensadores clássicos, por autores associadas à revolução marginalista e por precursores da teoria neoclássica no começo do século XX. A principal conclusão é que, longe de constituir entendimento próprio à economia, fundado com seus alicerces, a individualização da desigualdade salarial é constructo de uma conjuntura específica (cujos determinantes buscamos elencar) que se sagrou hegemônica em meados do século passado. Esse entendimento da desigualdade salarial não é apenas fruto do processo de atomização do indivíduo, mas também responsável por exponencializá-lo, difundindo-o a outras ciências sociais.

**Palavras-chave:** desigualdade; história do pensamento econômico; sociedade; individualismo.

## **Abstract**

According to the dominant economic understanding, wage inequality is explained by the free choices of individuals and the distribution of their productive attributes. Despite being the object of poignant criticism, the neoclassical perspective, led by human capital theory, continues to ignore the social context (or factors unrelated to these attributes and choices). In this essay, we investigate the origins and consolidation of this understanding. We explore how individual agency and wage distribution were understood by classical thinkers, by authors associated with the marginalist revolution, and by precursors of neoclassical theory in the early twentieth century. The main conclusion is that, far from constituting an understanding inherent to economics, based on its foundations, the individualization of wage inequality is the construct of a specific conjuncture (whose determinants we explored) that became hegemonic in the middle of the last century. This understanding of wage inequality is not only the result of the individual's atomization process, but also a factor responsible for enhancing the latter, spreading it to other social sciences.

**Keywords:** inequality; history of economic thought; society; individualism.

## Introdução

O entendimento econômico hegemônico atribui a desigualdade salarial ao indivíduo, a suas escolhas e características produtivas.<sup>1</sup> Embora esse entendimento tenha sido objeto de diversas críticas, o contexto social ainda é negligenciado; a perspectiva neoclássica desconsidera o papel de fatores não “propriamente econômicos” sobre a determinação de salários.<sup>2</sup> Por que a desigualdade continua a ser assim entendida? A individualização da desigualdade acompanha a ascensão de uma leitura particular do homem: um agente independente, autointeressado e perfeitamente racional, cujas ações desconsideram interações sociais. O objetivo deste artigo é investigar, a partir do caso da desigualdade salarial, como as relações sociais foram apartadas do indivíduo na história do pensamento econômico.

O trabalho é dividido em duas partes: a primeira discute, em duas seções preliminares, a compreensão dominante da desigualdade salarial e o “homem econômico” que a sustenta. É com a segunda parte que exploramos o processo de atomização do indivíduo: investigamos como o contexto social e a determinação de salários eram entendidos pela escola clássica, pela revolução marginalista e pelos primeiros pensadores neoclássicos. A principal conclusão apontada é que o papel de fatores sociais sobre a desigualdade salarial é atualmente negligenciado devido à vitória, em meados do século XX, de um entendimento particular, circunstancialmente convencionado hegemônico, do saber e fazer econômico. Esse entendimento, cujo apogeu é a teoria do capital humano, foi construído em explícita oposição a “explicações sociológicas”: as ações dos indivíduos foram artificialmente desatadas das relações sociais. A destituição das relações econômicas da sociedade torna-se especialmente evidente quando observamos a questão distributiva.

### 1. O entendimento hegemônico: forças de mercado, produtividade e escolhas individuais

Segunda a perspectiva neoclássica, a distribuição das rendas é determinada, endogenamente, pelo processo produtivo. O trabalho e os demais fatores de produção teriam seus preços estabelecidos, como qualquer *commodity*, pelas curvas de oferta e demanda. Para Marshall (1890), Clark (1899), Pigou (1920) e Hicks ([1932]1948, p. 1), precursores do entendimento

---

<sup>1</sup> Utilizamos “desigualdade salarial” e “desigualdade da renda do trabalho” de modo intercambiável, embora o segundo termo inclua outras remunerações e benefícios além de salários, normalmente com a exclusão de aposentadorias e seguro desemprego.

<sup>2</sup> Parte das críticas ao entendimento neoclássico da determinação salarial sublinha a necessidade de que sejam considerados “fatores sociais”, alheios às características e esforços individuais. Trabalhos de Akerlof (1976, 1980) e Solow (1979a, 1990), por exemplo, argumentam que as ações dos agentes econômicos não seriam apenas individualistas, mas também influenciadas pelo contexto social. Para Akerlof (1980), o comportamento competitivo, “individualista-maximizador”, nem sempre estaria presente nas relações entre trabalhadores e empregadores. Essas relações também seriam influenciadas por costumes sociais, que levariam a comportamentos nem sempre maximizadores da utilidade ou do lucro. Solow (1980, p. 3) afirma que o mercado de trabalho é mal compreendido quando “insistimos em modelar a compra e venda do trabalho dentro de um conjunto de pressupostos cujo principal mérito consiste em ser muito bem adaptado aos modelos de compra e venda de tecidos”. Mais recentemente, o papel de fatores sociais tem sido reconsiderado no contexto de crescimento da desigualdade salarial em países desenvolvidos. Os principais determinantes neoclássicos, sozinhos, não seriam capazes de explicar o expressivo aumento dos salários de trabalhadores mais bem remunerados, como executivos e CEOs. Influentes novos trabalhos sobre a desigualdade sugerem que outros fatores, como normas sociais, devem ser considerados entre as explicações para esse aumento (e.g. Atkinson, 2015; Krugman, 2007; Piketty, 2014, 2020; Rosenfeld, 2021; Stiglitz, 2013).

neoclássico sobre o mercado de trabalho, “os salários são os preços do trabalho; e assim, na ausência de controle, eles são determinados, como todos os preços, pela oferta e demanda”. Quando a oferta excede a demanda, trabalhadores desempregados estariam dispostos a reduzir sua remuneração ao nível em que sua contratação fosse conveniente aos empregadores; quando a demanda excede a oferta, empregadores, não dispondo do trabalho de que precisam, ofereceriam salários maiores para atrair trabalhadores. Que as remunerações respondem às forças de mercado é conclusão intuitiva, já apontada por autores clássicos. Com a virada marginalista, a partir do final do século XIX, reivindicou-se ideia mais abstrata: o salário de equilíbrio, aquele observado quando oferta e demanda se equivalem, corresponderia à produtividade marginal dos trabalhadores empregados.<sup>3</sup>

O principal interesse dos precursores neoclássicos envolvia a determinação salarial de modo geral (normalmente considerando trabalhadores, indistintamente, em uma mesma firma). Eles se dedicavam menos à dispersão salarial entre diferentes ocupações e à distribuição pessoal da renda. No entanto, entre autores ortodoxos contemporâneos, é comum a simples associação entre a remuneração do trabalhador e sua produtividade individual. Por exemplo, Mankiw (2001, p. 431), autor de um dos mais lidos livros-textos de economia, afirma que, em mercados competitivos, “trabalhadores ganham um salário igual ao valor de sua contribuição marginal para a produção de bens e serviços”. Sem distorções de oferta ou demanda, a desigualdade salarial decorreria essencialmente das diferentes produtividades individuais.

Curiosamente, a limitação desse entendimento é explicitamente admitida: economistas que estudam a desigualdade salarial, explica Mankiw (2001), atêm-se a variáveis que podem ser medidas (anos de estudo, anos de experiência, idade, características do trabalho), mas essas variáveis, reconhece, explicam menos da metade da variação dos salários.<sup>4</sup> À fatia não explicada, majoritária, são atribuídos predicados individuais não mensuráveis, como esforço e outras habilidades, ou a sorte — fatores sociais, ou “não propriamente econômicos” (como tradição e costumes, normas ou convenções sociais), não são cogitados.<sup>5</sup> Como conclui Stiglitz (2013, p. 57), segundo a teoria ortodoxa dominante, “aqueles com maiores produtividades ganham salários maiores, que refletem sua contribuição maior à sociedade”.

O entendimento neoclássico atribui a desigualdade salarial não apenas à produtividade dos indivíduos, mas também às suas escolhas. A teoria do capital humano moderna surgiu com trabalhos de Mincer (1958), Schultz (1961) e Becker (1962, [1964]1993b), economistas da

---

<sup>3</sup> Simplificadamente, segundo a lei da produtividade marginal, para Hicks ([1932]1948) o “princípio mais fundamental da teoria dos salários”, retornos de produção decrescentes seriam observados com cada trabalhador adicional empregado. As remunerações corresponderiam ao produto marginal dos trabalhadores utilizados (reduzido a cada novo incremento), pois as empresas deixariam de maximizar lucros quando os salários fossem superiores a esse valor. O entendimento marginalista da determinação salarial era inicialmente nebuloso. Hicks ([1932]1948) busca tornar mais claras as abordagens, segundo ele um pouco “obscuras”, de Marshall (1890) e Clark (1899). Shove (1933), por sua vez, afirma ser imprecisa a reformulação teórica de Hicks ([1932]1948) — quem já admitia que a compreensão marginalista dependia de “premissas extremamente abstratas”. De fato, logo após a publicação de Hicks ([1932]1948), que trata apenas colateralmente da competitividade imperfeita, Robinson (1933) dedica obra inteiramente ao tema. Como discutido adiante, entre essas “premissas extremamente abstratas”, além da competitividade irrestrita, deve-se sublinhar a perfeita racionalidade e a agência exclusivamente autointeressada (de maximização da utilidade e do lucro).

<sup>4</sup> De fato, variáveis de capital humano, e particularmente a escolaridade, costumam explicar não mais que um terço das variações salariais (ver Card, 1999; Cecchi, 2006; Jovicic, 2016; Lemieux, 2006a; Lydall, 1976).

<sup>5</sup> A exceção apontada por Mankiw (2001) é a discriminação no mercado de trabalho, tema tradicionalmente explorado por economistas neoclássicos (ver Becker (1971) e Arrow (1972)).

Universidade de Chicago, no fim da década de 1950. Se a escolha individual era pouco relevante para entendimentos anteriores, a nova abordagem teria como ponto de partida a relação entre a distribuição de rendimentos e a teoria da escolha racional, sugerida por Friedman (1953a). Os modelos de capital humano passaram a singularizar “o comportamento de investimento individual como fator básico para explicar a heterogeneidade das rendas do trabalho” (Mincer, 1970, p. 6). Esses investimentos, sobretudo em educação/qualificação, seriam “respostas racionais a um cálculo de custos e benefícios esperados” (Becker, 1993c, p. 17). Em contraste com os modelos estocásticos<sup>6</sup>, aos quais se opunham os primeiros trabalhos sobre capital humano, os indivíduos não se diferenciariam apenas pelos choques randômicos pelos quais passaram, mas principalmente por suas preferências a respeito de investimentos em qualificação.

Os salários corresponderiam à produtividade individual na medida em que esta produtividade refletiria a qualificação dos trabalhadores. “A análise do capital humano pressupõe que a escolaridade aumenta as remunerações e a produtividade principalmente por promover conhecimento, habilidades e um modo de analisar problemas” (Becker 1993c, p. 19). Com a teoria do capital humano, as escolhas dos indivíduos sobre como e quando investir neles mesmos tornaram-se o principal determinante da desigualdade salarial (Atkinson; Bourguignon, 2000).

Embora tenham se desenvolvido em diversos campos nas últimas décadas, como discutido adiante, os modelos de capital humanos continuam a depender de entendimento bastante restrito da agência humana (Akerlof; Kranton, 2010).<sup>7</sup> Como já constatava Lydall (1976), a teoria exige supor que o indivíduo, cujas ações seriam perfeitamente racionais e utilitaristas, tem completo conhecimento das possibilidades de investimento de que dispõe (em mercados de trabalho, educação e capital perfeitos) e calcula quanto a educação maximizará seus ganhos futuros. Com a teoria do capital humano, a economia ortodoxa ignora a estrutura social. Não há sociedade (ou indivíduos cujas ações possam estar sujeitas a sanções ou recompensas sociais), mas apenas agentes insulados; a desigualdade salarial seria determinada apenas por suas livres escolhas. Antes de investigar os caminhos que levaram a economia a tornar esse entendimento hegemônico, é preciso examinar as propriedades de seu principal insumo.

---

<sup>6</sup> As teorias estocásticas, desenvolvidas a partir da década de 1930, argumentam que a distribuição salarial é fruto de processos essencialmente randômicos. Partiam da ideia de que as forças que determinam a distribuição da renda “são tão variadas e complexas, e interagem e flutuam tão continuamente, que qualquer modelo teórico acaba por ser irrealisticamente simplificado ou irremediavelmente complicado” (Champernowne, 1953, p. 319). Para as teorias estocásticas, a existência de um número indefinido de pequenas influências não identificáveis explicaria o formato da distribuição salarial (Lydall, 1976; Rutherford, 1955).

<sup>7</sup> A princípio, a teoria do capital humano concernia sobretudo à parte da oferta: mudanças na desigualdade salarial seriam explicadas pelo aumento (ou diminuição) relativo do número de trabalhadores qualificados. O lado da demanda, negligenciado por suas primeiras abordagens, tornou a abordagem alvo de críticas (e.g. Lydall, 1976; Tinbergen, 1975). Posteriormente, modelos neoclássicos passaram a assumir, sob os mesmos princípios, que a demanda por trabalhadores qualificados dependeria, fundamentalmente, de mudanças tecnológicas. Uma “corrida” entre educação e tecnologia — sugerida por Tinbergen (1975) e desenvolvida por Goldin e Katz (2008) — passou a figurar como principal explicação para mudanças na desigualdade salarial. Mudanças na demanda também passaram a ser associadas, além da tecnologia, à globalização e à liberalização do comércio internacional (Atkinson, 1998, 1999).

## 1.2. O homem econômico e a economia fora da sociedade

Ainda no século XIX, Veblen (1898, p. 389) faz cáustica crítica à compreensão do comportamento humano que, em franca difusão, viria a se tornar a base da economia neoclássica.

In all the received formulations of economic theory, whether at the hands of English economists or those of the Continent, the human material with which the inquiry is concerned is conceived in hedonistic terms; that is to say, in terms of a passive and substantially inert and immutably given human nature. The psychological and anthropological preconceptions of the economists have been those which were accepted by the psychological and social sciences some generations ago. The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated, definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self-poised in elemental space, he spins symmetrically about his own spiritual axis until the parallelogram of forces bears down upon him, whereupon he follows the line of the resultant. When the force of the impact is spent, he comes to rest, a self-contained globule of desire as before.

A economia neoclássica, fruto da revolução marginalista discutida adiante, centraria suas análises “em um indivíduo genérico isento de relações sociais, que busca atender ao seu próprio interesse, e que se orienta invariavelmente por suas preferências subjetivas” (Prado, 2001, p. 11).

Essa compreensão contrasta marcadamente com a leitura da ação humana realizada por outras ciências sociais. Como observam Akerlof e Kranton (2010, p. 22), “pessoas agem como agem, naturalmente e sem questionamentos, principalmente por hábito; elas são produtos de seu ambiente social e não estão cientes de que poderiam ter se comportado de maneira muito diferente”. Inversamente, “o modelo econômico ortodoxo não considera a socialização; [...] quaisquer diferenças entre pessoas são vistas como diferenças idiossincráticas pessoais”.

A esse homem insulado é imputada a perfeita racionalidade. Embora o comportamento humano seja certamente racional, à racionalidade podem ser atribuídos variados sentidos. A economia neoclássica, explica Sen (1977, p. 343), lança mão de uma “definição arbitrariamente estreita da racionalidade”, que reduz toda ação individual ao autointeresse. A racionalidade, proposição tautológica da natureza humana, deturpa-se, assim, em delimitação conveniente à construção de modelos exequíveis. Com base nesse estreitamento do conceito de racionalidade, partes da economia moderna “tendem a classificar como ‘irracional’ qualquer comportamento que não seja — direta ou indiretamente — justificável em termos do autointeresse” (Sen, 1997, p. 749).

Parte-se da suposição de que agentes econômicos tomam decisões não apenas perfeitamente racionais (autointeressadas), mas também maximizadoras. Diante de um conjunto de alternativas, conclui Ruiz-Villaverde (2019, p. 19), o “homem econômico” teria a habilidade de “analisar as informações, realizar todos os possíveis cálculos e estabelecer uma ordem que

lhe permite escolher a melhor alternativa para atender seus interesses”.<sup>8</sup> Tal formulação da racionalidade, de otimização do autointeresse, antes de refletir constatações ou achados de campos que se dedicam à compreensão da ação humana, “faz frequente paralelo à modelagem da maximização na física” e em outras ciências naturais (Sen, 1997, p. 745).<sup>9</sup>

O “homem econômico” é também caracterizado por sua presumida universalidade. Ele não seria fruto de determinada sociedade ou época, mas estaria presente em todo tipo de evento, em qualquer tempo ou lugar (Bourdieu, 2005; Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019). Esse indivíduo universal (atomizado, maximizador e perfeitamente racional) — um tipo de “monstro antropológico”, nos termos de Bourdieu (2005)<sup>10</sup> — não figura como premissa colateral; ele constitui elemento nuclear das abordagens ortodoxas. Como conclui Ruiz-Villaverde (2019, p. 18), “todas as instituições sociais e fenômenos coletivos são tratados como abstrações hipotéticas, necessariamente derivadas das decisões individuais”. A economia neoclássica consolidou uma forma de análise que desconsidera a existência de “grupos de indivíduos ou classes sociais”.

Essa particular leitura da natureza humana permitiu afirmar que o processo de produção, longe de ser uma organização social, é mero resultado de trocas individuais; que os salários correspondem, sob a curvas de oferta e demanda, à produtividade marginal do trabalho. (Prado, 2001; Ruiz-Villaverde, 2019; Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019). Como vimos, é a partir dessa leitura que se origina a teoria de determinação salarial neoclássica. É também a partir dela, desse homem econômico, que a teoria do capital humano atribuiria a desigualdade salarial ao indivíduo, às suas livres escolhas.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> De acordo com Sen (1997), a própria ideia de maximização é reduzida pela economia ortodoxa à otimização do autointeresse. A maximização, contudo, não implicaria necessariamente na otimização. Enquanto esta última, um caso especial da primeira, consistiria na opção pela *melhor* alternativa, a maximização envolveria apenas a escolha de uma alternativa que não seja considerada inferior às outras — uma alternativa poderia ser elegível quando não se sabe se ela é pior que as demais (podendo ou não ser superior a outras).

<sup>9</sup> Para discussão sobre origens e implicações da predominância das ideias reduzidas de racionalidade e maximização no pensamento econômico, ver Rubinstein (1998) e Sen (1977, 1997); para discussão mais recente, Urbina e Ruiz-Villaverde (2019).

<sup>10</sup> O homem econômico é refutado por Bourdieu (2005, p. 209) de maneira talvez demasiadamente enfática: “A mais extrema personificação da falácia acadêmica, um erro intelectualista ou intelectualocêntrico muito comum nas ciências sociais [...], pelo qual o acadêmico coloca nas cabeças dos agentes que ele está estudando [...] as considerações e construções teóricas que ele teve que desenvolver para explicar suas práticas”.

<sup>11</sup> A perspectiva neoclássica é aqui descrita de modo geral, e em parte arquetípico. A maior parte dos questionamentos reconhecidos pela ortodoxia, no entanto, não tem por alvo premissas sobre o comportamento humano. Embora características mais realistas sejam consideradas, elas compõem, de acordo com Ruiz-Villaverde (2019, p. 18), “hipóteses auxiliares de secundária importância”. Quando são realizadas “tentativas de verificação ou refutação em trabalhos aplicados, as hipóteses básicas, como de retornos decrescentes ou do comportamento maximizador, nunca estão sujeitas à refutação”. Mesmo nos casos em que a relevância do contexto social é admitida, a concepção individualista é frequentemente preservada. Elster (1989, p. 105) nota que, para muitos economistas, “uma reação instintiva à alegação de que as pessoas são motivadas por normas não racionais seria que, em inspeção mais próxima, essas normas se revelariam disfarçadas, ultra sutis expressões ou veículos do autointeresse”. Segundo essa visão, as normas existiriam justamente para promover o interesse próprio, ainda que eventualmente sejam cumpridas para o esquivamento de sanções. A perspectiva neoclássica continua a ser estruturada ao redor da noção do “homem econômico” (Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019). Como resultado, a economia configurou-se como disciplina que ignora a ordem social de que ela depende (Henry, 2012). Talvez não seja desmedida a asserção de que, sob a égide neoclássica, ela tenha deixado de ser uma ciência social, tornando-se uma ciência do comportamento individual (Ruiz-Villaverde, 2019).

Contudo, ainda que hoje se encontre amalgamado à disciplina, esse entendimento não é próprio da economia e não foi concebido junto a seus primeiros alicerces. Argumentaremos que o homem econômico, alheio a qualquer história ou estrutura, deve ser entendido como um produto, artificial e posterior, de determinada conjuntura. É à circunstancialidade desse constructo que a próxima seção se dedica. Veremos que, entre as proposições das escolas clássica e neoclássica, há importantes distinções a respeito do papel conferido ao contexto social. Essas distinções tornam-se especialmente nítidas quando é observada a questão distributiva.

## 2. A expulsão do indivíduo da sociedade

### 2.1 De volta aos clássicos

O homem econômico não é inerente à economia. Fundadores da disciplina não ignoravam o contexto social e seus efeitos sobre a ação individual. Premissas do entendimento neoclássico, no entanto, costumam ser estendidas às origens das ciências econômicas.

Embora a agência atomizada seja recorrentemente apontada como proposição central da teoria de Adam Smith (Elster, 1989; Polanyi, [1944]2001; Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019), o autor escocês defende compreensão mais abrangente da natureza humana. Em *Teoria dos Sentimentos Morais*<sup>12</sup>, Smith ([1790]1984, p. 110) argumenta que o comportamento individual, longe de ser determinado apenas pelo autointeresse, responderia ao parecer de um juiz que todos guardam em si.

We endeavour to examine our own conduct as we imagine any other fair and impartial spectator would examine it. If, upon placing ourselves in his situation, we thoroughly enter into all the passions and motives which influenced it, we approve of it, by sympathy with the approbation of this supposed equitable judge. If otherwise, we enter into his disapprobation, and condemn it.

O comportamento individual seria determinado pelo juízo desse espectador imparcial, que nos obrigaria a imaginar como outras pessoas julgariam nossas ações. Embora a ação autointeressada constitua parte do motivo para a ação, ela é necessariamente ajustada por esse julgamento. Em contraste com a concepção do egoísmo moral hobbesiano e com a simples racionalidade do interesse próprio, Smith ([1790]1984, p. 200) acredita que os sentimentos morais de aprovação e desaprovação das próprias ações, decorrentes de um julgamento interno, “fundam-se nas paixões mais fortes e vigorosas da natureza humana”. Esses sentimentos, “embora possam ser de algum modo deturpados, não pode[ria]m ser inteiramente pervertidos”.

A faculdade de não responder apenas ao autointeresse, embora entendida como inata, própria a todos os homens, seria necessariamente construída em sociedade. Nos termos de Smith ([1790]1984, p. 110),

---

<sup>12</sup> Considerada por Smith sua obra de maior importância, *Teoria dos Sentimentos Morais* foi publicada originalmente em 1759. O livro foi sucessivamente atualizado pelo autor até sua edição final, de 1790 (Raphael; Macfie, 1984).



Were it possible that a human creature could grow up to manhood in some solitary place, without any communication with his own species, he could no more think of his own character, of the propriety or demerit of his own sentiments and conduct, of the beauty or deformity of his own mind, than of the beauty or deformity of his own face. All these are objects which he cannot easily see, which naturally he does not look at, and with regard to which he is provided with no mirror which can present them to his view. Bring him into society, and he is immediately provided with the mirror which he wanted before. It is placed in the countenance and behaviour of those he lives with, which always mark when they enter into, and when they disapprove of his sentiments; and it is here that he first views the propriety and impropriety of his own passions, the beauty and deformity of his own mind. [...] Bring him into society, and all his own passions will immediately become the causes of new passions. He will observe that mankind approve of some of them, and are disgusted by others.

O espectador imparcial, “o homem dentro do peito, grande juiz e árbitro da conduta”, dificilmente pode ser desassociado dos olhos da sociedade. A sociedade passa a ser entendida como um espelho por meio do qual o homem toma consciência dele mesmo como agente moral (Berry, 2003; Cerqueira, 2006). De fato, mais do que apenas distante da agência insulada, a ideia do inescapável julgamento de um árbitro social, internalizado no comportamento individual, faz com que o pensamento de Smith ([1790]1984) pressagueie, em certa medida, o que muito mais tarde a sociologia entenderia como “fato social”.<sup>13</sup>

Longe de figurar isolado, esse entendimento, embora inusual ao *mainstream* econômico, encontra-se bem situado no contexto do iluminismo escocês, que então rompia com o individualismo contratualista: a explicação da sociabilidade humana como decorrente de escolhas individuais, ou de um cálculo racional de custos e benefícios, é refutada. A sociabilidade, não entendida como construção da deliberação individual, seria algo inerente aos indivíduos, premissa e objeto das análises dos iluministas escoceses (Berry, 2003; Oz-Salzberger, 2003; Cerqueira, 2006, 2010). De acordo com Berry (2003, p. 251), na oposição entre as perspectivas sociológica/institucional e racionalista/individualista, os iluministas escoceses (entre os quais, além de Smith, David Hume, John Millar e Adam Ferguson) associam-se à primeira; as explicações individualistas seriam por eles consideradas simplistas e enganosas, pois “removem indivíduos de seu contexto social e, sendo os humanos naturalmente sociais, essa remoção constitui uma distorção”.

Não se pretende afirmar que, para Smith ([1790]1984), o comportamento individual — e os julgamentos morais, de modo geral — seja mero reflexo das normas sociais predominantes, ou que a razão, sobre esse comportamento, não cumpra qualquer papel. Tampouco se deve inferir que, em *A Teoria dos Sentimentos Morais*, a busca pelo autointeresse não seja por Smith ([1790]1984) abordada, e muito menos que essa busca seja por ele considerada nociva. Pelo contrário: na obra são explorados casos em que o empenho em progredir economicamente é pela sociedade aplaudido — e seu descaso, repudiado. Mas o elogio dessa busca deve ser mais bem entendido como reflexo dos valores daquela sociedade, naquele tempo, do que como uma descrição definitiva da natureza humana.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Durkheim ([1895]1982), p. 52) entende por fatos sociais, o objeto da sociologia, “maneiras de agir, pensar e sentir externas aos indivíduos [no sentido de não estarem presentes apenas neles] e dotadas de um poder de coerção pelo qual exercem controle sobre eles”.

<sup>14</sup> Concordamos com Berry (2003) e Mueller (2016) no entendimento de que jaz implícita na teoria de Smith ([1790]1984) a ideia de que o espectador imparcial, embora presente em todos os indivíduos, não abriga juízos

É certo que o “homem econômico”, e as origens da economia moderna, é amplamente associado a Smith graças à enorme influência de obra posterior, *Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*.<sup>15</sup> Em sua *magnum opus*, contudo, Smith ([1776]1996) não tem como principal objetivo discutir a natureza do homem; a obra é, antes de tudo, propositiva: oferece uma teoria para o crescimento econômico, discute caminhos e propostas para a prosperidade de uma nação (Avila, 2014; Fritsch, 1984).<sup>16</sup>

A ação autointeressada certamente desempenha papel proeminente em *Riqueza das Nações*, mas não por seu lugar como descrição da natureza humana e sim por constituir, quando livre de amarras, o meio pelo qual a prosperidade nacional seria mais bem alcançada; indivíduos não precisariam lançar-se em outros motivos, que não o de buscar sua própria prosperidade material, para que a ordem econômica funcione e progrida. A natureza humana, quando considerada, encontra-se mais associada à propensão inata do homem à troca; a divisão do trabalho e o desenvolvimento econômico seriam dessa propensão decorrentes. O autointeresse, assim, seria mais bem entendido como uma prescrição do que como a razão motivadora de todo comportamento humano (Smith, [1776]1996).<sup>17</sup>

Ainda a respeito da escola clássica, o homem econômico também é apontado como criação de John Stuart Mill (1836).<sup>18</sup> A associação deve muito à seguinte passagem: “[A economia] não trata de toda a natureza do homem, como modificada pelo estado social, nem de toda a conduta do homem em sociedade”. Segundo Mill (1836, p. 321), “ela se preocupa com ele somente como um ser que deseja possuir riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter esse fim”.

Em trecho seguinte, contudo, menos frequentemente considerado, Mill (1836) faz importante qualificação à asserção. O autor observa que a economia deve ignorar “qualquer paixão ou motivo humano”, apontando, no entanto, as importantes exceções da “aversão ao trabalho” e do “desfrute complacente de prazeres dispendiosos no momento presente”, consideradas “perpetuamente antagônicas ao desejo de riqueza”. A economia precisaria considerar esses fatores em seus cálculos “porque eles não apenas meramente e ocasionalmente entram em conflito com a busca por riqueza, como outros desejos, mas sempre a acompanham como uma draga, ou impedimento, e estão, portanto, inseparavelmente misturados na consideração

---

universais e imutáveis. De acordo com Berry (2003, p. 253), os julgamentos morais a que o pensador escocês se refere são “o produto socializado de uma sociedade particular”.

<sup>15</sup> *Riqueza das Nações* foi publicada em 1776, dezessete anos após a primeira edição de *Teoria dos Sentimentos Morais*.

<sup>16</sup> Kerstenetzky (2006) observa que a obra, mais que o descrever, aponta justificativa normativa para o livre mercado, que seria capaz de produzir uma ordem econômica não apenas próspera, mas também socialmente justa.

<sup>17</sup> Muitas páginas foram escritas sobre um presumido paradoxo: entendimentos conflitantes do homem seriam defendidos em *Teoria dos Sentimentos Morais* e *Riqueza das Nações* (o chamado “problema de Adam Smith”). Afirmou-se que na primeira obra era descrito um homem altruísta, em oposição a um homem egoísta presente na segunda. O paradoxo, contudo, tem sido refutado; ele seria resultado de uma interpretação equivocada do conceito de simpatia, entendido como benevolência — e não como a correspondência de sentimentos entre o sujeito afetado e seu espectador) — e da redução do autointeresse à natureza egoísta. Smith continuou a publicar edições estendidas de *Teoria dos Sentimentos Morais* até pouco antes de sua morte; em todas elas, a natureza humana entendida a partir da sociedade é reafirmada (Fritsch, 1984; Goçman, 2007; Raphael; Macfie, 1984).

<sup>18</sup> O termo foi originalmente empregado de modo pejorativo por críticos das ideias de Mill (Persky, 1995; Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019). Segundo Persky (1995), a primeira menção ao termo encontra-se em Ingram ([1888]1919); e a *homo economicus*, em latim, em Pareto ([1906]2014).

dessa busca”. A continuação parece deixar claro que, ao contrário do que sugeria o célebre primeiro trecho, as ações desse homem, mesmo no recorte da “busca por riqueza”, estão longe de ser perfeitamente otimizadoras ou desimpedidas. De fato, as duas exceções destacadas (não desejar trabalhar e ser complacente a satisfações imediatas) dificilmente podem ser entendidas como anedóticas. Como constatam Urbina e Ruiz-Villaverde (2019, p. 64), “a ideia do *homo economicus* que foi adotada e intensamente usada na economia neoclássica é muito mais específica que aquela presente nos escritos de Mill”.

Ademais, Persky (1995, p. 224) observa que historiadores do pensamento econômico têm concluído que, em obra posterior<sup>19</sup>, Mill (1862) teria “abandonado seu monótono e abstrato homem econômico em favor de uma abordagem mais abrangente”. No mesmo sentido, teria sido “abandonada a abordagem dedutiva defendida em seus escritos metodológicos em função de uma abordagem histórica ou indutiva”.<sup>20</sup> Persky (1995) conclui, contudo, que as primeiras ideias de Mill (1836) não devem ser simplesmente ignoradas, mas reentendidas: seu projeto já reconheceria que ampla gama de comportamentos econômicos poderia ser observada entre indústrias, nações e épocas. “Longe de ter que fazer uma escolha entre uma teoria abstrata apriorista e as forças do historicismo, sociologismo e institucionalismo”, sugere Persky (1995, p. 226), “Mill demonstra que muito pode ser aprendido considerando uma visão simples, mas dificilmente trivial, da natureza humana em interação com diversas instituições do mundo real”.<sup>21</sup>

Smith e Mill, dois autores clássicos aos quais se costuma atribuir as origens do homem econômico, parecem defender entendimento da agência humana muito menos estreito que aquele tomado como premissa pelos modelos neoclássicos modernos, especialmente quando concernem à distribuição salarial.

### 2.1.2 A determinação salarial para pensadores clássicos

A oposição entre o pensamento clássico e a ortodoxia neoclássica, já contrastada pelo entendimento do homem, é evidenciada pela questão distributiva. A economia neoclássica, “um desvio de curso que vai se afastando progressivamente da corrente da teoria clássica”, de acordo com Prado (2001, p. 11), “modificou algo essencial na tradição de que se originou, mas com a qual veio romper”. Essa mudança fundamental, “que não parou de engrossar durante todo o século XX”, envolve especialmente a teoria da repartição. Como observado, os salários passaram a ser determinados pelas interseções de oferta e demanda, junto à lei da produtividade marginal decrescente.

---

<sup>19</sup> *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* (Mill, 1862), originalmente publicada em 1848.

<sup>20</sup> Segundo Persky (1995), esse entendimento das ideias de Mill foi originalmente proposto por Leslie (1888) e posteriormente acompanhado por autores como Marshall, Neville Keynes e Schumpeter.

<sup>21</sup> No mesmo período, embora em outra direção, Marx ([1859]2010) considera, em certa medida, um “homem econômico”. O autor afirma, contudo, que sua vigência não seria universal, ou própria da natureza humana, mas um produto da organização socioeconômica capitalista (Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019). No regime comunista, por exemplo, o comportamento humano seria pautado por outros interesses: “Não é a consciência do homem que determina sua existência; pelo contrário: sua existência social determina sua consciência” (Marx, [1959]1904, p. 11).

A escola clássica compreende a determinação salarial de modo significativamente diferente. Embora pensadores clássicos tenham se voltado principalmente à distribuição funcional da renda (à remuneração de fatores de produção associados a correspondentes classes sociais), eles também se dedicaram a compreender a distribuição pessoal da renda, e particularmente dos salários. Longe de entender os salários apenas como fruto da produtividade marginal e das forças de mercado, economistas clássicos evidenciam a atuação de fatores históricos e institucionais, também considerando relações de poder entre grupos sociais (Dobb, 1973; Garegnani, 1983, 1984; Malta, 2010; Prado, 2001; Stirati, 1992, 2010; Urbina; Ruiz-Villaverde, 2019).

Começamos novamente por Smith, a quem premissas da teoria de determinação salarial neoclássica, e particularmente da teoria do capital humano, costumam ser atribuídas. Não há dúvidas a respeito do destaque concedido pelo autor ao papel das forças de mercado sobre a determinação dos salários.<sup>22</sup> Logo após enfatizar essa importância, contudo, Smith ([1776]1996, p. 147) explica que a primazia das leis de oferta e demanda depende “das coisas seguirem seu curso natural, em [uma sociedade em] que haja perfeita liberdade, tanto para cada um escolher as profissões que acreditasse apropriadas, como para mudar de profissão sempre que se considerasse conveniente”.

Smith ([1776]1996) não aponta essas e outras condições anedoticamente, admitindo-as como dadas; é justamente a partir da admissão de sua ausência que ele se dedica a explicar diferenciais salariais. São exploradas cinco circunstâncias que as promoveriam. É uma dessas circunstâncias, a respeito dos custos de aprendizagem, que o leva a ser recorrentemente associado às origens da teoria do capital humano (e.g. Cain, 1976; Goldin, 2015; Mincer, 1958; Neal; Rosen, 1986; 2000; Smith, 2003; Willis, 1986). Trata-se de sua explicação sobre a diferença entre as remunerações do trabalho qualificado e do trabalho comum, que se fundaria no princípio de que os salários “variam com a facilidade e o pouco dispêndio, ou a dificuldade e a alta despesa requeridas para aprender a ocupação” (Smith ([1776]1996, p. 149).

Explorando outra dessas circunstâncias, Smith ([1776]1996) afirma que os salários também variam “segundo a facilidade ou dureza, o grau de limpeza ou sujeira, o prestígio ou desprestígio da profissão”, observando novamente o poder das forças de mercado: o gosto natural por empregos mais agradáveis “faz com que um maior número de pessoas os prefiram” (Smith, [1776]1996, p. 148). A respeito da terceira circunstância que promoveria diferenciais salariais, Smith ([1776]1996 p. 152) deixa claro que a referida “liberdade para cada um escolher a profissão que acreditar apropriada” é tolhida por fatores não econômicos. O autor afirma que os salários “variam de acordo com o grau de confiança [...] que se deve depositar nos trabalhadores”.

Confiamos nossa saúde ao médico, nossa fortuna e às vezes nossa própria vida ao advogado ou procurador. Tal confiança não poderia, seguramente, ser depositada em pessoas de condição menos que mediana ou baixa. Por isso, a remuneração desses profissionais deve ser tal, que lhes permita ocupar na sociedade aquela posição exigida pela confiança tão grande que neles se deposita.

---

<sup>22</sup> Smith ([1776]1996, p. 147) observa, por exemplo, que, em uma mesma região, se houvesse um “emprego que visivelmente fosse mais ou menos vantajoso que os demais, no primeiro caso seriam tantos que o procurariam — e no segundo seriam tantos os que o abandonariam — que as vantagens logo voltariam ao nível dos demais empregos”.

Além dessas circunstâncias (custos de aprendizagem, facilidade do ofício e grau de confiança conferida ao trabalhador), Smith ([1776]1996) aponta outras duas: constância ou inconstância do emprego; e probabilidade de sucesso da ocupação (ou risco). Somente em função de uma delas o autor é associado à teoria do capital humano, embora ele não afirme que essa circunstância seja mais importante que as demais.<sup>23</sup> Smith ([1776]1996) considera que as cinco circunstâncias descritas são menos relevantes para influenciar diferenciais salariais que fatores institucionais. Toda a segunda parte do capítulo em questão é dedicada aos efeitos de configurações institucionais (corporações, leis e “políticas europeias”) sobre os salários.

De fato, em capítulo anterior de *Riqueza das Nações*, dedicado exclusivamente a *Os Salários do Trabalho*<sup>24</sup>, o autor não deixa de evidenciar a importância de fatores históricos e sociais/institucionais, ou não competitivos, sobre a determinação salarial. O iluminista escocês explica que os salários dependem, em todos os lugares, do “contrato normalmente feito entre as duas partes, cujos interesses [...] de forma alguma são os mesmos”. Smith ([1776]1996, p. 118) afirma que trabalhadores e empregadores se associam para garantir o maior (ou menor) salário possível, observando que “não é difícil prever qual das duas partes, normalmente, leva vantagem na disputa e no poder de forçar a outra a concordar com as suas próprias cláusulas”. No mesmo sentido, os pagamentos mais baixos não seriam apenas o reflexo das forças de mercado, mas também culturalmente determinados (Garegnani, 1983; Stirati, 1992).

Stirati (2010) observa que, no pensamento de Smith e de outros autores clássicos, as curvas de oferta e demanda sobre a determinação de salários não podem ser consideradas do modo como são pela tradição marginalista. Embora se admita, por exemplo, que o aumento relativo da demanda por trabalhadores, dada a maior competição entre empresas, possa aumentar salários, o presumido decorrente crescimento da oferta não ocorreria de imediato, mas apenas lentamente — e, mesmo assim, estaria sujeito à influência de fatores não competitivos. “Se a intenção é permanecer próximo do que Smith escreveu”, conclui Stirati (2010, p. 10), “deve-se supor que a competição opera dentro dos limites estabelecidos por convenções e instituições”. No mesmo sentido, Katz e Autor (1999, p. 1464) afirmam que “a tensão encontrada na análise de Smith entre os papéis dos fatores de oferta e demanda e das forças institucionais sobre a determinação de salários permanece sendo, até hoje, tema chave da pesquisa sobre a estrutura salarial”.

A mesma tensão seria encontrada, ainda que em menor medida, no pensamento de Ricardo (1821). O autor entende os salários, a princípio, como qualquer *commodity*. O salário de mercado, efetivamente pago, seria determinado pela “operação natural das proporções de

---

<sup>23</sup> Essa é, contudo, exatamente a afirmação de Mincer (1974a, p. 3), quem embora admita a importância das outras quatro circunstâncias apontadas por Smith ([1776]1996), constata que, “apesar disso, [...] a questão dos investimentos em capital humano fornece uma análise mais sistemática e abrangente dos diferenciais salariais que cada um dos outros fatores”.

<sup>24</sup> O capítulo em que se encontram as passagens discutidas anteriormente (*Os Salários e o Lucro nos Diversos Empregos de Mão-de-Obra e de Capital*), posterior àquele discutido a seguir, dedica-se principalmente a discutir e a comparar “as vantagens e desvantagens” dos “diferentes empregos de mão-de-obra e de capital” e os motivos pelos quais suas variações “são extremamente diferentes em toda a Europa”. As referidas cinco circunstâncias que fazem variar os salários, por exemplo, são todas descritas conjuntamente ao emprego correspondente do capital. É no capítulo agora discutido, portanto, que se encontra o entendimento fundamental de Smith sobre a determinação de salários.

oferta e demanda” (Ricardo, 1821, p. 87). No entanto, esse salário tenderia sempre a se igualar ao salário natural (remuneração que permite ao trabalhador sustentar a si e sua família) devido, principalmente, à questão demográfica.<sup>25</sup> Esse salário natural — associado à vasta maioria dos trabalhadores e com o qual o salário de mercado tende a coincidir —, por sua vez, seria determinado por fatores históricos e institucionais: “Muda em diferentes países e em diferentes momentos em um mesmo país”, dependendo “essencialmente dos hábitos e costumes das pessoas” (Ricardo, 1821, p. 91). Assim como para Smith ([1776]1996), portanto, as forças de mercado atuam em conjunto e sob limites impostos por esses fatores.

26

Mais tarde, Mill (1862) oferece, na referida obra em que é com maior profundidade enfatizado o papel de fatores institucionais, entendimento sobre a determinação salarial diretamente contrário ao da perspectiva neoclássica. Esse entendimento é construído em resposta à mencionada proposição de Smith ([1776]1996) sobre circunstâncias compensatórias. Nos termos Mill (1862, p. 463),

[The] inequalities of remuneration, which are supposed to compensate for the disagreeable circumstances of particular employments, would, under certain conditions, be natural consequences of perfectly free competition: and as between employments of about the same grade, and filled by nearly the same description of people, they are, no doubt, for the most part, realized in practice. But it is altogether a false view of the state of facts, to present this as the relation which generally exists between agreeable and disagreeable employments. The really exhausting and the really repulsive labours, instead of being better paid than others, are almost invariably paid the worst of all, because performed by those who have no choice. It would be otherwise in a favourable state of the general labour market. If the labourers in the aggregate, instead of exceeding, fell short of the amount of employment, work which was generally disliked would not be undertaken, except for more than ordinary wages. But when the supply of labour so far exceeds the demand that to find employment at all is an uncertainty, and to be offered it on any terms a favour, the case is totally the reverse. Desirable labourers, those whom everyone is anxious to have, can still exercise a choice. The undesirable must take what they can get. The more revolting the occupation, the more certain it is to receive the minimum of remuneration, because it devolves on the most helpless and degraded, on those who from squalid poverty, or from want of skill and education, are rejected from all other employments. Partly from this cause, [...] the inequalities of wages are generally in an opposite direction to the equitable principle of compensation erroneously represented by Adam Smith as the general law of the remuneration of labour. The hardships and the earnings, instead of being directly

---

<sup>25</sup> Em resumo, Ricardo (1821), como Malthus ([1798]1998), afirma que quando o salário de mercado excede o salário natural há estímulo para aumento da população, diminuindo o valor do primeiro; quando o salário de mercado torna-se inferior ao salário natural, a situação de privação decorrente leva à diminuição da população, reaproximando o salário de mercado do salário natural (o aumento do salário de mercado também pode ocorrer devido ao crescimento da demanda por trabalho via aumento de capital, nesse contexto descrito como a riqueza empregada na produção). Segundo Stirati (1992), o salário natural para os pensadores clássicos não corresponde ao simples valor necessário para subsistência e reprodução da mão de obra; trata-se da remuneração recebida por “trabalhadores comuns” ou do “tipo médio”: homens adultos sem qualquer qualificação ou habilidade especial. À época, era a remuneração referente à grande maioria da população trabalhadora (Stirati, 1992).

<sup>26</sup> Marshall ([1920]2013, p. 421) já observava que Ricardo reconhecia o papel de hábitos e costumes sobre a determinação salarial, notando que muitos leitores do pensador clássico “se esquecem que ele diz isso” e compreendem a fixação de salários como uma “lei natural” que obedece apenas a mudanças populacionais. Stirati (1992) observa que, embora em *Princípios de Economia Política e Tributação* (Ricardo, 1821) fatores institucionais tenham sido, em relação a Smith ([1776]1996), menos explorados, sua importância é diretamente apontada em correspondências e trabalhos não publicados (ver Ricardo, 2005).

proportional, as in any just arrangements of society they would be, are generally in an inverse ratio to one another.

Em meio a críticas e complementos às proposições de Smith, Mill (1862) realiza importantes reflexões sobre a determinação salarial.<sup>27</sup> Entre essas reflexões, destaca-se a conclusão de que “a desigualdade de remuneração entre trabalhadores qualificados e não qualificados é, sem dúvida, muito maior que o justificável” (Mill, 1862, p. 470). As diferentes remunerações entre ocupações diriam respeito não apenas às forças de mercado e à produtividade de seus incumbentes. Mill (1862, p. 469) conclui que “tão completa tem sido a separação, e tão fortemente traçada a linha de demarcação, entre as diferentes categorias de trabalhadores que ela é quase equivalente a uma distinção hereditária de casta; cada emprego recrutando principalmente os filhos daqueles já neles empregados”.

Os efeitos de associações corporativas, legislação, barreiras de entrada, preconceito sobre a remuneração feminina, além da restrição de certas ocupações a determinadas categorias sociais, são outros pontos discutidos por Mill (1862). Em especial, deve-se frisar o explícito lugar atribuído pelo autor ao “costume”. É notado, por exemplo, que certas ocupações não têm seus rendimentos determinados exclusivamente pela produtividade individual, mas também pelo prestígio a elas atribuídos. “Há tipos de trabalho cujos salários são fixados pelo costume, e não pela competição”, como de médicos, cirurgiões e advogados. “Embora a competição opere sobre essas classes tanto quanto sobre qualquer outra, ela o faz dividindo os negócios, e não, em geral, diminuindo as remunerações” (Mill, 1862, p. 482).<sup>28</sup>

De fato, para além da determinação salarial, era claro para Mill (1862, p. 292) que a divisão da produção é sempre “resultado de duas agências determinantes: competição e costume”. Segundo o autor, “é importante analisar a quantidade de influência que pertence a cada uma dessas causas, e de que maneira a operação de uma é modificada pela outra”. Em suma, como constatam Taubman e Wachter (1986, p. 1187), para Mill as “realidades institucionais do mercado eram muito prevalentes e importantes para serem caracterizadas como meros desvios de um mercado, de outro modo, competitivo”.<sup>29</sup>

Seria absurdo inferir da discussão realizada até aqui que não há similaridades entre os entendimentos clássico e neoclássico da determinação salarial — ou que as forças de mercado não fossem pela primeira perspectiva explicitamente consideradas. O caráter distintivo da teoria salarial clássica, segundo interpretação de Stirati (2010, p. 12), “não está

---

<sup>27</sup> Mill (1862) revisita as circunstâncias responsáveis por diferenciais salariais apontadas por Smith ([1776]1996). Embora faça contundentes críticas, muitas em função de conclusões e exemplos provenientes de “um estado de fatos que não existe mais”, Mill (1862, p. 460) considera a análise de Smith, “a melhor exposição do tema” até aquele momento, “toleravelmente bem sucedida”.

<sup>28</sup> Outro exemplo explorado por Mill (1862, p. 482) sobre o papel de costumes envolve o emprego doméstico: além da mera ostentação, empregadores pagariam salários acima do valor do mercado “seja porque desejam que seus empregados os sirvam alegremente, ansiando permanecer no serviço, seja por preferir não fazer negociações duras com pessoas com quem estão em constante contato”. Eles também não gostariam “de ter por perto, e continuamente à vista, pessoas com aparência e hábitos” comuns àquelas que possuem menores remunerações.

<sup>29</sup> Alguns autores sugerem demarcada oposição, a nosso ver imprecisa, entre os entendimentos de Smith (forças competitivas) e Mill (não-competitivas) sobre a determinação salarial (Cain, 1976; Fernandes, 2002; Mincer, 1970; Smith, 2003; Taubman; Wachter, 1986). Em nosso entendimento, como discutido, Smith certamente não limitava sua compreensão da distribuição salarial às forças de mercado, assim como Mill, por considerar outros fatores, de nenhum modo negligenciava o papel das leis de oferta e demanda.

no papel desempenhado por fatores institucionais em oposição às forças de mercado, mas sim em uma visão diferente a respeito do que as forças de mercado realmente representam no quadro analítico dos economistas clássicos”.<sup>30</sup> Para economistas clássicos, normas sociais, “embora não impeçam ou substituam a competição, estabelecem os limites dentro dos quais ela opera em determinado ambiente social”. Essa visão implica um entendimento “do comportamento humano de certo modo diferente da concepção individualista que prevalece atualmente na economia”; na perspectiva clássica, “a busca individual pelo autointeresse e o comportamento competitivo parecem ser limitados pelas convenções e normas vigentes na sociedade” (Stirati, 1992, p. 61). Ruiz-Villaverde (2019, p. 13) conclui que “a distribuição de renda, um assunto que no pensamento clássico dizia respeito às relações sociais de produção, ao papel de diferentes classes sociais e suas relações de poder, foi reduzido a um caso específico da teoria de preços”.

Em resumo, podemos afirmar que se encontravam presentes no pensamento clássico não apenas entendimento da natureza humana bastante mais amplo que aquele difundido pela teoria neoclássica, mas também uma compreensão marcadamente distinta dos fatores que envolvem a determinação de salários.

## 2.2 A construção da perspectiva hegemônica e sua preservação

Se a economia fazia parte da sociedade para os fundadores da disciplina, em que momento, e como, as relações sociais foram apartadas dos indivíduos? Nesta seção, veremos que esse entendimento, apenas iniciado com os autores marginalistas, consolidou-se no século XX e tornou-se hegemônico junto a uma nova compreensão da desigualdade salarial — também responsável por difundi-lo.

A destituição da sociedade não foi abrupta e já se anunciava antes da revolução marginalista. Entre os últimos pensadores clássicos, Mill (1862, p. 292) antevia razões que tornariam uma nova escola dominante. Após enfatizar, como observado, que a divisão do produção seria determinada pelos princípios da “competição” e do “costume”, o autor constata que

[Economists] have been accustomed to lay almost exclusive stress upon the first of these agencies; to exaggerate the effect of competition, and to take into little

---

<sup>30</sup> Stirati (1992, 2010) destaca distinção importante entre o pensamento clássico e a teoria de salários neoclássica. Segundo a autora, Smith e Ricardo não entenderiam, como os neoclássicos, a demanda por mão de obra como função inversa dos salários, de modo a sempre haver tendência para o equilíbrio em pleno emprego. A demanda seria determinada pela capacidade produtiva existente — “cujo tamanho e composição foram determinados pela história prévia de acumulação” — e não aumentaria devido à diminuição dos salários, tampouco diminuindo em função de seu aumento (Stirati, 1992, p. 46). Assim, embora ambas as perspectivas considerem a atuação das forças de mercado, essa atuação funcionaria de modo significativamente diferente. Enquanto para os neoclássicos “a interação entre oferta e demanda determina o salário como um preço de equilíbrio do pleno emprego”, na abordagem clássica “é a diferença entre a quantidade de trabalho demandada [que não é determinada pelos salários] e a oferta disponível — uma diferença que pode ser bastante persistente — que compõe, junto com outros fatores”, históricos e institucionais, a determinação de salários (Stirati, 1992, p. 63). Em suma, a ausência de uma relação sistemática inversa entre salário e emprego no pensamento clássico implicaria em “uma análise não-mecânica das forças que determinam os salários” (Stirati, 2010, p. 7). Essa leitura do entendimento distributivo do pensamento clássico não é consensual (e.g. Peach, 1995). O reconhecimento explícito, entre pensadores clássicos, da importância do poder de barganha das partes envolvidas, dos efeitos de fatores históricos e institucionais, além dos apontados limites das forças de mercado sobre a determinação salarial, contudo, dificilmente pode ser refutado.



account the other and conflicting principle. They are apt to express themselves as if they thought that competition actually does, in all cases, whatever it can be shown to be the tendency of competition to do. This is partly intelligible, if we consider that only through the principle of competition has political economy any pretension to the character of a science. So far as rents, profits, wages, prices, are determined by competition, laws may be assigned for them. Assume competition to be their exclusive regulator, and principles of broad generality and scientific precision may be laid down, according to which they will be regulated. The political economist justly deems this his proper business: and as an abstract or hypothetical science, political economy cannot be required to do, and indeed cannot do, anything more. But it would be a great misconception of the actual course of human affairs, to suppose that competition exercises in fact this unlimited sway.

Em retrospectiva, a reflexão de Mill parece precisa; o entendimento da economia que se assentaria no século XX, como veremos, acompanha de perto sua previsão. Esse entendimento se inicia com a revolução marginalista, a partir de trabalhos de Jevons (1871), Menger ([1871]2007) e Walras (1874), consolidando-se com Marshall (1890). Em referência a este último autor, a teoria marginalista seria, mais tarde, entendida como “neoclássica” (Aspromourgos, 1986; 1991; Klein, 2007; Ruiz-Villaverde, 2019).<sup>31</sup>

No primeiro momento marginalista, contudo, as relações sociais não eram inteiramente desconsideradas. É verdade que Jevons (1871) se propunha “a tratar a economia como um cálculo de prazeres e dores”, em perspectiva atomizada e hedonista tão criticada por Veblen (1898), como vimos.<sup>32</sup> No entanto, na principal obra inauguradora da perspectiva neoclássica, Marshall ([1920]2013, p. 1, grifos nossos) sugeria entendimento mais amplo da natureza do homem e seu comportamento, a começar por sua definição de economia.

Political economy or economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of *individual and social action* which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing. Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other, and *more important side*, a part of the *study of man*.<sup>33</sup>

Antes de apresentar sua teoria geral da oferta e demanda, as quais atuariam “como espinha dorsal, dando unidade e consistência ao corpo principal do raciocínio econômico”, Marshall([1920]2013, p. 70) dedica-se a explorar aspectos da demanda, lado relativamente

---

<sup>31</sup> Sobre o termo neoclássico, um parêntese: seu primeiro emprego remete à descrição de Veblen (1900) da economia marshalliana (Aspromourgos, 1986, 1991). Não se apontava, contudo, similaridades de estrutura teórica com a escola clássica, mas apenas a presumidamente comum premissa hedonista. Após a Segunda Guerra, o termo passou a abranger a teoria marginalista de modo geral, com o individualismo metodológico e a teoria da produtividade marginal decrescente como principais pilares. Como observa Aspromourgos (1991, p. 503), nenhum dos principais propagadores do termo — como Dobb (1924), Hicks (1932), Samuelson (1948) e Stigler (1941) — propôs significativa associação desses pilares com as obras clássicas. De fato, “subsequentemente essa caracterização — e a nomenclatura para marginalismo associada a ela — deu lugar a um reconhecimento de aguda disjunção teórica entre economistas clássicos e marginalistas”. Com efeito, alguns economistas heterodoxos rejeitam o rótulo de “dissidentes” por considerar que a verdadeira dissidência estaria no rompimento de autores neoclássicos com o pensamento clássico (Arestis; Sawyer, 2001).

<sup>32</sup> Em sua definição de economia, Jevons (1871, p. viii) inaugura sugestão, como veremos retomada por Knight (1921), por exemplo, de entender a economia como uma ciência exata: “Há muito penso que, como ela lida amplamente com quantidades, deve ser uma ciência matemática”.

<sup>33</sup> O reconhecimento da importância de fatores sociais aparece de modo menos explícito na primeira edição de *Principles of Economics* (Marshall, 1890). Parte das passagens incluídas a seguir encontra-se apenas em edições posteriores da obra.

negligenciado, segundo ele, por Ricardo e seus seguidores. Nesse intento, passa a discutir o caráter de desejos ou vontades, e o modo como seriam, embora inúmeros e variados, geralmente limitados e passíveis de serem saciados. O autor afirma que esses desejos se tornam cada vez menos desfrutados à medida que são acumulados, baseando-se largamente em reflexões sobre convenções sociais e a natureza humana.

Com o exemplo da alimentação, explica, o homem teria passado, desde que dominou o fogo, a apreciar refeições cada vez mais variadas e dispendiosas; a partir de certo ponto, contudo, o desfrute seria gradativamente menor. Os mais ricos, contudo, continuariam a exigir pratos mais extravagantes, mas não pelo apetite dos sentidos e sim como forma de “gratificar os desejos de hospitalidade”. Assim, embora afirme que as vontades passem a ser decrescentes, Marshall ([1920]2013, p. 73) observa o caráter ilimitado do “desejo de distinção”: “um sentimento que, se considerarmos sua universalidade, e sua constância, afeta todos os homens em todos os tempos; que vem conosco desde o berço e nunca nos deixa até irmos à cova; e que pode ser entendido como a mais poderosa das paixões humanas”.<sup>34</sup>

Essa ideia é admitida, no entanto, como uma “meia verdade”, pois mesmo nesses casos haveria um ponto em que o desfrute (da distinção) passaria a diminuir. O exemplo desta vez envolve as vestimentas: trajar-se bem consiste inicialmente em necessidade crescente óbvia, e passaria a exigir cada vez maiores pompas, imperativas entre as classes mais baixas. Entre as mais altas, contudo, a necessidade de ostentação passaria a ser gradativamente menor: “Os homens verdadeiramente distintos por conta própria têm uma antipatia natural por parecer que reivindicam atenção sobre suas roupas” (Marshall, [1920]2013, p. 73).

Marshall ([1920]2013) parte do juízo, ainda abertamente defendido em seu tempo, de que as classes mais altas detêm valores e comportamentos superiores, para então tratar da relação entre “vontades e atividades”. As primeiras, “governantes da vida” entre os animais, se transformariam nas segundas entre homens da “sociedade mais desenvolvida”. Entre esses homens, vontades não dariam origem apenas a novas vontades, mas a “esforços e atividades”. Para explicar esse processo, o exemplo escolhido é o da habitação: a casa teria de ser cada vez maior não apenas por sua eficiência como abrigo, mas também, mesmo entre classes mais baixas, como uma “óbvia reivindicação material à distinção social”. Para as classes mais altas, no entanto, maiores habitações seriam importantes não mais como uma nova vontade (de distinção), mas por constituírem requisito para o exercício e desenvolvimento de “muitas atividades sociais mais elevadas”, como a ciência, a literatura e as artes (Marshall, [1920]2013, p. 75).

Observamos, assim, que Marshall ([1920]2013) aborda detidamente a agência humana — a qual, bem distante do mero autointeresse, encontra-se estreitamente vinculada às relações sociais. Mas por quais razões o autor, acompanhando sua definição de economia, dedica-se tanto ao homem e aos motivos de suas ações? Toda essa discussão é desenvolvida com o objetivo de apresentar a teoria da utilidade marginal, por ele entendida de modo análogo às vontades.<sup>35</sup> É a partir da ideia de que todos os desejos ou vontades encontram limites que o

---

<sup>34</sup> Marshall ([1920]2013) atribui essa sentença a Nassau Senior.

<sup>35</sup> Deve-se notar que, para Marshall ([1920]2013, p. 77), uma “teoria da demanda” (ou “estudo do consumo”) abrangente deve ser almejada no fim e não no começo do desenvolvimento do “corpo principal da análise econômica”; naquele primeiro momento, essa teoria deveria consistir em “análise elementar de tipo quase puramente formal”. O autor lembra que, embora o começo desse projeto seja do domínio próprio da economia,

autor conclui que “essa tendência familiar e fundamental da natureza humana pode ser apresentada como a *lei dos desejos saciáveis* ou *da utilidade decrescente*”. Na mais bem conhecida continuação, explica Marshall ([1920]2013, p. 78) que

The total utility of a thing to anyone (that is, the total pleasure or other benefit it yields him) increases with every increase in his stock of it, but not as fast as his stock increases. If his stock of it increases at a uniform rate the benefit derived from it increases at a diminishing rate. In other words, the additional benefit which a person derives from a given increase of his stock of a thing, diminishes with every increase in the stock that he already has.

That part of the thing which he is only just induced to purchase may be called his *marginal purchase*, because he is on the margin of doubt whether it is worth his while to incur the outlay required to obtain it. And the utility of his marginal purchase may be called the *marginal utility* of the thing to him. [...] The marginal utility of a thing to anyone diminishes with every increase in the amount of it he already has.

O processo soa um tanto paradoxal: como um princípio tão simples seria explicado a partir da agência humana, entendida até então de maneira notadamente complexa? Marshall ([1920]2013, p. 79) precisa recorrer a uma importante “condição implícita”. É necessário supor que “não seja permitido ao tempo fazer qualquer alteração no caráter ou nas preferências do próprio homem”. Sem o cumprimento dessa condição, se admite que em muitos casos o princípio não seria observado: quanto mais “boa música” um homem escuta, maior é seu desfrute dela; a avareza e a ambição são frequentemente insaciáveis; a virtude da limpeza e o vício da embriaguez podem não encontrar limites. Em todos esses casos, explica o autor, “nossas observações estendem-se ao longo de algum período de tempo, e o homem não é o mesmo no começo e no final desse período”. E conclui: “Se tomarmos um homem como ele é, sem dar tempo para qualquer mudança em seu caráter, a utilidade marginal de alguma coisa para ele diminui constantemente com cada aumento em sua oferta”.

Em resumo, é a partir da natureza do homem, e das convenções sociais que o circundam, que Marshall explica a lei da utilidade marginal. Somente em páginas seguintes o autor passa a “traduzir essa lei da utilidade decrescente para os preços”; seu entendimento corre do comportamento do homem para as leis econômicas. Mas Marshall vê-se obrigado a conceber um homem diferente daquele que inspirou essas leis; um homem que não se transforma com o tempo, estático em sua presumida natureza — o único que permitiria que a correlação de seu comportamento com o dos preços se sustente (Marshall, [1920]2013, p. 79). Ainda assim, o autor parte da agência humana em sua complexidade, longe de ignorar relações sociais, que também a determinam.

As reflexões de Marshall ([1920]2013) sobre o homem não impediram que sua obra fosse apontada como espécie de divisor de águas para a ascensão da perspectiva neoclássica. Não parece, contudo, pela discussão realizada até aqui, que a atomização do indivíduo tenha se consumado com o autor, na virada do século, de modo abrupto. Hodgson (2001) observa que após Marshall, cuja perspectiva não era antagônica ao historicismo, a tradição neoclássica tornou-se progressivamente menos histórica e mais formal, técnica e estreita. Fatores sociais

---

sua conclusão seria encontrada para muito além dela. Conforme observa Becker (1974, p. 1064), Marshall “nunca chegou a desenvolver a análise mais complexa e menos formal” de sua teoria da demanda.

não eram ainda inteiramente desconsiderados; apenas com o caminhar do século XX eles foram abandonados pela economia ortodoxa. Como ocorreu essa destituição?

*A disputa com institucionalistas, o mercado de trabalho e a economia como ciência exata*

No início do século XX, a teoria neoclássica ainda se encontrava em disputa com perspectiva alternativa defendida por autores institucionalistas.<sup>36</sup> A passagem de Veblen (1898) que abre esta terceira seção ilustra o contraste entre a escola institucionalista e aquela que mais tarde se tornaria hegemônica sobre o entendimento do homem. No mesmo sentido, Ely (1905, 1938), também institucionalista pioneiro, observa que a economia passava a contar com um homem de “ossos secos”, que sequer figurava nas definições da disciplina: o homem era entendido “simplesmente como um instrumento pelo qual a riqueza é criada e não como o fim pelo qual ela existe”; nessas definições, a livre competição desempenharia “o papel de um *deus ex machina*, que, se deixado sozinho, poderia regular e harmonizar todas as relações que surgem entre os homens em seus esforços de ganhar a vida”.<sup>37</sup> Segundo Ely (1938, p. 125), a economia ensinada nas universidades norte-americanas tornava-se cada vez mais matemática e dogmática, com espaço restrito para o senso crítico e outras abordagens diferentes daquela que então se consolidava.

Também Mitchell (1910, 1914) aponta o “hedonismo equivocado” das então novas análises marginalistas, marcadas pelo “irrealismo psicológico”. Economistas desde então, segundo o autor, “não acredita[va]m seriamente” nas utilidades marginais: “Para eles todo o aparato de exemplos numéricos e diagramas é meramente um dispositivo conveniente para ilustrar as características essenciais de um processo muito complicado para ser descrito realisticamente” (Mitchell, 1910, p. 198).

Outro autor institucionalista, Hamilton (1919) nota que duas perspectivas, a institucionalista e a da teoria do valor (neoclássica), reivindicavam a “teoria econômica”, naquele contexto, como herdeiras ou continuadoras do pensamento clássico. Enquanto a primeira baseava-se em “costumes e convenções” sociais ou em “arranjos que determinam a natureza do sistema econômico”, a segunda, que acabara de “escapar de uma associação formal com *laissez faire*”, apoiava-se crescentemente nos termos da “utilidade e produtividade” (Hamilton, 1919, p. 309).

A perspectiva que viria a ser vencida tinha em seu cerne não apenas o homem entendido sob interações sociais, mas também a questão distributiva. Segundo Hamilton (1919), a economia

---

<sup>36</sup> Desde fins do século XIX, economistas precursores da escola institucionalista norte-americana, como Veblen (1898, [1899]2008), Commons (1931), Mitchell (1910) e Hamilton (1919), abordavam a natureza e a evolução de certas instituições e seu papel sobre a economia, além do modo como essas instituições moldariam disposições individuais, opondo-se frontalmente à perspectiva neoclássica — que então se sedimentava com *Princípios de Economia*, de Marshall (1890). Suas raízes podem ser encontradas na escola histórica alemã, que, antes da revolução marginalista, se opunha à escola clássica já defendendo o método indutivo, a primazia da análise histórica e a intervenção estatal (Boyer; Smith, 2001; Hodgson, 2004; Pearce, 1993).

<sup>37</sup> Ely (1938) contrasta a economia ensinada nas universidades norte-americanas com aquela ainda em voga na Alemanha, onde também estudara. Em sua crítica, o autor faz especial menção a *Political Economy for Beginners*, de Millicent Fawcett (1876), popular livro-texto do período.

institucional buscava explicar por que as pessoas se tornam prósperas e “por que alguns de nós são mais prósperos que outros”.<sup>38</sup> Em oposição à perspectiva neoclássica,

such an explanation cannot properly be answered in formulas explaining the processes through which prices emerge in a market. Its quest must go beyond sale and purchase to the peculiarities of the economic system which allow these things to take place upon particular terms and not upon others. It cannot stop short of a study of the conventions, customs, habits of thinking, and modes of doing which make up the scheme of arrangements which we call "the economic order." It must set forth in their relations one to another the institutions which together comprise the organization of modern industrial society (Hamilton, 1919, p. 311).

No entanto, quando observada novamente sua obra inauguradora, constata-se que a perspectiva neoclássica não entendia a determinação salarial unicamente a partir do indivíduo (e de suas escolhas irrestritas). Embora sublinhe a primazia das forças de mercado, Marshall ([1920]2013, p. 463) reconhece que os salários, cuja determinação estaria sujeita a uma série de “peculiaridades”, não poderiam ser entendidos como as “*commodities* materiais”. Entre outros fatores apontados, “posições sociais melhores” também determinariam as remunerações

Marshall ([1920]2013, p. 465) destaca a atuação dos “costumes”, que afetariam “não meramente a forma, mas também a essência da ação das forças de oferta e demanda; e em certa medida limitam e dificultam a livre ação dessas forças”. A atuação de costumes sobre a determinação salarial se daria de duas formas, no curto e longo prazos. A primeira teria efeitos óbvios, diretos e menos importantes, por serem temporários e não cumulativos; fariam com que os salários fossem ocasionalmente um pouco maiores ou menores que os valores de equilíbrio. A segunda forma, cujos efeitos seriam indiretos e cumulativos, teria implicações maiores e mais nocivas: perpetuariam disparidades não explicadas pelo equilíbrio competitivo, gerando um ciclo vicioso de aumento da desigualdade.<sup>39</sup>

Parece claro, em Marshall ([1920]2013), o entendimento de que diferenciais salariais não dependem apenas das escolhas individuais. O autor descreve — prenunciando, em certo sentido, a importância de diferentes capitais, muito mais tarde desenvolvida pela sociologia<sup>40</sup> — vantagens desfrutadas pelos filhos das classes de profissionais mais qualificados, como acesso a comida e trajes de maior qualidade, obter uma educação melhor e crescer em casas mais limpas e confortáveis, além de vantagens não materiais, como comportamento

---

<sup>38</sup> Hamilton (1919) defende esse objetivo acompanhando Cannan (1914, p. v), autor também associado à escola institucionalista, embora britânico.

<sup>39</sup> Marshall ([1920]2013, p. 466) explica o processo do seguinte modo: na medida em que os costumes afetam o “livre desenvolvimento dos métodos de produção e o caráter dos produtores”, eles podem “exercer influência profunda e controladora sobre a história do mundo”, restringindo o progresso de uma geração e, cumulativamente, também o das seguintes. Especificamente sobre os salários, “os efeitos indiretos de diminuir o caráter de trabalhadores” e seus salários e de “impedir que esse caráter se torne mais forte” causariam “fraqueza e sofrimento, que por sua vez causam nova fraqueza e sofrimento” e assim, continuamente, sobre as gerações seguintes. Por outro lado, “altas remunerações, e um caráter forte, levam a um caráter mais forte e a remunerações maiores, o que leva novamente a uma força ainda maior e a salários ainda maiores, e assim por diante, cumulativamente”. Assim, haveria um ciclo vicioso de aumento das desigualdades. Marshall ([1920]2013, p. 466) não descreve em detalhe o termo “costume”, no qual “muitas coisas diferentes estão incluídas”, mas observa que seus efeitos cumulativos também podem ser positivos, como nos casos de “formas cristalizadas de altos princípios éticos” e “regras de comportamento honorável e cortês”.

<sup>40</sup> Ver Bourdieu (1987, 1996); Bourdieu; Passeron (1990, 2009).

adequado, visão de mundo e do trabalho, contatos relevantes, mais tempo disponível com a mãe, entre outros pontos.

The advantages which those born in one of the higher grades of society have over those born in a lower, consist in a great measure of the better introductions and the better start in life which they receive from their parents; and the importance of this good start in life is nowhere seen more clearly than in a comparison of the fortunes of the sons of artisans<sup>41</sup> and of unskilled labourers (Marshall, [1920]2013, p. 468).

As reflexões de Marshall ([1920]2013, p. 465) partem de conclusão semelhante àquela que críticos da teoria de determinação salarial neoclássica — como Solow (1980, 1990) e Akerlof (1980, 1984), discutidos anteriormente — voltariam a anunciar quase um século mais tarde: “O primeiro ponto para o qual temos que direcionar nossa atenção é o fato de que agentes humanos de produção não são comprados e vendidos como são a maquinaria e outros agentes materiais de produção”.<sup>42</sup>

Nas primeiras décadas do século XX, Hicks ([1932]1948, p. 80), um dos primeiros autores a formalizar a teoria neoclássica da distribuição salarial, não deixava de sublinhar que as remunerações eram também determinadas por convenções sociais de justiça.

“Wages, it may fairly be said, constituted a system, since there were well understood rates for most occupations; the relations between these were stable and generally accepted, and a change in any one rate would prompt demands for a change in other rates”. This is just what we should expect. The “system” was not by any means simply a product of Trade Unionism. Even in a perfectly free market wages must work in something like this way. Demands for a rise in wages come, in the first place, because a rise appears to be “fair”. And the principal motive in an employer’s mind when he concedes such a rise may be a desire that his wage-policy should not appear to be an “unfair” one. The same argument which is used by the workmen to support their claims for a rise is used by employers to justify a reduction.<sup>43</sup>

Embora fatores sociais sejam por Hicks ([1932]1948) considerados, dessa consideração não se deve inferir que as forças de mercado não fossem predominantes em sua análise da distribuição salarial; sua importância é, em passagens seguintes, reiterada. Duas décadas mais tarde, no entanto, essa predominância é explicitamente questionada pelo próprio autor.

It has never been the general rule that wage-rates have been determined simply and solely by supply and demand. Even on pure grounds of efficiency, it is desirable that the wage which is offered should be acceptable, acceptable both to the worker himself and to those with whom he is to work. There has in consequence always been room for wages to be influenced by non-economic forces — whether by custom (which, economically speaking, means supply and demand of the day before yesterday), or by any other principle which affects what the parties to the wage-bargain think to be *just* or *right*. Economic forces do affect wages, but only when they are strong enough to overcome these *social* forces (Hicks, 1955, p. 390).

---

<sup>41</sup> Artesão (*artisan*) nesse contexto provavelmente envolve a acepção britânica do termo em inglês: “A skilled workman” (Collins, 2019).

<sup>42</sup> Marshall ([1920]2013) destaca os efeitos de sindicatos sobre a determinação salarial e o fato de trabalhadores qualificados possuírem um poder de barganha muito superior ao de trabalhadores sem qualificação, que se encontrariam em grande desvantagem em relação a seus empregadores. O autor afirma, ainda, que as consequências dessas vantagens (ou desvantagens) podem não ser temporárias, mas cumulativas.

<sup>43</sup> A primeira sentença com a qual Hicks dialoga é de autoria de Clay (1929, p. 75).

No mesmo sentido, Pigou (1933), sucessor da tradição marshalliana e autor do discutido paradoxo sobre o formato da distribuição de rendimentos, já enfatizava a necessidade de sublinhar segmentações do mercado de trabalho — bem como diferenciais salariais delas resultantes.<sup>44</sup> Essas segmentações, entre outras razões, seriam determinadas por costumes e tradições. Pigou (1933) observa, ainda, que o salário (sobretudo o mínimo) é influenciado pela “opinião pública”; certas percepções sociais de equidade seriam reforçadas por pressão social e pela legislação.<sup>45</sup>

A revolução keynesiana iniciada nos anos seguintes, embora tenha chacoalhado a perspectiva ortodoxa, preservou o entendimento de que os salários são também determinados por fatores sociais. Keynes ([1936]2013) afirma que o desemprego, principal tópico de contraste com a escola neoclássica, seria explicado, entre outros pontos, pela rigidez da redução dos salários, que não responderiam ao excesso de oferta de trabalhadores. Embora se afirme que Keynes ([1936]2013) não tenha tentado explicar essa rigidez, entendendo-a como um fenômeno exógeno dado (Pearce, 1993; Thurow, 1975), o autor sugeria que ela poderia ser derivada de fatores sociais: trabalhadores teriam profundas convicções a respeito dos salários relativos adequados entre diferentes ocupações, levando-os a resistir a mudanças que colocassem em xeque diferenciais salariais tradicionais (Agell, 1999; Akerlof, 2002; Solow, 1979b, 1980; Trevithick, 1976). Nos termos do autor, uma vez que a mobilidade do trabalho é imperfeita e que os salários não correspondem exatamente às produtividades das diferentes ocupações, “qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que consinta reduzir seu salário nominal em relação aos outros sofrerá uma redução *relativa* de seu salário real, o que é justificativa suficiente para que resistam a essa redução”. O interesse combinado de diferentes grupos de trabalhadores seria de “proteger seu salário real *relativo*” (Keynes, [1936]2013, p. 14, grifos originais). Isso ajudaria a explicar não apenas a rigidez salarial, mas também a persistência de diferenciais salariais há muito estabelecidos.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> A ideia de segmentação (“centro de empregos”, em seus termos) infere que não se pode supor que em todo o mercado de trabalho há mobilidade e competitividade perfeitas. Abordagens do “mercado de trabalho segmentado”, desenvolvidas principalmente a partir da década de 1960, afirmam que o mercado de trabalho comporta segmentos (submercados ou subgrupos) de trabalhadores cujas diferenças em remuneração (e em direitos, condições de trabalho, mobilidade, etc.) não podem ser explicadas apenas por sua produtividade e pelas forças de mercado. As segmentações são comumente explicadas pela presença de instituições, formais ou informais; seriam mais bem entendidas pela perspectiva histórica e descritiva que por meio de análises de equilíbrio baseadas no comportamento utilitário-maximizador (Cain, 1976; Leontaridi, 1998; Taubman; Wachter, 1986).

<sup>45</sup> Solow (1980) destaca o pioneirismo de Pigou (1933), que já enfatizava a importância de fatores institucionais (entre os quais convenções sociais) sobre o funcionamento do mercado de trabalho.

<sup>46</sup> Keynes ([1936]2013) observa que, por outro lado, reduções do salário real que afetam a todos os trabalhadores do mesmo modo, como resultantes da diminuição de seu poder de compra, não recebem resistência, a menos que alcancem níveis extremos. Trevithick (1976, p. 327) propõe-se a mostrar, explorando outras passagens de Keynes ([1936]2013), como a rigidez salarial é entendida pelo autor britânico como “produto de uma estrutura altamente rígida de diferenciais salariais”. Embora não haja uma “teoria keynesiana” para a determinação salarial, a compreensão de que salários são determinados também fora do sistema econômico abriu caminho para diversas abordagens heterodoxas contrárias ao entendimento neoclássico sobre o funcionamento do mercado de trabalho. Ainda na década de 1950, Rothschild (1954, p. 173), inspirando-se em reflexões de Keynes, destaca as limitações de uma teoria dos salários “puramente econômica”. “For the single entrepreneur [...] or the single worker there will be little choice but so to accept a given situation. For them the economic analysis of adjustments to given demand and supply conditions will be more or less applicable. But employers or workers as social groups, acting as “political men” rather than “economic men”, will aim at fundamental changes. [...] It follows that a complete theory of wages will have to range over the whole economic and sociological field in order to give a full view of the wage problem”. Nas décadas seguintes,

Assim, o contexto social era ainda considerado fator relevante para a determinação salarial por expoentes precursores neoclássicos, como Marshall, Hicks e Pigou, bem como por Keynes, na primeira metade do século passado.<sup>47</sup>

### *A segunda metade do século XX e a expulsão da sociedade*

A destituição da estrutura social como explicação para a desigualdade salarial é resultado — e representa o apogeu — da dominância do individualismo metodológico na economia. Cinco fatores, brevemente explorados a seguir, podem ser associados a essa dominância: 1) o desaparecimento das análises sobre diferenças entre sistemas socioeconômicos, comuns antes das catástrofes do nazismo e da Segunda Guerra; 2) a ascensão de concepções ideológicas anticomunistas e apologistas do *laissez faire*; 3) a síntese neoclássica, que acatou seletivamente proposições keynesianas; 4) a sobrevivência do individualismo metodológico na economia, a despeito das transições metodológicas observadas em outras ciências sociais; e 5) a crescente abstração e matematização da economia (e seu afastamento das demais ciências sociais), então dependente de um homem previsível e insuladamente compreendido.

A respeito do primeiro fator, eram comuns à economia, desde de Marx ([1859]2010) e a Escola Histórica Alemã, abordagens dedicadas a diferenças locais e temporais em sistemas socioeconômicos. Essas abordagens dificilmente podiam ser conciliadas com um indivíduo universal autointeressado. Após a Segunda Guerra e o rápido declínio do institucionalismo norte-americano, elas desapareceram das principais agendas de pesquisa da economia (Hodgson, 2004). Esse processo parece ter sido previsto por Hamilton (1919, p. 318), ainda no término da Primeira Guerra, no contexto da referida disputa entre economistas institucionalistas e neoclássicos pela “teoria econômica”.

The future of institutional theory is uncertain. The history of economics suggests that survival has often depended upon the ability of doctrine to fit in with the habits of thought of the times. If the next decade demands formal value theory that avoids a discussion of what the economic order is like, institutional economics will fail. If it demands an understanding of our relationship to the world in which we live, it

---

diversas outras abordagens críticas à ortodoxia seriam, em diferentes medidas, baseadas no entendimento keynesiano.

<sup>47</sup> Nas décadas de 1940 e 1950, o entendimento do mercado de trabalho (e da determinação salarial) era disputado pela perspectiva institucionalista. O crescente papel da regulamentação governamental e a ampliação de instituições anticompetitivas, como corporações burocráticas e sindicatos, ajudaram a minar as bases sobre as quais o modelo neoclássico se construía. Tão importante teria sido o desafio imposto à ortodoxia que se chega a sugerir que a economia do trabalho se divorciou do mainstream econômico, ao menos naquele período (Boyer; Smith, 2001; Cain, 1976; Pearce, 1993). Embora não tenham desenvolvido teoria unificada para a determinação salarial, autores institucionalistas do período propuseram reflexões, principalmente a partir de estudos de caso, que teriam grande influência sobre críticas posteriormente dirigidas à abordagem ortodoxa, como aquelas associadas à [referida] abordagem do mercado de trabalho segmentado (e.g. Dunlop, [1944]1950, 1957; Fisher, 1951, Kerr, 1950, 1954; Lester, 1946, 1952). Após desfrutar de grande influência no período entre-guerras, contudo, a escola institucionalista entrou em declínio, sob acusação de não pertencer à economia e de se tratar de uma antiteoria — uma doutrina negativa, que se opunha à perspectiva neoclássica apenas descritivamente. Segundo Hodgson (2004, p. 4), essas críticas seriam infundadas, fruto da reação ortodoxa a questionamentos que não podiam ser respondidos. “Simplesmente desconsiderar estudos, considerando-os ‘não econômicos’, poupava-os do tempo e do trabalho de ler, compreender e se engajar com aquelas ideias”. Na segunda metade do século XX, a corrente institucionalista daria lugar às perspectivas neoclássica e keynesiana (Coase, 1984; Hodgson, 2004).



will survive. But survival will be assisted by the development of a theory of the economic order, vital, true, and relevant to the problems of the times.

Essa “relevância aos problemas da época” nos leva ao segundo fator, referente a concepções ideológicas. Sugere-se que os primeiros economistas neoclássicos seriam apologistas do *laissez faire* e que, posteriormente, mesmo não deliberadamente, seus sucessores teriam construído teorias a favor da manutenção da ordem econômica vigente, especialmente na conjuntura política do pós-guerra. Nesse sentido, a teoria da utilidade marginal teria sido continuamente defendida e preservada, a despeito de seu irrealismo, segundo os interesses das classes dominantes, mesmo que acadêmicos que a ideias ortodoxas aderissem, naturalizadas por sua formação, desses interesses não compartilhassem (Henry, 2012).<sup>48</sup> Ruiz-Villaverde (2019, p. 13) afirma que a teoria neoclássica teria contribuído “para o interessado esquecimento do conflito entre classes sociais [...], [transformando essas classes] em fatores de produção associados a um preço, presumivelmente em termos de sua produtividade”. Esse processo teria se fortalecido, segundo Zweig (2015), com a literatura anticomunista desenvolvida após a Segunda Guerra, dentro da qual fatores históricos e socioinstitucionais passaram ser ignorados.

O terceiro fator considerado envolve a chamada síntese neoclássica: após encontrar-se sob suspeita, a teoria neoclássica viu-se obrigada a incorporar postulados keynesianos na década de 1950, que viriam a se tornar quase unânimes até meados dos anos de 1970. No entanto, a ortodoxia logrou, a despeito dessas concessões, ignorar completamente as referidas reflexões de Keynes ([1936]2013) a respeito do homem e da influência de convenções sociais sobre seu comportamento (Akerlof, 2002; 2007; Blanchard, 1991). Segundo Modigliani, um de seus mais importantes difusores, a síntese neoclássica integrou os “principais blocos edificadores da *Teoria Geral* de Keynes ([1936]2013) com a metodologia mais estabelecida da economia, que repousa sobre os postulados básicos do comportamento maximizador racional por parte dos agentes econômicos” (Modigliani, 1980 apud Blanchard, 1991, p. 505).<sup>49</sup> Como observa Akerlof (2002), a síntese neoclássica, de caráter fundamentalmente *ad hoc*, destituiu da

---

<sup>48</sup> Para Henry (2012, p. 242), em última instância, a dominância da teoria da utilidade marginal não dependeria de ideólogos econômicos, pois “eles não controlam os meios de comunicação e assim não podem, por eles mesmos, determinar a eventual vitória de sua perspectiva”; essa teoria teria sido promovida devido aos “interesses dos capitalistas em impulsioná-la: os economistas simplesmente forneceram o ágar”, sugere.

<sup>49</sup> Sobrepondo-se à oposição entre economistas keynesianos e não-keynesianos, a síntese neoclássica instaurou visão quase consensual sobre a macroeconomia nas décadas seguintes após a Segunda Guerra: admitiu-se que o pleno emprego seria dificilmente encontrado sob o *laissez faire* e se acordou que, com o uso adequado de políticas fiscais e monetárias, premissas e previsões ortodoxas voltariam a ser relevantes (Blanchard, 1991; Ruiz-Villaverde, 2019). Inaugurador do paradigma, Samuelson (1948, 1966) — para quem suas linhas gerais seriam aceitas “por todos, com exceção de uns poucos autores da extrema direita e da extrema esquerda” — afirma que a síntese neoclássica não representaria “nem a fé [neo]clássica de que o *laissez faire* deve, por si só, conduzir à estabilidade utópica, nem o pessimismo anterior à guerra, de que os princípios [neo]clássicos se tornaram inaplicáveis ao mundo moderno”. Segundo o autor, a síntese revelaria “como uma política monetária e fiscal adequada pode assegurar um ambiente econômico que ratifique as verdades da microeconomia” (Samuelson, 1966, pp. 286 e 488). Entre essas “verdades da microeconomia”, a síntese neoclássica se apoiava no consenso de que decisões de indivíduos e firmas seriam racionais, e desse modo passíveis de serem estudadas por meio de métodos da microeconomia ortodoxa. Pelo lado keynesiano, admitiu-se que preços e salários não se ajustam rapidamente segundo o equilíbrio competitivo. Outras ideias centrais da teoria keynesiana, contudo, tiveram de ser conciliadas com postulados neoclássicos sobre o comportamento otimizador e perfeitamente racional (Blanchard, 1991). A síntese neoclássica entrou em declínio na década de 1970, também em função de sua incapacidade de prever a estagflação decorrente das crises do petróleo. A teoria passou a ser criticada tanto por economistas mais próximos da antiga ortodoxia como por aqueles que buscavam resgatar a relevância de determinados postulados keynesianos (Blanchard, 1991; Ruiz-Villaverde, 2019; Pearce, 1993).

perspectiva keynesiana a ênfase em fatores sociológicos, como a reciprocidade, o senso de justiça e o status social. Em suma, construiu-se a percepção de que a economia se tornara mais realista e abrangente a partir do pós-guerra, mas sua premissa fundamental foi preservada; o indivíduo atomizado, movido pela otimização autointeressada, continuou a vigorar incólume.

O quarto fator diz respeito à sobrevivência metodológica do individualismo. A revolução marginalista, essencialmente teórica, já havia conseguido sobrepor-se a abordagens históricas e empiristas no começo do século XX. Contudo, mesmo com a virada positivista no entreguerras, que trouxe novo fôlego ao empirismo nas ciências sociais, o individualismo metodológico logrou preservar-se: a economia atribuiu ao indivíduo sua unidade empírica fundamental. “Afinal de contas, nós olhamos ao redor em nosso mundo social e a única coisa que encontramos são indivíduos de carne e osso” é como Hodgson (2001, p. 91) descreve o argumento empirista então construído. Assim, graças a suas qualidades “camaleônicas”, o individualismo conseguiu se sustentar na economia, tanto entre essencialistas como entre empiristas, mesmo em meio a importantes mudanças metodológicas nas ciências sociais; o indivíduo tornou-se a unidade observável da sociedade (Hodgson, 2001).

A consolidação metodológica do indivíduo nos leva ao último fator considerado. O indivíduo como unidade empírica fundamental precisa despir-se de seu realismo, deve abdicar de toda complexidade social. Esse homem permitiu que se reivindicasse outro lugar epistemológico para a economia: o de ciência exata, abstrata e não-realista. É certo que essa reivindicação há muito se encontra presente, Observamos que Jevons (1871) já a defendia no fim do século XIX; décadas mais tarde, Knight (1921, p. 3), um dos fundadores da Escola de Chicago, assim a anunciava:

Economics, or more properly theoretical economics, is the only one of the social sciences which has aspired to the distinction of an exact science. To the extent that it is an exact science it must accept the limitations as well as share the dignity thereto pertaining, and it thus becomes like physics or mathematics in being necessarily somewhat abstract and unreal. In fact it is different from physics in degree, since, though it cannot well be made so exact, yet for special reasons it secures a moderate degree of exactness only at the cost of much greater unreality. The very conception of an exact science involves abstraction; its ideal is analytic treatment, and analysis and abstraction are virtually synonyms.

Mas foi a partir da segunda metade do século XX, com um discípulo de Knight (1921), que ela encontrou sua máxima expressão. Friedman (1953b) argumenta que os modelos econômicos, como abstrações da realidade, não devem inferir realismo. O realismo das premissas é desnecessário se as previsões dos modelos forem precisas.<sup>50</sup> A economia

---

<sup>50</sup> Segundo Friedman (1953b, p. 14), “hipóteses verdadeiramente importantes e significativas têm ‘premissas’ que são representações descritivas da realidade altamente imprecisas, e, de modo geral, quanto mais significativa uma teoria, mais irrealistas serão suas premissas (nesse sentido)”. Entre outros exemplos, Friedman recorre ao caso de um jogador de bilhar habilidoso: nada impediria que previsões excelentes fossem realizadas a partir da hipótese de que o jogador faz boas jogadas *como se* ele conhecesse complicadas fórmulas matemáticas. A confiança nessa hipótese não deriva da crença de que o jogador é realmente capaz de realizar esses cálculos; ela provém da crença de que, a não ser que ele consiga realizar boas jogadas, ele não poderia ser considerado, de fato, um jogador habilidoso. Analogamente, a convicção sobre o comportamento maximizador dos empresários não precisaria ser confirmada pela veracidade da premissa de que eles conseguem realizar complexas equações maximizadoras; a convicção provém da constatação de que, se não houvesse esse comportamento maximizador, a empresa iria à falência. Em ambos os casos, Friedman (1953b) refere-se a um processo de “seleção natural”.

“positiva” de Friedman (1953b, p. 4), que nortearia os modelos neoclássicos, explicaria como as coisas são, e não como deveriam ser: “Uma ciência ‘objetiva’, precisamente no mesmo sentido que qualquer uma das ciências físicas”.<sup>51</sup> Com a crescente adesão a essa perspectiva, fatores sociais foram cabalmente expelidos das análises econômicas (Akerlof, 2007). Como resultado, observa Hodgson (2004, p. 4), “muitos economistas do mainstream têm [...] descrito qualquer versão mais ampla de sua disciplina, ou qualquer abordagem que não seja baseada na maximização da utilidade individual, como ‘não econômica’”.

É exatamente nesse contexto que surge a teoria do capital humano. Como discutido, no início do século XX, a perspectiva ortodoxa dedicava-se principalmente ao formato da distribuição de rendimentos, não dispondo de teoria satisfatória que tratasse, para além da distribuição funcional, de diferenciais salariais entre indivíduos.<sup>52</sup> Os referidos modelos de capital humano inaugurados por pesquisadores da Escola de Chicago (e.g. Becker, 1962, [1964]1993b; Mincer; 1958; Schultz, 1961) passariam a priorizar a agência individual, reconhecendo direta influência das ideias de Friedman (Friedman, 1953a; 1957; Friedman; Kuznets, [1945]1954).

A teoria do capital humano desenvolveu-se em frontal antagonismo à perspectiva sociológica, opondo-se à possibilidade de que relações, grupos ou classes sociais possam explicar a distribuição de rendimentos. No primeiro trabalho sobre a teoria do capital humano moderna, Mincer (1958, pp. 283, 301) acompanha Friedman no entendimento de que “o ponto de partida de uma análise econômica da distribuição pessoal da renda deve ser uma exploração das implicações da teoria da escolha racional”. Toda a ideia proposta, de que distribuição salarial depende das preferências individuais em investimento em capital humano, deriva de “um modelo teórico no qual o processo de investimento está sujeito à livre escolha”.

Se a ruptura com o entendimento de outras ciências sociais era implícita nesse primeiro momento, ela passaria a ser explicitamente defendida na década de 1970, quando a teoria do capital humano já se encontrava em franca difusão. Mincer (1974, p. 1), após sublinhar oposição entre as perspectivas de economistas e sociólogos — a partir do velho adágio: os primeiros estudariam como as pessoas fazem escolhas, e os segundos, como não há escolhas a serem feitas —, afirma que, antes da teoria do capital humano, estudos sobre distribuição de rendimentos eram “basicamente sociológicos”, pois enfatizavam “diferenças em oportunidade, habilidade e sorte como condições muito pouco afetadas pela escolha humana”. Assim, continua, “a dominância da abordagem do capital humano pode ser vista como uma reação de economistas a essa tradição não-econômica”. Ao evidenciar o papel de decisões otimizadoras de indivíduos sobre investimentos em capital humano, aspectos importantes da determinação salarial teriam sido resgatados pela economia ortodoxa, “com o poder de suas ferramentas analíticas e econométricas”.

---

<sup>51</sup> A economia “positiva”, livre de qualquer posição ética ou julgamentos, se oporia à economia “normativa”. Embora seja um dos principais expoentes dessa dicotomia, Friedman não é o primeiro a defendê-la. O autor faz menção a reflexões de J. N. Keynes ([1917]1999), por exemplo. Friedman (1953b, p. 4) chega a admitir que “o fato de a economia lidar com interações entre seres humanos [...] levanta dificuldades especiais”, as quais, contudo, não impediriam sua associação com as ciências físicas.

<sup>52</sup> Friedman (1953a, p. 277) observa, no início da década de 1950, que a “ausência de uma teoria satisfatória de distribuição pessoal da renda e de uma ponte teórica que conecte a distribuição funcional com a distribuição pessoal da renda é uma das maiores lacunas da teoria econômica moderna”.

A mesma ruptura era sugerida nos primeiros trabalhos sobre capital humano de Becker (1962, p. 48), para quem a abordagem forneceria “os meios para trazer a teoria da distribuição pessoal de rendimentos de volta à economia”. A implicação dessa proposição, segundo Lydall (1976, p. 43), “é que qualquer explicação de fenômenos econômicos que não seja uma pura dedução das premissas usuais de agentes racionais maximizadores da utilidade, operando em um mercado perfeito, com conhecimento perfeito”, não seria econômica. A abordagem do capital humano construiu-se, assim, em “forte aversão a fatores institucionais ou sociais” (Lydall, 1976, p. 20).

É com a ascensão dessa abordagem que o processo de dessocialização do indivíduo encontra seu paroxismo. Como conclui Bourdieu (2005, p. 209), o triunfo da teoria do capital humano, “fortemente carregada de suposições sociologicamente inaceitáveis”, apresenta-se como marco da reivindicação da perspectiva neoclássica como definição da teoria econômica. De fato, é também a partir da teoria do capital humano que esse entendimento, particular e hegemônico, da economia ambicionou difundir-se pelas ciências sociais (Bourdieu, 2005). Becker (1981, p. ix) faz defesa aberta de premissa que costuma se dispor implícita:

The economic approach is not restricted to material goods and wants or to markets with monetary transactions, and conceptually does not distinguish between major or minor decisions or between "emotional" and other decisions. Indeed, [I asserted that] the economic approach provides a framework applicable to all human behavior — to all types of decisions and to persons from all walks of life.<sup>53</sup>

O agente neoclássico, também em função das contribuições de Becker (e.g. 1962, [1964]1993b, 1971, 1976), de fato galgou caminhos para além dos “bens e desejos materiais”. Tópicos tão variados como discriminação racial, funcionamento de organizações, empresas e contratos, criminalidade, dependência de drogas, casamento e relações familiares foram a partir desse agente explicados. Junto à descoberta de uma ferramenta de “explicação universal derivada de um princípio explicativo em si mesmo universal”, as preferências individuais passaram a ser exógenas, ordenadas e estáveis, sem gênese ou evolução (Bourdieu, 2005, p. 209). Sobre a determinação salarial, o entendimento de que a desigualdade depende do indivíduo e de suas escolhas tornou-se um paradigma arraigado, entre os mais reproduzidos em estudos econômicos (Lemieux, 2006b). A atomização do indivíduo encontra seu apogeu — e é exponenciada — com a questão distributiva.

## Conclusões

A desigualdade salarial tem sido legitimada por concepções meritocráticas: trabalhadores acreditam que suas remunerações dependem fundamentalmente de seus esforços e escolhas (Piketty, 2020; Markovits, 2019; Sandel, 2020). O entendimento econômico da desigualdade salarial contribuiu para a construção dessas concepções; estudos e discursos econômicos pautam discussões sobre a desigualdade de renda, norteiam políticas públicas.

Neste artigo, investigamos caminhos que levaram a economia a entender a desigualdade salarial a partir de um indivíduo atomizado, destituído de relações sociais. Exploramos as origens, a ascensão e a consolidação desse entendimento no pensamento econômico. Para

---

<sup>53</sup> Curioso notar que, em edições posteriores de *A Treatise on the Family*, o último trecho da citação é omitido (e.g. Becker, 1993a). A asserção, contudo, permanece tacitamente.

tanto, descrevemos inicialmente o entendimento hegemônico da determinação salarial e o homem econômico que o fundamenta. Em busca das origens desse entendimento, verificamos que o contexto social era ainda considerado entre pensadores clássicos, tanto no que respeita à agência individual como à determinação de salários. Embora a revolução marginalista, a partir de fins do século XIX, tenha sido responsável pelo primeiro golpe de insulamento do indivíduo, expoentes autores neoclássicos que se voltaram ao mercado de trabalho na primeira metade do século XX não ignoravam a importância de relações sociais sobre a desigualdade salarial. Foi em um segundo momento da economia neoclássica, a partir de meados do século passado, que eventos e circunstâncias coadunaram-se para expulsar a sociedade da economia. É fruto desse contexto a economia positiva de Friedman, que fundou os alicerces da teoria do capital humano. A teoria do capital humano, desenvolvida em explícita objeção a qualquer “explicação sociológica”, hegemônizou-se com a ideia de que a desigualdade salarial depende exclusivamente dos indivíduos e suas livres escolhas; expandida a outros temas e ciências sociais, ela levou ao apogeu o homem econômico sobre a qual se construiu.

A ciência econômica originou-se de um ato de abstração. Como observado, Marshall ([1920]2013) a define como uma dimensão das ações humanas; aquela que envolve a obtenção de seu bem-estar material.<sup>54</sup> Nos termos de Bourdieu (2005, p. 1), a economia surge da “dissociação de uma categoria particular de práticas, ou uma dimensão particular de todas as práticas, da ordem social na qual todas as práticas humanas estão imersas”. Com o recorte de ações “econômicas” como próprias de seu domínio, à sociologia foram atribuídas as demais interações sociais (Manski, 2000).<sup>55</sup> No correr do século XX, contudo, a perspectiva que se tornou predominante, confundindo-se com a própria ciência econômica, distinguiu-se de qualquer outro aspecto ou dimensão das relações do homem em sociedade. Construiu-se arbitrária distinção, enraizada no saber e fazer econômico, “entre a ordem econômica, governada pela efetiva lógica do mercado, um lugar de comportamentos lógicos, e a incerta ordem ‘social’, permeada pela arbitrariedade ‘não-lógica’ dos costumes, paixões e poderes” (Bourdieu, 2005, p. 210). Nesse processo, em que a questão distributiva assumiu lugar proeminente, a economia se opôs às demais ciências sociais; ao enxergar na ação humana um homem insulado, constituiu-se em não mais uma faceta da sociologia, mas seu antípoda.

No entanto, como antes de Bourdieu (2005) já concluíam Weber ([1923]1950) e Polanyi ([1944]2001), por exemplo, toda evidência histórica ou antropológica, sobre qualquer tempo ou pátria, indica que a economia se encontra necessariamente inserida na sociedade — não como entidade autônoma, mas como atividade subordinada a relações sociais, políticas, religiosas. As relações econômicas são relações sociais; entendê-las de outro modo, exclusivamente a partir de leis apartadas da sociedade, exige ampla sorte de artifícios, a

---

<sup>54</sup> Definições clássicas, como as de Smith ([1776]1996) e Mill (1836), também descrevem a economia a partir do recorte de fenômenos ou comportamentos mais abrangentes. Mesmo outras definições, que dessas divergem, propõem desmembramento semelhante. Robbins (1937, p. 17), por exemplo, embora rejeite definição que “seleciona certos tipos de comportamento”, diretamente relacionados à procura do bem-estar material, também entende economia como um recorte da ação humana: “um *aspecto* particular do comportamento delimitado pela influência da escassez”.

<sup>55</sup> Observa-se que, embora a economia possa ser entendida como recorte da sociologia, grande domínio das interações sociais, a primeira desenvolveu-se como ciência, ainda como “economia política”, antes da segunda, que apenas no século XIX passou a reivindicar lugar e métodos de ciência. De fato, Manski (2000) afirma que a profissionalização da sociologia, com departamentos independentes em universidades, decorreu em parte da consolidação da hegemonia econômica neoclássica, que se limitou a abordar conjunto restrito de fenômenos, retirando quaisquer interações sociais de seu domínio.

sujeição a premissas admitidamente irrealistas. A desigualdade, e particularmente a desigualdade salarial, é um fenômeno econômico que, embora seja certamente também determinado pelas decisões individuais, não pode ser desvinculado de estruturas sociais — sejam instituições, convenções, leis, normas ou hábitos — que condicionam, conduzem, limitam ou simplesmente interditam essas decisões. O paradigma da individualização da desigualdade persiste. Sua superação talvez dependa não apenas das evidências que crescentemente o refutam, mas também da desnaturalização de ideias e caminhos que o consolidaram.

## Referências

- AGELL, J. On the benefits from rigid labour markets. Norms, market failures and social insurance. *The Economic Journal*, vol 109, no 453, pp. 143-164, 1999.
- AKERLOF, G. The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 90, no 4, pp. 599-617, 1976.
- AKERLOF, G. A Theory of Social Custom, of which Unemployment may be one Consequence. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 94, no 4, pp. 749-775, jun, 1980.
- AKERLOF, G. Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views. *The American Economic Review*, vol 74, no 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 79-83, mai, 1984.
- AKERLOF, G. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*, vol 92, no 3, pp. 411-433, jun, 2002.
- AKERLOF, G. The Missing Motivation in Macroeconomics. *American Economic Review*, vol 97, no 1, pp. 5-36, 2007.
- AKERLOF, G.; KRANTON, R. Identity Economics: How our identities shape our work, wages, and well-being. Princeton: Hachette Audio, 2010.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. A biographical dictionary of dissenting economists. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2001.
- ARROW, K. Models of Job Discrimination. In: PASCAL, A. Racial discrimination in economic life. Lexington: D. C. Heath, 1972.
- ASPROMOURGOS, T. Neoclassical. In: EATWELL, J. et al. (edit). *The world of economics*. London: The Macmillan Press Limited, 1991.
- ATKINSON, A. The Changing Distribution of Income: Evidence and Explanations. Lecture in Honour of Professor Kurt W Rothschild, University of Linz, October, 1998.
- ATKINSON, A. Is rising income inequality inevitable?: A critique of the transatlantic consensus. UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER). Annual Lecture by the Royal Ministry of Foreign Affairs of Norway, 1999.
- ATKINSON, A. *Inequality: What can be done?*. Cambridge: Harvard University Press, 2015.
- ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. Income Distribution and Economics. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. *Handbook of Income Distribution, Volume 1*. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.
- AVILA, R. Construção do homo economicus e a sua necessária desconstrução. *Ensaios FEE*, vol 35, no 2, 2014.
- BECKER, G. Investment in Human Capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, vol 70, no 5, Part 2, pp. 9-49, 1962.
- BECKER, G. *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press, 1971.

- BECKER, G. A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, vol 82, no 6, pp. 1063-1093, 1974.
- BECKER, G. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER, G. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.
- BECKER, G. *A Treatise on the Family*. Enlarged Edition. Cambridge: Harvard University Press, 1993a.
- BECKER, G. *A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education (Third Edition)*. Chicago: Chicago University Press, [1964] 1993b.
- BECKER, G. *Human Capital Revisited*, 1993c. In: BECKER, G. *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education (Third Edition)*, [1964] 1993b.
- BERRY, C. *Sociality and Socialisation*. In: BROADIE, A. (edit.). *The Cambridge Companion to the Scottish Enlightenment*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- BLANCHARD, O. *Neoclassical Synthesis*. In: EATWELL, J. et al. (edit). *The world of economics*. London: The Macmillan Press Limited, 1991.
- BOURDIEU, P. *What Makes a Social Class? On the theoretical and practical existence of groups*. *Berkeley Journal of Sociology*, vol 32. pp.1-17, 1987.
- BOURDIEU, P. *Distinction: A social critique of the judgement of taste*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- BOURDIEU, P. *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press, 2005.
- BOURDIEU, P.; PASSERON, J. *Reproduction in Education, Society and Culture*. Londres: Sage Publications, 1990.
- BOURDIEU, P.; PASSERON, J. *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2009.
- BOYER, G.; SMITH, R. *The development of the neoclassical tradition in labor economics*. *ILR Review*, vol 54, n. 2, p. 199-223, 2001.
- CAIN, G. *The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey*. *Journal of Economic Literature*, vol 14, no 4, pp.1215-1257, 1976.
- CANNAN, E. *Wealth: A brief explanation of the causes of economic welfare*. London: P. S. King & Son, 1915.
- CARD, D. *The causal effect of education on earnings*. In: ASHENFELTER, O; CARD, D. (edit.). *Handbook of labor economics*, vol 3A. Amsterdam: Elsevier, 1999.
- CECCHI, D. *The Economics of Education: Human Capital, Family Background and Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- CERQUEIRA, H. *Adam Smith e seu contexto: o Iluminismo escocês*. *Economia e sociedade*, vol 15, n. 1, p. 1-28, 2006.
- CERQUEIRA, H. *Sobre a filosofia moral de Adam Smith*. *Síntese: Revista de Filosofia*, vol 35, n. 111, p. 57-86, 2010.
- CHAMPERNOWNE, D. *A model of income distribution*. *The Economic Journal*, vol 63, n. 250, p. 318-351, 1953.
- CLARK, J. *The distribution of wealth. A theory of wages, interest and profits*. New York: Macmillan Company, 1899.
- CLAY, H. *The problem of industrial relations and other lectures*. Londres: Macmillan and Co., 1929.
- COASE, R. *The new institutional economics*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n. H.1, p. 229-231, 1984.

- COLLINS, Dictionary. Definition of “artisan”. Disponível em: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/artisan>. Acesso em: novembro, 2019.
- COMMONS, J. Institutional Economics. *The American Economic Review*, Vol. 21, No. 4, pp. 648-657, 1931.
- DOBB, M. The entrepreneur myth. *Economica*, n. 10, p. 66-81, 1924.
- DOBB, M. *Wages*. Londres: Nisbet & Co., 1973.
- DUNLOP, J. *Wage determination under trade unions*. Nova York: Augustus M Kelley, [1944] 1950.
- DUNLOP, J. The task of contemporary wage theory. In: DUNLOP, J. (edit). *The Theory of Wage Determination*. Londres: The Macmillan Press, 1957.
- DURKHEIM, E. *The Rules of Sociological Method*. Nova York: The Free Press, [1895] 1982.
- ELSTER, J. Social norms and economic theory. *Journal of economic perspectives*, vol 3, n. 4, p. 99-117, 1989.
- ELY, R. *The Labor Movement in America*. Nova York: The Macmillan Company, 1905.
- ELY, R. *Ground under our feet*. Nova York: The Macmillan Company, 1938.
- FAWCETT, M. *Political Economy for Beginners*. Londres: Macmillan and co., 1876.
- FERNANDES, R. Desigualdade Salarial. Aspectos teóricos. In: CORSEUIL, et al. *Estrutura salarial: Aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.
- FISHER, L. The harvest labor market in California. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 65, no 4, pp. 463-491, 1951.
- FRIEDMAN, M. Choice, chance, and the personal distribution of income. *Journal of Political Economy*, vol 61, n. 4, p. 277-290, 1953a.
- FRIEDMAN, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press, 1953b.
- FRIEDMAN, M. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.
- FRIEDMAN, M.; KUZNETS, S. *Income from Independent Professional Practice*. Nova York: National Bureau of Economic Research, [1945] 1954.
- FRITSCH, W. Apresentação. In: SMITH, A. *A Riqueza das Nações Investigação sobre sua Natureza e suas causas*. Os Economistas. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1984.
- GAREGNANI, P. The classical theory of wages and the role of demand schedules in the determination of relative prices. *The American Economic Review*, vol 73, n. 2, p. 309-313, 1983.
- GAREGNANI, P. Value and distribution in the classical economists and Marx. *Oxford Economic Papers*, vol 36, n. 2, p. 291-325, 1984.
- GÖÇMAN, D. *The Adam Smith Problem Human Nature and Society in The Theory of Moral Sentiments and The Wealth of Nations*. Londres: Tauris Academic Studies, 2007.
- GOLDIN, C. Human Capital. In: DIEBOLT, C.; HAUPERT, M. (eds.). *Handbook of Cliometrics*. Nova York: Springer Heidelberg, 2015.
- GOLDIN, C.; KATZ, L. *The Race between Education and Technology*. Cambridge: Harvard University Press, 2008.
- HAMILTON, W. The institutional approach to economic theory. *The American Economic Review*, vol 9, n. 1, p. 309-318, 1919.
- HENRY, J. *The Making of Neoclassical Economics*. Abingdon: Routledge, 2012.
- HICKS, J. Marginal productivity and the principle of variation. *Economica*, n. 35, p. 79-88, 1932.
- HICKS, J. *The Theory of Wages*. Nova York: Peter Smith, [1932] 1948.



- HODGSON, G. The Evolution of Institutional Economics Agency, structure and Darwinism in American Institutionalism. Londres: Routledge, 2004.
- JEVONS, W. Theory of Political Economy. Londres: Macmillan and Co, 1871.
- JOVICIC, S. Wage inequality, skill inequality, and employment: Evidence and policy lessons from PIAAC. IZA Journal of European Labor Studies, vol 5, n. 1, p. 21, 2016.
- KATZ L.; AUTOR, D. Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality. In: ASHENFELTER O.; CARD, D. Handbook of Labor Economics, vol 3A, pp.1463-1555, 1999.
- KERR, C. Labor markets: their character and consequences. The American Economic Review, vol 40, n. 2, p. 278-291, 1950.
- KERR, C. The Balkanization of Labor Markets, 1954. In: KERR, C. Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of labor markets and other essays. Berkeley: University of California Press, 1976.
- KERSTENETZKY, C. Os Sentimentos Morais da Riqueza das Nações: Progresso e Pobreza na Economia Política Clássica. Revista EconomiA da ANPEC, vol 7, no 3, 2006.
- KEYNES, J. M. The General Theory Of Employment, Interest and Money. Cambridge: Cambridge University Press, [1936] 2013.
- KEYNES, J. N. The Scope and Method of Political Economy. Kitchener: Batoche Books, [1917] 1999.
- KNIGHT, F. Risk, Uncertainty and Profit. Boston: Boughton Mifflin Company, 1921
- KRUGMAN, P. The Conscience of a Liberal. Nova York: W. W. Norton & Company, 2007.
- LEMIEUX, T. Increasing residual wage inequality: Composition effects, noisy data, or rising demand for skill? American Economic Review, vol 96, n. 3, p. 461-498, 2006a.
- LEMIEUX, T. The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. In: GROSSBARD, S. (edit.). Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics. Nova York: Springer, 2006b.
- LEONTARIDI, M. Segmented labour markets: theory and evidence. Journal of Economic Surveys, vol 12, n. 1, p. 103-109, 1998.
- LESTER, R. Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems. The American Economic Review, vol 36, n. 1, p. 63-82, 1946.
- LESTER, R. A range theory of wage differentials. ILR Review, vol 5, n. 4, p. 483-500, 1952.
- LYDALL, H. Theories of the Distribution of Earnings. ATKINSON, A (edit.). The Personal distribution of incomes. Crows Nest: Allen & Unwin, 1976.
- MALTA, M. A Controvérsia da Distribuição de Renda no Pensamento Econômico Brasileiro: A ampliação do debate teórico sob a conjuntura política dos anos 1970. XXXVIII Encontro Nacional da ANPEC. Salvador, 2010.
- MALTHUS, T. An Essay on the Principle of Population: as it affects the future improvement of society. Londres: Electronic Scholarly Publishing Project, [1798] 1998.
- MANKIW, N. - Principles of Microeconomics. Boston: Cengage, 2001
- MANSKI, C. Economic analysis of social interactions. Journal of Economic Perspectives, vol 14, n. 3, p. 115-136, 2000.
- MARGO, R. The History of Wage Inequality in America, 1920 to 1970. Jerome Levy Econ. Institute Working Paper, n. 286, 1999.
- MARKOVITS, D. The Meritocracy Trap: How America’s foundational myth feeds inequality, dismantles the middle class, and devours the elite. Nova York: Penguin Books, 2019.
- MARSHALL, A. Principles of Economics. Nova York: Macmillan & Co, 1890.

- MARSHALL, A. Principles of Economics. (Eighth Edition). Londres: Palgrave Macmillan, [1920] 2013.
- MARX, K. A Contribution to the Critique of Political Economy. Chicago: Charles H Kerr & Company, [1859] 1904.
- MENGER, C. Principles of Economics. Auburn: Ludwig von Mises Institute [1871] 2007.
- MILL, J. S. On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It, 1836. In: MILL, J. S. Collected Works of John Stuart Mill. Toronto: University of Toronto Press, 1967.
- MILL, J. S. Principles of Political Economy (Fifth edition). Londres: Parker, Son, and Bourn, 1862.
- MINCER, J. Investment in human capital and personal income distribution. Journal of Political Economy, vol 66, n. 4, p. 281-302, 1958.
- MINCER, J. The Distribution of Labor Incomes: A survey with special reference to the human capital approach. Journal of Economic Literature, vol 8, no 1, pp.1-26, 1970.
- MINCER, J. Progress in Human Capital Analysis of the distribution of earnings. National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, no 53, 1974.
- MITCHELL, W. The rationality of economic activity. Journal of Political Economy, vol 18, n. 3, p. 197-216, 1910.
- MITCHELL, W. Human behavior and economics: a survey of recent literature. The Quarterly Journal of Economics, vol 29, n. 1, p. 1-47, 1914.
- MUELLER, P. Adam Smith's Impartial Spectator. Econ Journal Watch, vol 13, n. 2, p. 312-318, 2016.
- NEAL, D.; ROSEN, S. Theories of the Distribution of Earnings. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. Handbook of Income Distribution, Volume 1. Amsterdã: North-Holland Publishing Company, 2000.
- OZ-SALZBERGER, F. The political theory of the Scottish Enlightenment. In: BROADIE, A. (edit.). The Cambridge Companion to the Scottish Enlightenment. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- PARETO, V. Manual of Political Economy. Nova York: Oxford University Press, [1906] 2014.
- PEACH, T. Review of: The Theory of Wages in Classical Economics: A Study of Adam Smith, David Ricardo and Their Contemporaries, Translated by Joan Hall. by Antonella Stirati. The Economic Journal, vol 105, no 431, pp. 1046-1047, 1995.
- PEARCE, D. (edit). The Dictionary of Modern Economics. Londres: Macmillan Press, 1993.
- PERSKY, J. The ethology of homo economicus. Journal of Economic Perspectives, vol 9, n. 2, p. 221-231, 1995.
- PIGOU, A. The Economics of Welfare. Londres: Macmillan & Co, 1920.
- PIGOU, A. The Theory of Unemployment. Londres: Macmillan & Co, 1933.
- PIKETTY, T. O Capital no Século XXI. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.
- PIKETTY, T. Capital and Ideology. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2020.
- POLANYI, K. The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time. Boston: Beacon Press, [1944] 2001.
- PRADO, E. A ortodoxia neoclássica. Estudos Avançados, vol 15, no, 41, 2001.
- RAPHAEL, D.; MACFIE, A. Introduction, 1984. In: SMITH, A. Theory of Moral Sentiments. Indianapolis: Liberty Fund, [1790] 1984.
- RICARDO, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (Third edition). Londres: John Murray, 1821.

- RICARDO, D. *The Works and Correspondence of David Ricardo* (edit. Piero Sraffa with the Collaboration of M.H. Dobb), Indianapolis: Liberty Fund, 2005.
- ROBBINS, L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan & Co, 1937.
- ROBINSON, J. *The Economics Of Imperfect Competition*. London: Macmillan & Co., 1933.
- ROSENFELD, J. *You're Paid What You're Worth: And other myths of the modern economy*. Cambridge: The belknap press of harvard university press, 2021.
- ROTHSCHILD, K. *The Theory of Wages*. Oxford: Basil Blackwell, 1954.
- RUBINSTEIN, A. *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge: The MIT Press, 1998.
- RUIZ-VILLAVERDE, A. Editor's Introduction: The Growing Failure of the Neoclassical Paradigm in Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, vol 78, n. 1, p. 13-34, 2019.
- RUTHERFORD, R. *Econometrica*, vol 23, no 3, pp. 277-294, 1955.
- SAMUELSON, P. *Economics: Introductory Analysis*. Nova York: Mcgraw-Hill Book Company, 1948.
- SAMUELSON, P. *Introdução à Análise Econômica*. Rio de Janeiro: Agir, 1966.
- SANDEL, M. *The Tyranny of Merit: What's Become of the Common Good*. Penguin: United Kingdom, 2020.
- SCHULTZ, T. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, vol 51, n. 1, p. 1-17, 1961.
- SEN, A. Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, vol 6, no 4, pp. 317-344, 1977.
- SEN, A. Maximization and the Act of Choice. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol 65, no 4, pp. 745-779, 1997.
- SMITH, A. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, [1790] 1984.
- SMITH, A. *A Riqueza das Nações: Uma investigação sobre sua natureza e suas causas*. Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, [1776] 1996.
- SMITH, S. *Labor Economics*. Londres: Routledge, 2003.
- SOLOW, R. Another possible source of wage stickiness. *Journal of Macroeconomics*, vol 1, n. 1, p. 79-82, 1979a.
- SOLOW, R. Alternative approaches to macroeconomic theory: A partial view. *Canadian Journal of Economics*, p. 339-354, 1979b.
- SOLOW, R. On Theories of Unemployment. *The American Economic Review*, vol. 70, no 1, pp. 1-11, 1980.
- SOLOW, R. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge: Basil Blackwell, 1990.
- STIGLER, G. *Production and Distribution Theory: The formative period*. Nova York: The Macmillan Company, 1941.
- STIGLITZ, J. *The Price of Inequality: How today's divided society endangers our future*. Nova York: W. W. Norton & Company, 2013.
- STIRATI, A. Unemployment, institutions and the living standard in the classical theory of wages. *Contributions to Political Economy*, vol 11, n. 1, p. 41-66, 1992.
- STIRATI, A. *Interpretations of the Classics: The theory of wages*. University Roma Tre, Economics Department, Working Paper no 116, 2010.
- TAUBMAN, P.; WACHTER, M. Segmented Labor Markets. In: ASHENFELTER, O.; LAYARD, R. *Handbook of Labor Economics, Volume 2*. Amsterdam: Elsevier, 1986.
- TINBERGEN, J. *Income Differences: Recent research*. Amsterdam: North-Holland Publishing, 1975.

- TREVITHICK, J. Money wage inflexibility and the Keynesian labour supply function. *The Economic Journal*, vol 86, n. 342, p. 327-332, 1976.
- URBINA, D.; RUIZ-VILLAVERDE, A. A critical review of homo economicus from five approaches. *American Journal of Economics and Sociology*, vol 78, n. 1, p. 63-93, 2019.
- VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science? *The Quarterly Journal of Economics*, vol 12, n. 4, p. 373-397, 1898.
- VEBLEN, T. *The Theory of the Leisure Class*. Oxford: Oxford University Press, [1899] 2008.
- WALRAS, L. *Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale*. Paris: Guillaumin & Cie, 1874.
- WEBER, M. *General Economic History*. Glencoe: The Free Press, [1923] 1950.
- WILLIS, R. Wage Determinants: A survey and reinterpretation of human capital earnings functions. In: ASHENFELTER, O.; LAYARD, R. *Handbook of Labor Economics*, Volume I. Amsterdam: Elsevier, 1986.
- ZWEIG, M. Complicating the Labor Market as a Social Institution. *Review of Radical Political Economics*, vol 47, no 4, pp. 572-578, 2015.