

Elementos para uma crítica da teoria neoclássica da discriminação

Pedro C. Chadarevian*

Resumo

O domínio que exerce atualmente o pensamento neoclássico nas análises do mercado de trabalho é ilustrado neste artigo por meio de um resgate crítico da evolução da abordagem ortodoxa do fenômeno das desigualdades raciais. A contribuição de prêmios Nobel, como G. Becker, E. Phelps e K. Arrow, denota o crescente envolvimento dos economistas neoclássicos com o tema, a partir dos anos 1960. No entanto, há grande divergência entre os próprios neoclássicos com relação ao instrumental teórico mais adequado para se explicar a origem e a manutenção das desigualdades raciais no mercado de trabalho. Além disso, inúmeras são as dificuldades de ordem lógica inerentes às leituras neoclássicas do fenômeno. O que coloca a questão da pertinência das orientações de políticas públicas que delas derivam, especialmente em um país como o Brasil, onde a dominância neoclássica no campo dos estudos raciais está estabelecida há mais de duas décadas. Neste sentido, compreende-se melhor o foco em fatores extra-mercado que tem caracterizado o debate acadêmico e político sobre o problema racial no país. **Palavras chave:** discriminação, pensamento neoclássico, metodologia da economia **Classificação JEL:** B21, B41, J71

1. Introdução

No atual momento em que vive o país, parece impossível começar um artigo que trate da questão racial sem fazer referência ao enorme debate que

* Professor do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar-Campus Sorocaba). Doutor em Economia pela Universidade de Paris 3 – Sorbonne. O presente artigo resume um dos capítulos da tese, defendida em setembro de 2006, que trata das diferentes percepções do problema racial na história do pensamento econômico brasileiro ao longo do século XX, e cujo título é *Des théories du racisme à l'analyse de ses conséquences sur le marché du travail au Brésil*.

mobiliza diversos setores da sociedade brasileira – na imprensa, nos movimentos sociais, nos partidos políticos, e no meio acadêmico – em torno da necessidade ou não de políticas de ação afirmativa para combater a discriminação na educação nacional e no mercado de trabalho. Em um artigo de jornal, Abdias Nascimento, líder histórico do movimento negro brasileiro, faz a defesa das cotas, lembrando assim mesmo o alto nível do debate e saudando a “vida inteligente” que povoava os argumentos dos críticos das políticas públicas na luta contra o racismo, de cunho marcadamente liberal¹.

De fato, a posição liberal se sustenta na construção aparentemente sólida da teoria neoclássica da discriminação – em seu modelo mais difundido no Brasil, o do capital humano – segundo a qual as desigualdades raciais de salários se originam nas “preferências irracionais” dos patrões pelos trabalhadores brancos, somadas às dificuldades dos não-brancos em “acumular conhecimento”. Em suas conclusões, os neoclássicos, baseados em testes econométricos, apontam que o problema principal está fora do mercado de trabalho, e que apenas uma intervenção no sentido de promover a informação e a educação pode resolver o problema. Além disso, a expansão do livre mercado tenderia, naturalmente, a expulsar as empresas que insistem em discriminar seus funcionários, dado que este comportamento reduz sua produtividade².

A maioria dos autores de tradição heterodoxa tem se dedicado a atacar esta argumentação, mostrando que a realidade dos fatos não corresponde à previsão de superação destas desigualdades. A este tipo de crítica, de caráter empírico, os neoclássicos respondem que o problema não está tanto na capacidade de seu modelo em prever a realidade, mas na *realidade em si mesma*, que continua sofrendo a influência nefasta de imperfeições que o mercado apenas interpreta e termina reproduzindo em um quadro de desigualdades³.

Percebe-se que o pilar fundamental de sustentação da teoria neoclássica é mais a construção lógica do modelo explicativo de um determinado fenômeno, do que a necessidade de correspondência com a realidade. Em diferentes ocasiões, autores centrais da escola neoclássica rebatem a crítica sobre o irrealismo dos pressupostos, afirmando a necessidade de abstração dos modelos⁴. Ainda que Popper, que inspirou decisivamente o método neoclássico moderno, sustente que toda hipótese deve encontrar corroboração empírica, o que se observa de fato é que as tentativas de refutação com base na incompatibilidade das previsões dos modelos neoclássicos com a realidade econômica têm sido frustradas pela força do paradigma dominante⁵. Ou seja, no esquema neoclássico de análise da economia, as hipóteses são construídas sobre uma base de sustentação essencialmente lógica, e não tanto empírica⁶. Por esta

razão, propomos aqui a discussão da validade interna dos pressupostos e das hipóteses da teoria neoclássica da discriminação racial no mercado de trabalho. Indagaremos se, ali onde a teoria aparenta ter a sua maior força, ou seja, em sua coerência lógica, não existem falhas ou contradições. Em outras palavras, buscaremos investigar a articulação interna dos pressupostos, hipóteses e resultados das análises de discriminação desenvolvidos a partir do trabalho precursor de Becker, no intuito de observar se constituem de fato um modelo adequado para a interpretação das diferenças de rendimentos entre grupos sociais no mercado de trabalho⁷.

Outra razão que nos leva a este exercício de análise de coerência lógica é o próprio modo como se deu o desenvolvimento histórico da teoria neoclássica da discriminação (TND). A partir da formulação inicial de Becker, nos anos cinquenta, até hoje, é possível contabilizar três correntes internas concorrendo para fornecer uma explicação das desigualdades raciais no mercado de trabalho – são elas: a “propensão à discriminação”⁸, o “capital humano”, e a “discriminação estatística”. Os autores destas diferentes correntes discordam tanto com relação à fonte destas desigualdades, quanto ao mecanismo de seu funcionamento, ou ainda à maneira de quantificá-las. Estas divergências no seio da própria teoria neoclássica para explicar este fenômeno, mesmo que partindo de postulados semelhantes, nos levam a interpretar estes desenvolvimentos teóricos paralelos como um esforço (de resultados contraditórios, como veremos) para contornar dificuldades internas das quais os autores deste paradigma estão, muitas vezes, plenamente conscientes.

A TND tem sido, portanto, constantemente reformulada a partir da constatação de dificuldades de ordem lógica em seus postulados por parte dos próprios autores neoclássicos – como nos casos das críticas (e autocríticas) de Arrow e Becker, que analisaremos em detalhe a seguir. Por outro lado, autores de tradição heterodoxa procuraram igualmente mostrar a importância em se levantar as inconsistências lógicas da TND. Os estudos mais importantes neste sentido pecam, contudo, pela falta de profundidade na crítica realizada⁹.

Assim, um exame detalhado da coerência interna dos pressupostos lógicos da TND continua sendo uma tarefa da ordem do dia. Procuraremos sustentar que, apesar da aparência inicial de robustez que ela sugere – o que explica em parte a posição hegemônica que assume – a TND, nas diferentes correntes pelas quais se manifesta, apresenta falhas de ordem lógica que comprometem sua força explicativa. A implicação normativa destes resultados não é livre de consequências, tendo em vista a influência atual das análises neoclássicas na formulação de políticas públicas de combate à discriminação no Brasil.

Mais especificamente, a avaliação metodológica da TND que aqui propomos procurará revelar as inconsistências próprias ao quadro analítico marginalista nas seguintes etapas de sua modelização: a) a definição de discriminação; b) a formulação de hipóteses para a explicação das desigualdades salariais; e c) a elaboração de testes empíricos. Uma vez entendida a fundamentação epistemológica da TND, e os limites metodológicos a ela inerentes, ficará mais fácil compreender, ao final desta seção, a solução de política pública, não menos contraditória, que destinam os economistas ortodoxos ao problema das desigualdades raciais.

2. Os modelos neoclássicos da discriminação: crítica e autocrítica

O engajamento da teoria neoclássica no debate do problema racial nos Estados Unidos pode ser mais bem compreendido se, além das polêmicas teóricas e ideológicas, prestarmos atenção aos eventos históricos e às revoltas sociais que precedem a publicação de Becker – originalmente uma tese de doutorado defendida na Universidade de Chicago em 1955. A partir dos anos quarenta, tem início a organização de um movimento negro de caráter não-violento buscando questionar alguns aspectos do sistema de segregação em vigor nos estados do sul daquele país. Em 1948, ano que o movimento celebra uma primeira vitória, quando o governo Truman decide abolir as práticas segregacionistas contra os negros nas forças armadas estadunidenses, Oliver Cox publica sua crítica radical do problema racial dos Estados Unidos¹⁰. Nos anos cinquenta, o movimento negro ganha repercussão nacional, e várias medidas jurídicas, em diferentes partes do país, julgam ilegal a segregação de alunos negros nos estabelecimentos regionais de ensino.

A obra de Becker é escrita, portanto, em um contexto histórico específico, que influencia as motivações e mesmo certas conclusões propostas pelo autor. A primeira edição data de 1957, publicada no momento mais intenso do movimento anti-segregacionista nos Estados Unidos. Sete anos mais tarde o governo daquele país assinava a Lei dos Direitos Civis, suprimindo definitivamente a segregação racial oficial, e dando origem às políticas de compensação à população negra, chamadas de “ação afirmativa”¹¹.

Em face destas transformações políticas, Becker procura incorporar a problemática racial à teoria econômica neoclássica, criando uma alternativa às interpretações até então existentes. Isto representou uma ruptura, distanciando-o, sobretudo, da análise de Cox, para quem a discriminação resultava de

uma estrutura social determinada e de um processo histórico desfavorável. Becker, por outro lado, quer mostrar que a chave deste fenômeno se encontra nos indivíduos, que se caracterizam pela busca racional da maximização de suas funções de utilidade. Neste sentido, um patrão branco discrimina porque vê o empregado negro como um custo não-monetário do processo produtivo, considerando que este contato lhe traria uma *desutilidade*. Isto significa que, para maximizar sua utilidade, este agente econômico, que tem uma “propensão à discriminação”, contratará um branco no lugar de um negro, mesmo quando eles são substitutos perfeitos para a tarefa em questão. Segundo o autor:

(...) se uma pessoa tem uma “propensão à discriminação”, ela se comporta como se estivesse decidida a abrir mão de uma renda no sentido de evitar certas transações (...). Dado que uma preferência pela discriminação engloba tanto preconceito como ignorância, a quantidade de informação disponível deve ser entendida como um determinante das preferências.¹²

É possível notar dois aspectos importantes que surgem da definição acima, e que trazem implicações nas conclusões do autor. Em primeiro lugar, dado que aqueles que discriminam renunciam a uma parte de sua renda para evitar o contato com os negros, isto significa que esta solução não é ótima para o sistema, já que a produção e o lucro não serão maximizados. Em outras palavras, o capitalista branco prefere empregar brancos em funções onde os negros teriam a mesma produtividade, o que leva a uma valorização do salário dos primeiros em detrimento do lucro do patrão. Estamos aqui, portanto, em um registro de comportamento econômico irracional. Em segundo lugar, este tipo de ação resultaria da existência de informação imperfeita no mercado: como os brancos não conhecem a verdadeira produtividade dos negros, eles evitarão contratá-los. (Esta segunda consequência, que Becker apenas anuncia mas não aprofunda, será a base para o desenvolvimento da teoria da “discriminação estatística”, por Arrow e Phelps, como veremos mais adiante).

2.1 Mais mercado contra a discriminação

Freqüentemente, situa-se os primeiros trabalhos de orientação marginalista sobre a discriminação no início dos anos cinquenta, a partir da obra de Becker, inspirado por observações originais de Friedman¹³. Entretanto, Edgeworth, bem antes disto, em 1923, havia publicado um artigo sobre as desigualdades salariais entre homens e mulheres no mercado de trabalho estadunidense. O autor discute o impacto da discriminação contra as mulheres em certos postos de trabalho sobre o bem-estar econômico geral do país:

(...) o ganho para as trabalhadoras [em caso de aumento de salários para as mulheres] não envolveria sempre uma perda de mesma magnitude para os homens. Já que quaisquer das concessões pedidas consistiriam em melhoras para o trabalho; e, portanto, resultariam em um aumento da riqueza a ser distribuída.¹⁴

Se o autor está, em princípio, de acordo com algumas das reivindicações do movimento feminista desta época – cujo *slogan* era “equal pay for equal work” –, e admite a necessidade de reformas institucionais, ele não deixa de chamar a atenção, em suas conclusões, para o risco das conseqüências distributivas de tais medidas para a eficiência do sistema econômico¹⁵.

Mas é de fato apenas com Becker que a discriminação passaria a ser tratada como um verdadeiro tema econômico entre os neoclássicos, tendo em sua base um modelo teórico geral. Sua proposta vai além da simples discussão moral normativa de Edgeworth, que constata uma injustiça sem sistematizá-la em um modelo, ou das análises neoclássicas precedentes de caráter essencialmente empírico¹⁶. O método de Becker consiste, originalmente, em introduzir o preconceito nas preferências dos indivíduos, e em associar o comportamento discriminatório a cálculos individuais entre os custos e os benefícios de se ter relações econômicas com representantes de grupos minoritários da sociedade. Esta primeira versão da TND continha já o esboço da tese do capital humano que o autor desenvolveria alguns anos mais tarde, e que incluiria nas edições posteriores de sua obra sobre a discriminação, por meio de adendos aos capítulos empíricos (além de incorporar também esta discussão em sua obra específica sobre o capital humano¹⁷). A idéia que aparece aqui, é que a chave para compreender a posição subordinada (ou, na retórica neoclássica, a fraca eficiência produtiva) de grupos minoritários (como os negros nos EUA), encontra-se não na economia, mas na educação ou na psicologia comportamental dos indivíduos. Isto o leva a incorporar, na introdução à segunda edição desta obra, a seguinte observação:

Se membros de um grupo minoritário são, na média, tão capazes quanto os membros do grupo majoritário, poucos dos primeiros podem ser tomados como a conseqüência de uma combinação de menos investimento em capital humano e discriminação contra o seu capital [humano]. Por exemplo, a menor quantidade de educação recebida pelos não-brancos comparada com aquela recebida pelos brancos aparentemente explica uma parcela, *mas de modo algum a totalidade* da diferença de salários entre não-brancos e brancos com os mesmos anos de escolaridade.¹⁸

Nota-se, portanto, uma preocupação do autor em aprimorar a sua teoria, admitindo agora a importância do capital humano na produção das desigualda-

des raciais de salários. Como, então, o autor explicava o que a deficiência educacional não era capaz de explicar? A *descoberta* de Becker é bastante simples, mas revolucionária: o "taste for discrimination" ("propensão à discriminação"). Simples porque isto implica que os indivíduos sofreriam uma desutilidade, de origem psicológica, em ter contato com negros. Revolucionária na medida em que representa, em primeiro lugar, uma ruptura com o tipo de estudos que vinha sendo feito até então, de orientação, sobretudo, keynesiana ou marxista; e, em segundo lugar, uma instrução normativa para o combate do problema racial radicalmente diferente do que se propunha àquele momento. Tratem-se de desenvolver com mais detalhes estes dois pontos.

Becker trava um *combate teórico* essencialmente com as correntes heterodoxas que possuíam grande influência no debate sobre a questão racial nos anos sessenta e setenta. Diametralmente oposto a uma explicação sócio-econômica, histórica e estrutural da posição subordinada dos negros, Becker será o primeiro a propor uma teoria microeconômica articulada para abordar o problema. Além das inovações metodológicas, a TND busca, principalmente, contrapor-se à tese marxista segundo a qual a superexploração dos negros beneficiaria a classe branca capitalista. Para Becker, esse benefício só ocorreria no caso de discriminação de preços (em situação de monopsonio), mas não com "propensão à discriminação". Ou seja, apenas quando se impõem (hipoteticamente) preços maiores (de bens ou serviços) para consumidores negros, os capitalistas brancos seriam diretamente beneficiados. Em suas conclusões, o autor, apoiado em um estudo empírico, sustenta que, se os negros perdem de fato com a discriminação, não é o empregador branco que se beneficia desta situação, pois este vê, na realidade, seu lucro *diminuir*. Este comportamento capitalista, que Becker qualifica de irracional, tende a provocar globalmente uma realocação ineficiente de recursos na economia, diminuindo a capacidade produtiva das empresas e, portanto, a renda de equilíbrio. Individualmente, o lucro do capitalista branco diminui ou estagna, devido à pressão exercida pelos salários dos brancos, mais altos, que substituem os negros discriminados ou segregados.

Em resumo, a consequência da discriminação segundo Becker seria a perda de competitividade das empresas que discriminam em proveito daquelas que não o fazem. Esta conclusão nos revela a construção normativa implícita da TND, em sua versão da "propensão à discriminação": se a discriminação é o resultado de uma decisão individual, de um de preferências irracionais do patrão, já que está baseado em elementos subjetivos e não naqueles que determinam a verdadeira produtividade dos trabalhadores; se isto é verdade, a solução global para o problema é simplesmente "mais mercado" (o sistema econô-

mico seleciona as empresas mais competitivas¹⁹). Se, ao contrário, a discriminação resultar do desconhecimento do empregador sobre a real capacidade produtiva de seus empregados, neste caso, Becker aponta, sem desenvolver, que a solução passaria pela difusão de mais informação²⁰. Nota-se que, em ambos os casos, a origem do problema é situada fora da esfera do mercado, já que trata-se ou de uma irracionalidade no comportamento individual, ou de uma imperfeição na distribuição de informações; não havendo, portanto, necessidade de interferir no funcionamento do mercado de trabalho para combater a discriminação.

O raciocínio de Becker é, entretanto, mais apropriado para explicar a segregação do que a manutenção de diferenças consistentes de salários entre brancos e negros em uma mesma categoria de trabalho²¹. Se os patrões não gostam definitivamente dos negros, é difícil entender porque eles os empregam com um salário inferior ao dos brancos. Ora, a teoria prevê que os patrões discriminadores, ao buscar constantemente maximizar suas funções de produção, devem minimizar os contatos com os negros. Não se percebe, contudo, como isso se dá fora de uma situação de segregação.

Segundo a definição de Becker, há discriminação quando os indivíduos têm uma predileção por discriminar. Ou seja, quando o contato com negros causa uma desutilidade, fazendo com que os empresários, por “preconceito ou ignorância”, tomassem este contato como um custo monetário (além do salário) e terminassem por não contratá-los. Portanto, na origem da discriminação está o preconceito, como uma das fontes causadoras desta desigualdade. Esta definição é problemática devido à presença de duas inconsistências. Na primeira delas, de caráter lógico, percebe-se a tautologia na formulação do conceito de discriminação, já que esta é explicada por uma obviedade – ou seja, o ódio racial – o que torna redundante o raciocínio desta concepção teórica²². O próprio Arrow admite que esta é uma das principais razões da reformulação que ele propõe à TND, ao afirmar que a “introdução de novas variáveis [como as que descrevem um comportamento irracional dos agentes] tende a tornar o “mecanismo explicativo” em uma tautologia.”²³

Na segunda inconsistência, o autor incorre em um problema de mensuração da variável proposta para quantificar a discriminação, que nos remete à velha dificuldade da teoria econômica de transformar em uma grandeza mensurável algo que é, por definição, subjetivo, tal como a utilidade. Ora, aqui se trata justamente disso; ou seja, de uma grandeza subjetiva, uma desutilidade (a “propensão à discriminação”), que não permite comparações interpessoais fora de um quadro abstrato, como pretende o autor. Em outras palavras, pelo esquema

teórico proposto é impossível concluir qual o *tamanho* da desutilidade causada pelo contato com os negros, que causa a discriminação²⁴. A “saída” encontrada por Becker é *ex-post*: assumir o resultado da discriminação (as desigualdades salariais entre brancos e negros) como medida da própria discriminação. Exatamente como haviam feito os utilitaristas, que, impossibilitados de comparar diretamente as preferências individuais, assumiram que os preços das mercadorias derivavam das utilidades marginais dos consumidores.

Analisemos de mais perto o modelo proposto por Becker. O coeficiente de discriminação de mercado (MDC) é dado pelo diferencial de salários (π) entre brancos (w) e negros (n), ou seja, $MDC = (\pi_w - \pi_n) / \pi_n$. Assim, o salário pago pelo empresário do grupo majoritário (branco) aos trabalhadores do grupo minoritário (negros) se apresenta como $\pi (1 + d)$, onde d representa o coeficiente de discriminação. Assim, em caso de ausência de discriminação do empresário branco, o coeficiente de discriminação será zero, e o montante pago ao empregado negro será idêntico ao salário. Entretanto, havendo discriminação, ou seja, se o MDC é positivo, o empresário branco tem a percepção de estar pagando um salário acima do que deveria receber normalmente o trabalhador negro. Isto remete à tautologia na definição de Becker, na medida em que o diferencial de salários (o objeto por excelência da TND) é colocado como resultado de preferências discriminatórias. Uma armadilha lógica para a qual a teoria neoclássica continua procurando uma solução. Aquilo que se pretende conhecer a causa se torna o causador no esquema teórico acima exposto²⁵. Seria o mesmo que tentar explicar o fenômeno dos elevados níveis de suicídio entre japoneses pela preferência por uma vida mais curta nesse conjunto de pessoas, usando como prova as taxas superiores de suicídio no Japão em relação aos outros países.

2.2 Duas tentativas de aprimorar o modelo de Becker

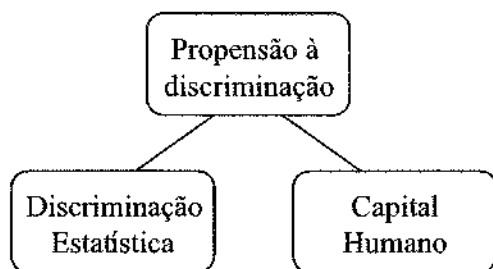
Com o objetivo de fortalecer o modelo original de Becker, duas correntes complementares da TND surgem a partir de finais dos anos sessenta. As alterações propostas pelas correntes da chamada “discriminação estatística” e do “capital humano” não buscam substituir completamente o quadro teórico da “propensão à discriminação”, mas aperfeiçoá-lo onde Becker não conseguiu avançar o suficiente. Seu quadro analítico original segue sendo uma referência nas análises de autores contemporâneos sobre a discriminação.

Nunca se questiona, por exemplo, o pressuposto segundo o qual o empresário discrimina porque o contato com o negro lhe causa uma desutilidade,

levando-o a empregar brancos em seu lugar. Por outro lado, o caráter abstrato deste pressuposto teórico conduz a escola neoclássica a rever sua teoria da discriminação, tratando de desenvolver duas hipóteses intuitivas de Becker. Uma é a idéia que a discriminação reflete a falta de informação no mercado de trabalho, e a outra explica a diferença de salários entre negros e brancos pelo diferencial em capacidade de acumular capital humano²⁶. Em ambos os casos, a hipótese da preferência pela discriminação terminaria por assumir um papel meramente secundário na explicação das desigualdades raciais de salário, sem nunca, contudo, ser de todo abandonada²⁷.

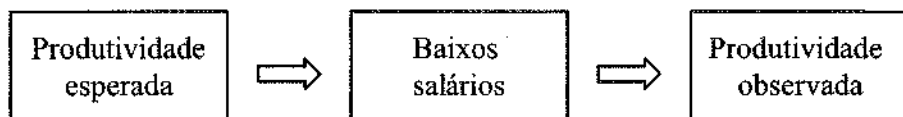
A informação, fator secundário apontado por Becker na origem, ao lado do preconceito, das desigualdades salariais entre brancos e negros, é introduzida como variável central no modelo de discriminação proposto por Phelps e Arrow, que publicam simultaneamente em 1972²⁸. Nesta abordagem, os autores procuram mostrar que boa parte destas desigualdades pode ser na realidade explicada como resultado de imperfeições na distribuição de informação no mercado de trabalho. Segundo este raciocínio, os patrões, avessos ao risco (ou seja, temendo não poder maximizar seus lucros), preferem empregar apenas funcionários dos quais têm certeza de conhecer sua produtividade. Os negros, neste caso, são remunerados abaixo de suas verdadeiras capacidades produtivas, já que a informação disponível sobre eles no mercado seria enviesada, muito cara, ou inexistente. Além disso, a única informação disponível à qual teriam acesso os patrões, indica uma baixa produtividade dos negros e sua incapacidade de assumir postos de alta responsabilidade. A decisão de discriminar (ou melhor, de preferir brancos, e/ou pagar menos a negros), contrariamente do que sustentava Becker, seria, segundo esta ótica, perfeitamente racional. Na realidade, como esclareceria Arrow mais tarde, seu mecanismo teórico de explicação das desigualdades raciais refere-se à exclusão dos negros dos melhores postos do mercado de trabalho, por razões de informação imperfeita, em contraposição ao custo monetário dos patrões brancos de contratar não-brancos, concebido por Becker²⁹.

Figura 1
As subdivisões da TND



Dentre as dificuldades associadas à abordagem da discriminação estatística podemos citar, em primeiro lugar, que a desinformação deveria se resolver à medida que os padrões “aprendam” que os negros são de fato tão produtivos quanto os brancos³⁰. Mas a persistência das desigualdades é explicada neste quadro teórico por meio de uma “profecia auto-realizada”: os padrões têm uma expectativa, racionalmente construída, de baixo rendimento produtivo dos negros, levando-os a pagar baixos salários a estes, que, por sua vez, como resultado de sua baixa remuneração, não se sentem incentivados a aumentar sua produtividade – confirmando assim a expectativa inicial³¹ (veja-se Figura 2). Este esquema teórico é, de certa forma, análogo ao mecanismo do círculo vicioso da pobreza, originalmente descrito por Myrdal em sua análise precursora da questão racial nos EUA³². No modelo de Myrdal, eram fatores morais (e portanto extra-econômicos) que explicavam a prevalência da condição subordinada dos negros. O autor apontava que, dado o sentimento enraizado na sociedade de inferioridade dos negros, por mais que estes se esforçassem para mostrar suas verdadeiras capacidades, não conseguiam romper a barreira do preconceito. Preso a esta condição miserável, o negro perdia a esperança e passava a agir exatamente como esperava o branco (roubando, repudiando o trabalho, rebelando-se, etc.). A representação esperada pelo branco do comportamento do negro, se materializava na forma como ele agia na sociedade. Já o negro agia desta forma pois percebia que esforçar-se era inútil. Arrow parece inspirar-se livremente deste mecanismo de círculo vicioso do preconceito, e reformula-o em termos microeconômicos.

Figura 2
A profecia auto-realizada da "discriminação estatística"



Arrow, tal como Myrdal, incorre, porém, em um problema semelhante de ordem lógica, na medida em que apenas descreve uma relação de causalidade observada entre pobreza negra e desempenho econômico inferior, sem que se demonstre o sentido desta relação. Em outras palavras, não se sabe exatamente quanto da pobreza negra (ou da desigualdade racial de salários) é explicada pela baixa produtividade de fato observada e quanto se deve à imperfeição do mercado em informar os agentes a respeito da verdadeira capacidade dos negros.

Em segundo lugar, quando há um comportamento avesso ao risco supõe-se que se deva agir com o máximo de informação disponível antes de tomar uma decisão, qualquer que seja o seu custo. O risco em questão é que o patrão pague mais para obter uma unidade adicional de informação do que a contribuição marginal de um empregado à produção. (Supostamente, esta informação custa caro, ou não está disponível, mas nenhuma indicação concreta neste sentido é fornecida)³³. Eliminando este risco, com despesas em informação sobre a capacidade produtiva dos trabalhadores, o patrão ganharia em termos de eficiência, já que se obtém uma alocação ótima dos recursos em relação à produtividade dos fatores³⁴. O patrão tem assim interesse em minimizar esse risco, pagando por essa informação, para produzir com mais eficiência. Portanto, de modo semelhante, chega-se à mesma armadilha do modelo de Becker, já que não se explica a manutenção das diferenças salariais de longo prazo – uma das razões da construção dos modelos da TND³⁵.

Além disso, este raciocínio é, em nossa visão, contraditório com o princípio de justiça distributiva da economia marginalista, segundo o qual os fatores devem ser remunerados de acordo com a sua produtividade marginal. E por uma razão bem simples: um mercado que produz uma classificação de alguns indivíduos baseada em um critério que não seja o mérito (com negros sendo remunerados abaixo de sua contribuição marginal) é considerado injusto pela teoria neoclássica e está, portanto, longe de ser uma alocação de fatores desejável do ponto de vista do bem-estar social.

Possivelmente consciente destas falhas, a teoria neoclássica da discriminação continua se renovando na esperança de produzir um corpo teórico mais coerente. Recentemente, procurou-se assim desenvolver um ponto levantado por Arrow e Phelps, segundo o qual o fenômeno da discriminação estatística não poderia ser considerado um resultado totalmente ineficiente para a economia. Em uma nova argumentação sugere-se que esta forma de discriminação “gera informação” para a economia. À medida que está operando a discriminação estatística, em um ambiente portanto de reduzida informação, os empregadores contratam de acordo com a percepção de produtividade existente sobre o trabalhador. Se ela se revela verdadeira, os outros empregadores vão agir da mesma maneira, reproduzindo este comportamento no sistema. Dado que a informação é um bem valorizado pelo conjunto dos indivíduos, conclui-se que este comportamento produz uma situação de bem-estar superior (e mesmo Pareto superior)³⁶. Neste sentido, contrariamente do que conclui Becker, a discriminação (estatística) seria positiva para a economia, pois traria como consequência uma realocação mais eficiente dos recursos e fatores – inclusive do fator trabalho –, que seriam direcionados para as funções nas quais eles seriam mais bem aproveitados. Para este autor, uma alocação que resulte em negros no trabalho braçal, e brancos no trabalho intelectual é fruto meramente da especialização de cada indivíduo. Se este arranjo é eficiente para a economia, ele não deve ser alterado. Segundo este ponto de vista, dado que a discriminação estatística é um dos mecanismos que levam a este resultado, ele não pode ser visto exatamente como uma imperfeição de mercado.

Que o comportamento discriminatório dos agentes seja tomado como um fato positivo, e não um problema a ser combatido, nos parece um absurdo lógico e, sobretudo, um contra-senso moral. O esforço relatado acima não resolve, na realidade, um aspecto problemático central deste ramo da TND. Como se sabe, a “discriminação estatística” não é considerada como propriamente discriminação, mas simplesmente como o reflexo sobre os salários das expectativas de produtividade dos trabalhadores, enviesadas pela dificuldade em obter-se informação. Ora, uma situação parecida pode ser observada em outras esferas da sociedade nos Estados Unidos, onde este tipo de comportamento é passível de punição segundo as leis daquele país. Trata-se do *racial profiling* – a seleção discriminatória de pessoas tendo como critério sua raça, com o objetivo de realizar controles policiais, seleção de locatários para um imóvel, etc. O patrão se confronta a uma situação idêntica à do policial (ou proprietário de imóvel) que deve selecionar os cidadãos sem que tenha conhecimento prévio de seu verdadeiro comportamento. Mas, se o patrão escolhe não contratar

o negro, ele está agindo corretamente segundo um economista da TND; se o policial escolhe controlar o negro unicamente baseado na cor da pele, sua conduta será punida pela lei.

Como foi dito, além da discriminação estatística, a outra concepção alternativa lançada na tentativa de explicar as diferenças salariais, que a teoria original de Becker não consegue dar conta, é a hipótese do capital humano. Os teóricos deste segmento da TND afirmam que apenas uma pequena parte destas diferenças pode ser na verdade atribuída à “propensão à discriminação”, enquanto que a maioria destas resulta de desigualdades na obtenção de “capital humano” e em sua conversão em produtividade no mercado de trabalho. Este modelo, fortemente apoiado em testes econométricos, está dotado de um mecanismo de medição mais apurado do que o critério subjetivo das “desutilidades” inicialmente adotado por Becker. Como veremos, a aparente coerência teórica e empírica que traz a TND na abordagem do capital humano é um dos fatores que explicam sua forte influência nos estudos realizados no Brasil.

O passo adiante que dá a TND ao ser reformulada em termos de capital humano, reside na rejeição de um dos pressupostos básicos concebidos por Becker. Em seu modelo original, este autor pressupunha que negros e brancos concorriam no mercado de trabalho em igualdade de condições; ou seja, como trabalhadores perfeitamente substitutos. Já na concepção da teoria do capital humano, parte-se do princípio que os trabalhadores são, na verdade, desigualmente produtivos – desigualdade que consiste, em sua maior parte, de diferenças de nível (ou “investimento”) em educação (familiar, escolar e profissional). Isto permite que se explique a distância dos salários dos negros em relação aos brancos em termos de diferenças de investimento em capital humano, enquanto que apenas uma pequena parte continua sendo devida à “propensão à discriminação”.

Finis Welch é considerado o primeiro a reelaborar a TND pela ótica do capital humano. Em seu trabalho, o autor critica Becker por não fornecer uma explicação convincente para a manutenção das desigualdades raciais no longo prazo. Welch parte então do pressuposto que negros e brancos, em lugar de substitutos, são fatores complementares na oferta de trabalho. Aponta em seu modelo que os negros não têm o mesmo retorno monetário de investimentos em educação que os brancos. Assim, separa em três os componentes que determinam os diferenciais de salários: a baixa qualidade das escolas, a discriminação do mercado contra o nível educacional do trabalhador, e a discriminação racial no mercado de trabalho. Após os testes econométricos realizados, o autor conclui que este último componente responde por apenas 8% dos das desi-

gualdades de salários entre negros e brancos, defendendo que uma política de revalorização do ensino básico melhoraria a condição profissional dos negros. Em análise posterior, o autor tenta explicar como as condições melhores de ensino estariam aumentando os retornos dos investimentos em educação para os negros, provando, segundo ele, que a discriminação contra negros ocorreria mais nas escolas que no mercado de trabalho³⁷.

QUADRO 1

As diferentes versões da teoria neoclássica da discriminação

Características dos modelos	I Propensão à discriminação	II Discriminação estatística	III Capital humano
Principais autores	Friedman (1956), Becker (1957)	Phelps (1972), Arrow (1972)	Welch (1967), Becker (1971)
Causa principal das "desigualdades raciais"	Psicológica, Preconceito	Informação imperfeita	Educação, Formação, Família, Cultura
Identifica o agente discriminador?	Sim, em parte	Não	Não
Produtividade dos trabalhadores	B e N igualmente produtivos	As informações disponíveis indicam que N são menos produtivos	Produtividade é desigualmente distribuída entre B e N
Comportamento "discriminador"	Irracional	Racional	Irracional, principalmente
Efeito global sobre o bem-estar social	Ineficiente	Eficiente	Secundário, nenhum efeito
Proposta normativa	Aprimorar concorrência	Melhorar acesso à informação	Aprimorar concorrência e educação
Inconsistências internas principais	Tautologia no conceito de discriminação	"Profecia auto-realizável"	Circularidade na determinação capital humano-salário

2.3 A econometria da discriminação

Uma das forças aparentes da teoria do capital humano é, como se vê, a sua formulação em um marco econométrico. Nas equações do modelo econométrico coloca-se geralmente em relação os salários individuais (Y , variável dependente), e um conjunto (X) de variáveis explicativas independentes. Entre estas variáveis explicativas se encontram principalmente a raça, a escolaridade, a idade (estas duas últimas, uma aproximação para a produtividade no

mercado de trabalho), e, algumas vezes, a região de habitação e o setor de atividade do trabalhador³⁸:

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \beta_3 X_{i3} + e_i$$

No exemplo acima, X_1 indica a variável raça, X_2 o conjunto de variáveis representando a produtividade individual, X_3 refere-se a outras variáveis de controle, e e as variações estocásticas. Assim, um coeficiente β_1 estatisticamente significativo assinalaria a existência de discriminação racial no mercado de trabalho. Diversos são, entretanto, os problemas associados a este procedimento, e, como ele constitui o centro da maioria dos estudos feitos no Brasil, é importante que o analisemos de modo mais detalhado.

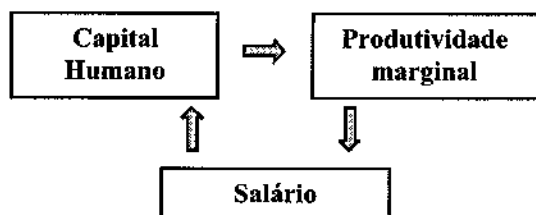
Começemos por uma dificuldade associada à abordagem em termos de capital humano e que se reflete na construção dos modelos econométricos: a questão da medida da produtividade. Um pressuposto básico da TND afirma que a produtividade dos trabalhadores é determinada pelo seu "capital humano" – um conjunto de características englobando a inteligência, o conhecimento e a experiência na profissão de cada indivíduo³⁹. A crítica feita a este aspecto refere-se à impossibilidade prática e teórica de quantificar o capital humano⁴⁰. Prática, pois não se conseguiu, até hoje, determinar quantas variáveis são necessárias para se estimar a produtividade individual (ponto ao qual retornaremos mais adiante). Teórica, porque, de um lado, os autores da TND não apontam claramente a forma como se manifesta a relação entre conhecimento e produtividade. De outro lado, a única medida proposta, que consiste em somar os anos de estudos ou de experiência, se revela totalmente inadequada, visto que agrega-se unidades diferentes (educação escolar e aprendizagem profissional) em um mesmo indicador. Além disso, o acúmulo de conhecimento é tomado como uma grandeza linear, quando tudo indica que a passagem para o segundo ano primário não seja da mesma ordem que a passagem para o último ano. Isto afeta a credibilidade dos resultados empíricos da TND encontrados para o Brasil. Estes, baseados nesta quantificação equivocada do conhecimento e da experiência profissional, perdem muito do valor científico que lhe tem sido atribuído.

Passemos agora a algumas consequências ligadas a esta especificação problemática do modelo econométrico nesta versão da TND. Em primeiro lugar, visto que não se consegue determinar e medir corretamente as variáveis que estimam a produtividade, é muito provável que nos modelos da TND o erro estatístico incorpore certo número de variáveis não-observadas, resultando em *autocorrelação*; ou seja, o erro e , supostamente estocástico, pode estar in-

fluenciando diretamente na estimativa de Y . Em segundo lugar, estas mesmas variáveis escolhidas para estimar a produtividade (nível de escolaridade e idade) são fortemente correlacionadas entre si, produzindo *multicolinearidade*. Este se mostra muito mais grave que o primeiro problema, já que implica em imprecisão dos estimadores β^{41} . Ora, se os estimadores da regressão não são estatisticamente confiáveis, põe-se em questão a aplicação pretendida pelos modelos, pois mesmo seu resultado mais importante – o capital humano explicando as desigualdades salariais entre negros e brancos –, perde toda sua validade empírica.

Ainda que possam parecer graves, estes problemas econométricos são apenas um reflexo de dificuldades mais profundas, ligadas à especificação teórica dos modelos. Os testes empíricos, como vimos, relacionam uma variável dependente (endógena; os salários dos indivíduos) e diversas variáveis independentes (exógenas por definição; construídas para explicar a evolução da variável dependente). Contudo, as variáveis exógenas do modelo da TND – o “capital humano”, no caso – sofrem uma clara influência do nível de renda dos trabalhadores. É óbvio que, quanto mais se estuda, melhor deve ser a colocação no mercado de trabalho no longo prazo; porém, quanto mais rico se é, mais tempo (e recursos) pode-se consagrar aos estudos também. Se, como tudo indica, a renda individual determina o nível de conhecimento, há um problema de especificação no modelo, ao não enunciar o sentido de causalidade de suas variáveis, cuja origem é a circularidade na relação entre capital humano e salário, afetando, uma vez mais, a estimação dos parâmetros da regressão (Figura 3).

Figura 3
O problema da circularidade do capital humano



Este caráter circular da relação de causalidade sugerida nos modelos de capital humano é um elemento recorrente na avaliação crítica dos pressupostos lógicos da nova teoria neoclássica. Fishlow, por exemplo, é um dos primeiros a apontar esta contradição, ao destacar que a hipótese do capital humano, além

de não explicar a maior parte das desigualdades, supõe que a educação determina a renda individual, quando sua análise da situação brasileira indicava ser a relação inversa que de fato se observava⁴². Darity Jr. sustenta igualmente que há um problema de indeterminação central nestes modelos, na medida em que não se prova a direção de causalidade entre renda e capital humano⁴³.

O mesmo Darity Jr. apontou outra inconsistência lógica fundamental associada à falta de hipótese sobre a racionalidade na decisão de investimentos em capital humano por parte dos agentes. Porém, neste ponto específico, a teoria tem procurado desde então responder às críticas. Atualmente, enquanto alguns autores continuam sustentando que investir em capital humano é uma decisão racional, baseada na observação dos retornos que traz este investimento para membros de seu grupo social; outros procuram relaxar a hipótese de racionalidade nesta decisão, apontando limites associados a fatores de ordem cultural ou psicológica⁴⁴.

Ainda em relação à medida de produtividade, há diversas dificuldades admitidas pelos próprios autores que adotam esta metodologia. De um lado, parece muito difícil realizar um controle perfeito de todos os fatores que possam agir sobre a produtividade individual. De outro lado, todos os fatores listados como *proxies* da produtividade individual são supostamente livres de influência de circunstâncias do meio social, como a própria discriminação racial nas escolas, por exemplo.⁴⁵ Ora, este é um pressuposto muito forte, quando se sabe que a discriminação pode agir antes da entrada dos indivíduos no mercado de trabalho. Além disso, a influência de fatores subjetivos, que jogam a favor da discriminação, pode dificilmente ser captada pela introdução das variáveis de controle no modelo. Ao ignorar estes aspectos, a análise pode estar *subestimando* o impacto da discriminação racial sobre as perspectivas econômicas dos negros no mercado de trabalho.

Vale, enfim, relatar a tentativa recorrente de utilização destas mesmas falhas metodológicas como pretexto para sustentar a tese de inexistência de discriminação no mercado de trabalho. Assim, é bastante comum que, nas conclusões destes estudos econométricos, a regressão (cujo coeficiente R^2 aliás é raramente explicitado) explique apenas uma parte das desigualdades salariais. Porém, em vez de imputar a outra parte à discriminação no mercado de trabalho, os autores alertam para a dificuldade de quantificar corretamente uma variável tão complexa quanto o capital humano. Atribuir a uma *crença*, como fazem os autores, na existência destas “outras variáveis” não quantificáveis diretamente, é no mínimo contraditório com os preceitos do método da economia positiva propalados pela ortodoxia.

3. Para entender a visão neoclássica da discriminação no Brasil

O modelo econômico neoclássico utilizado para analisar a discriminação no Brasil não sofreu grandes alterações nos últimos trinta anos, após alguns primeiros esboços que datam do período militar. Na verdade, o primeiro economista liberal no Brasil a colocar a "raça" como uma das variáveis de seu modelo foi Moura Castro, figura de destaque na política educacional do governo militar, em um estudo do IPEA de 1974, no qual analisa a pobreza com uma abordagem em termos de capital humano⁴⁶. Em suas conclusões, o autor afirma a inexistência de discriminação no país, trazendo uma importante legitimação científica ao discurso oficial da ditadura que não escondia seu apreço pelas teses da democracia racial⁴⁷.

Entretanto, a pressão dos movimentos negros – que se fortalecem no fim dos anos setenta neste país –, a abertura política, e uma nova produção acadêmica sobre a questão racial, têm transformado a avaliação dos economistas desta corrente. Assim, em 1978, produz-se a primeira análise específica dedicada ao estudo das diferenças salariais entre negros e brancos no Brasil, com a tese de doutorado do economista Valle Silva, defendida em Michigan⁴⁸. Os trabalhos deste autor, individualmente ou em colaboração com Hasenbalg, dominarão por cerca de dez anos a cena nacional dos estudos econômicos da discriminação. Suas conclusões mostram que a raça deve ser considerada como um dos determinantes das oportunidades econômicas de um indivíduo. Valle Silva é, além do mais, uma exceção no silêncio que marcaria a produção acadêmica dos economistas sobre a questão racial nos anos oitenta. Analisemos portanto brevemente sua contribuição, que alcança ampla repercussão após a publicação em forma de artigo, em revista do IPEA⁴⁹.

Partindo de um quadro analítico típico da TND em sua versão do capital humano, o autor questiona a visão até então dominante na Economia que procurava negar a existência de discriminação racial no mercado de trabalho. Sua comparação econométrica mostra de fato que uma "parte substancial" (16%) das diferenças salariais entre brancos e negros não poderia ser explicada pelos diferenciais de produtividade entre estes dois grupos populacionais. Não é muito, é verdade, mas o autor pretendia contrapor este resultado ao ideal de democracia racial sustentado pelos economistas da ditadura militar, o que representou à época certamente um grande progresso. Entretanto, observamos a ausência de explicitação de sua base teórica, que marcará a abordagem neoclássica da discriminação no Brasil, e as deficiências metodológicas típicas desta abordagem. Além disso, em sua argumentação é possível perceber que o autor dá de

fato um peso muito importante para a capacidade individual face às dificuldades encontradas num sistema competitivo, o que denota a sua simpatia às formulações da teoria do capital humano:

Os brancos são muito mais eficientes na conversão dos investimentos [em capital humano] em experiência e educação em retornos monetários, enquanto que os não-brancos sofrem crescentes desvantagens ao tentarem ascender na escala social.⁵⁰

Os economistas ortodoxos só voltariam a interessar-se pelo tema da discriminação nos anos noventa, com a publicação de uma série de artigos pelo IPEA. Este instituto foi encarregado, durante o governo Cardoso (1994-2002), de analisar a realidade econômica da população negra e de propor políticas públicas de combate às desigualdades raciais. A preocupação do presidente, representante da intelectualidade brasileira e ele próprio autor de algumas obras sobre o problema racial brasileiro, era, aparentemente, de antecipar-se às cobranças dos movimentos negros, levando o debate para o interior do governo. Um debate porém conduzido majoritariamente pelos economistas do IPEA, cujas análises eram marcadas à época pelo predomínio da orientação neoclássica.

Os estudos econômicos sobre o problema racial seguem de fato a metodologia inicialmente concebida por Becker, e em seguida reformulada segundo a abordagem do capital humano. Eles têm em geral, como ponto de partida, observações empíricas sobre o mercado de trabalho brasileiro, e procuram isolar os componentes que explicam a diferença de salários entre trabalhadores brancos e negros no país. Utilizando ferramentas econométricas tradicionais, os autores calculam, por meio de variáveis de controle, o efeito de diferenças nas produtividades individuais sobre as desigualdades de salários. Só há discriminação, segundo este ponto de vista, quando os diferenciais de salário entre negros e brancos se mantêm para características produtivas equivalentes⁵¹. Testes econométricos realizados mostram que o desvio de renda a favor dos trabalhadores brancos em São Paulo passa de 48% a apenas 10% após a introdução das variáveis de controle. Entre as variáveis selecionadas (os autores apontam para a dificuldade de se controlar *todas* as variáveis, por problemas de observação) para avaliar os trabalhadores igualmente produtivos, o nível de educação surge em primeiro plano, explicando a maior parte das diferenças de salário nas regiões analisadas⁵².

Barros e Mendonça chegam a resultados parecidos, em um artigo que examina os determinantes da desigualdade salarial no Brasil. O método é praticamente o mesmo, visto que a comparação é feita por meio de controles

estatísticos dos atributos produtivos de um indivíduo em um modelo econométrico. Assim, a conclusão dos autores é que a discriminação racial explica somente 2% do total das desigualdades salariais neste país. Segundo o modelo adotado, o fator mais relevante encontrado para explicar esta desigualdade foi o nível de educação dos trabalhadores⁵³.

Curiosamente, outro estudo deste mesmo centro de pesquisas, partindo de uma construção um pouco diferente, conclui que o impacto da eliminação da discriminação racial de salário sobre a pobreza seria nulo, ou até mesmo *negativo* – ou seja, que a erradicação desta “imperfeição de mercado” poderia inclusive aumentar ligeiramente o nível de pobreza de 9,1% a 9,6%⁵⁴. Este estranho resultado estaria relacionado, segundo os autores, com a forma como se desenhou a microssimulação, que “elimina” progressivamente, e nessa ordem, o desemprego, a segmentação e a discriminação (de gênero e raça), igualando os salários de todos os trabalhadores com igual produtividade (ou seja, com o mesmo nível de educação e idade num dado setor de atividade). No entanto, é fácil observar que isto não passa de uma ilusão estatística, associada à medida de pobreza adotada no estudo – o chamado “income gap”, ou hiato de pobreza. Esta medida refere-se à *distância que separa a renda média dos pobres* do valor da linha de pobreza. No caso, o percentual de pobreza encontrado no estudo, de 12,1%, indica que, para tirar todas as pessoas da condição de pobreza monetária, seria preciso providenciar, em média, um aumento de 12,1% em sua renda. Entretanto, um sério problema associado à utilização deste indicador é que ele não é afetado pela *quantidade de pobres*⁵⁵. Assim, o número de pobres pode diminuir enquanto a distância média de sua renda em relação à linha de pobreza aumenta, levando à interpretação, equivocada, de “aumento de pobreza”. Para ilustrar esta falácia, imaginemos um caso extremo, no qual toda a população tenha sido retirada da pobreza, menos uma pessoa, que não se enquadra em nenhuma das “imperfeições de mercado” estipuladas no estudo em questão – por exemplo, por ser realmente improdutivo no trabalho, recebendo, portanto, um salário muito baixo. Suponhamos ainda que esta pessoa esteja no ponto mais distante possível da linha de pobreza; e que, para retirá-la da situação de pobreza seja necessário duplicar o seu salário (ou seja, nosso *income gap* é de 100%). Em um segundo momento, imaginemos que, uma terrível e inesperada situação aconteça, afetando a perfeita harmonia das trocas no mercado: um indivíduo é discriminado. Ou seja, ele passa a receber um salário inferior a suas capacidades produtivas, caindo, por um centavo, abaixo da linha de pobreza. O que aumenta para dois o número de pobres em nosso exemplo. Resultado: a segunda situação é melhor em termos de bem

estar que a primeira, pois a pobreza – medida pela renda média dos pobres abaixo da linha de pobreza – diminui sensivelmente. Chegamos assim à absurda situação em que aumentar a discriminação leva à diminuição da pobreza, exatamente o erro que cometem os autores no estudo em questão.

Pouco tempo antes, estes mesmos autores haviam tentado precisar o quadro teórico que orienta os estudos empíricos de tradição ortodoxa no país. Esta especificação, rara entre os economistas da TND no Brasil, é importante na medida em que os aspectos teóricos se mostram pela primeira vez de maneira explícita⁵⁶. De qualquer forma, isto apenas confirma o que se podia ler nas entrelinhas dos outros escritos a respeito de sua filiação teórica. Nesta análise, percebe-se que o modelo toma de Becker a noção de “propensão à discriminação” – da qual resulta a preferência dos empregadores brancos por empregados de mesma cor da pele; e combina este pressuposto teórico à abordagem do capital humano, com a qual torna-se mais factível a explicação das desigualdades salariais de raça no mercado de trabalho brasileiro. Outro elemento introduzido, mas que não é desenvolvido nem testado empiricamente, é a possível ineficiência econômica que resultaria da discriminação. Os autores argumentam que a introdução da discriminação em uma economia é um fenômeno equivalente à introdução de um imposto, podendo ou não levar a ineficiências produtivas, dependendo das elasticidades de oferta e demanda⁵⁷. Esta posição é mais um sinal de desacordo com o raciocínio original de Becker, que dizia precisamente que a “discriminação tem mais em comum com os custos de transporte do que com impostos”⁵⁸. Em suas conclusões, os autores mostram que uma parte muito pequena das desigualdades raciais deve-se de fato à discriminação, e recusam assim toda política de intervenção pública no mercado de trabalho, o que provocaria ineficiências ou custos de intervenção injustificáveis. Porém, esta conclusão não se baseia em um critério verdadeiramente econômico, ou seja, a comparação racional entre o custo da ineficiência econômica da discriminação em face do custo da alegada “ineficiência econômica” das políticas para combatê-la, mas meramente em uma suposição.

Percebe-se, portanto, que os autores neoclássicos contemporâneos atestam geralmente a existência de um problema de discriminação racial contra os negros no mercado de trabalho – que se manifesta sob a forma de salários inferiores mesmo quando estes apresentam as mesmas capacidades produtivas –, mas que este problema é na verdade muito menos grave do que se pode imaginar em um primeiro momento. Em consequência, as propostas de políticas públicas deste grupo de economistas têm sido a de rejeitar qualquer intervenção no mercado de trabalho, preferindo concentrar-se na esfera educacional⁵⁹.

4. Conclusões

Que lições é possível tirar desse exercício crítico sobre a pertinência interna dos pressupostos lógicos da economia neoclássica da discriminação? Como vimos, exatamente onde a teoria neoclássica aparenta ter a sua maior força – em sua estrutura lógica – é possível enumerar uma série de falhas e limites que comprometem os resultados pretendidos por seus autores. Assim, a evolução extremamente contraditória, a falta de rigor na concepção teórica dos modelos e na construção dos testes empíricos, são fatores que apontam indiscutivelmente para a inconsistência da abordagem ortodoxa da discriminação. Fato do qual os próprios autores ortodoxos vêm tomando consciência, como mostra a avaliação abaixo:

(...) as teorias [neoclássicas] da discriminação são úteis no sentido em que elas constroem definições e sugerem medidas de discriminação, mas *não são capazes de nos dar explicações convincentes sobre o problema nem sobre suas dimensões*.⁶⁰

É importante que se ressalte, acima de tudo, as conseqüências práticas do caráter hegemônico que assume este corpo teórico na análise das desigualdades raciais no mercado de trabalho. A atual focalização das políticas públicas no setor educacional toma por base em grande medida as conclusões normativas dos estudos neoclássicos. No âmbito do combate ao racismo, considera-se que a simples universalização no acesso à educação e a melhoria das condições de concorrência no mercado – ou seja, a promoção da “igualdade de oportunidades” – resolverá o problema. Ora, conforme procuramos mostrar, a sustentação lógica dos modelos neoclássicos que levam à adoção de tal orientação das políticas públicas é extremamente frágil. O resultado não poderia ser diferente: a manutenção da distância sócio-econômica entre brancos, de um lado, e negros e mestiços, de outro, no mercado de trabalho⁶¹.

Se o objetivo que se busca é verdadeiramente a construção de uma sociedade mais igualitária entre brancos e não-brancos é preciso que os economistas busquem em um instrumental alternativo, que englobe aspectos históricos, políticos e institucionais, a chave para a compreensão de um fenômeno tão complexo e durável como o da discriminação em nosso país.

Abstract

Current neoclassical dominance in labor market economic studies is illustrated in this paper with a critical assessment of orthodox analysis of racial inequalities phenomenon. The contribution of Nobel laureates, such as G. Becker, E. Phelps and K. Arrow, suggests a growing involvement of neoclassical economists with the subject since the 1960's. Nonetheless, there is great disagreement among neoclassical authors concerning the most suitable theoretical framework to explain both the origin and maintenance of racial inequalities in labor markets. What is more, as we try to show, neoclassical theory of discrimination contains several logical problems, which raises the question of the pertinence of economic policy prescriptions based on it. We shall also argue that the Brazilian case constitutes a specific adaptation of neoclassical theory of discrimination, since it is mostly based on the human capital approach. And, besides its deficiencies, neoclassical economics in this country has been very successful in its objectives, by directing racial inequalities academic and political debate into exogenous, extra labor market factors.

Key words: discrimination, neoclassical thought, economic methodology

Notas

¹ Abdias Nascimento, "Ação afirmativa: o debate como vitória", *Folha de São Paulo*, 07/07/2006.

² Os precursores da teoria neoclássica da discriminação são Gary Becker, *The economics of discrimination*, The University of Chicago Press, 1971[1957]; Finnis Welch, "Labour-market discrimination: an interpretation of income differences in the rural South", *The Journal of Political Economy*, n. 75, June 1967; e Kenneth Arrow, "Models of job discrimination", in: A. H. Pascal (ed.), *Racial discrimination in economic life*, D. C. Heath, Lexington, 1972.

³ De acordo com Guerrien, os neoclássicos acreditam que a "teoria determinou as condições do melhor dos mundos possíveis; se a realidade é diferente, é porque ela comporta "imperfeições" que devem ser suprimidas para se aproximar das condições teóricas de modo a atingir a maximização". Bernard Guerrien, *L'économie néo-classique*, Editions La Découverte, Paris, 1996, p. 11.

⁴ Para uma boa resenha deste tipo de crítica, consultar Valdir Ramalho de Mello, *O realismo dos pressupostos em Economia*, Editora da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1989.

⁵ A refutação empírica, em diferentes ocasiões na história recente, de hipóteses construídas no interior da teoria neoclássica como a do desemprego voluntário ou a da inflação alimentada pela expansão monetária, não alterou o caráter dominante destes instrumentais ortodoxos na avaliação dos fenômenos da inflação e do desemprego.

⁶ "[A metodologia da economia neoclássica] caracteriza-se por se assentar na certeza de que a verdade não apenas está ao alcance do economista, mas que ele, de fato, pelo menos no que se refere a alguns princípios fundantes, já se encontra em sua posse. Dentro dessa perspectiva, a busca de comprovação empírica das teorias econômicas por meio do confronto com os fenômenos, quando é considerada, é vista com ceticismo e até com desaprovação. Isto não implica renunciar qualquer esforço de ajustamento das explicações aos fatos. O que implica é a relutância em por em dúvida uma teoria julgada boa – a sua "verdade" – em face de eventuais demonstrações de incapacidade para descrever e prever os acontecimentos apreendidos ou, mais ainda, em buscar comprová-la sistematicamente sob condições de teste.", Eleutério F. S. Prado, *Economia como ciência*, IPE/USP, 1991, p. 110-111.

⁷ Parte das inconsistências que analisaremos são reconhecidas pelos próprios autores desta corrente, como veremos. Por outro lado, os autores da *high theory* tendem a relegar a nova teoria neoclássica, na qual se inscreve a teoria neoclássica da discriminação, a um segundo plano da ciência econômica ortodoxa. Ver Bernard Guerrien, *op. cit.*, p. 123.

⁸ "Taste for discrimination", na expressão original de Becker. Traduziremos aqui *taste* por "propensão", no sentido de disposição, tendência, inclinação ou preferência por um dado comportamento, de acordo com a definição do *Merriam-Webster*. Note-se que em português, francês e espanhol a expressão tem sido traduzida, de forma equivocada, por "gosto da discriminação", não refletindo o verdadeiro sentido que Becker dá ao termo *taste* em inglês. Para exemplos em francês e espanhol ver Jean-Michel Plassard, *Discrimination sur le marché du travail et information imparfaite*, Editions du CNRS, Paris, 1987. Carlos Iglesias Fernández, "Mujer y mercado de trabajo. Una revisión de la situación actual para el caso de la Comunidad de Madrid", *Revista de Estudios Regionales*, n. 61, 2001.

⁹ Com a notável exceção de Melvin M. Leiman, *The political economy of racism*, Pluto Press, Boulder, 1993.

¹⁰ Trata-se de Oliver C. Cox, *Caste, class and race: a study in social dynamics*, Monthly Review Press, Nova Iorque, 1959 [1948]. Outros autores o precederam nesta linha de análise, fruto do debate marxista independente nos EUA do pós-guerra, especialmente nos partidos comunista e trotskista do período.

¹¹ Para uma história do processo de implantação do programa de ações afirmativas nos EUA e de sua abrangência junto à população negra daquele país, consultar Robert J. Weiss, *We want jobs. A history of affirmative action*, Routledge, Nova Iorque, 1997.

¹² Gary Becker, *op. cit.*, p. 14.

¹³ Friedman teria exposto em uma aula em Chicago em 1956 os elementos para uma fundamentação microeconômica do fenômeno da discriminação, da qual Becker se serviria para complementar sua análise um ano depois. Segundo Michael Reich, *Racial inequality: A political-economic analysis*, Princeton University Press, Princeton, 1981.

¹⁴ Francis Y. Edgeworth, "Women's Wages in Relation to Economic Welfare", *The Economic Journal*, 1923.

¹⁵ "(...) o economista, lembrando a frequência com que soluções fáceis para doenças humanas, na sua esfera ao menos, se mostraram decepcionantes, não poderá esperar muito de um choque, suave ou violento, que busque revolucionar instituições estabelecidas que têm funcionado bem para a produção de riquezas e bem-estar econômico. As únicas reformas de tais instituições que um economista pode aprovar são tentativas e graduais.", F. Y. Edgeworth, *op. cit.*, p. 495.

¹⁶ Como, por exemplo, o estudo de L. R. Klein et H. W. Mooney, "Negro-White savings differentials and the consumptions function problem.", *Econometrica*, n. 21, 1953. Aqui, os autores apenas constatarem empiricamente a existência de diferenciais de poupança entre famílias negras e brancas nos Estados Unidos, sem fazer a articulação com o problema da segregação ou da discriminação racial.

¹⁷ Gary Becker, *Human capital: a theoretical and empirical analysis*, Columbia University Press, Nova Iorque, 1964.

¹⁸ Gary Becker, *The economics of discrimination*, The University of Chicago Press, 1971 [1957], p. 5, grifo nosso.

¹⁹ Como evidência disto, o autor relaciona os maiores graus de discriminação aos setores menos competitivos da economia estadunidense (como os monopólios e/ou aqueles de alto nível de sindicalização), Gary Becker, *op. cit.*, p. 153.

²⁰ *Idem*, p. 16.

²¹ Este ponto foi também destacado por outros autores, sem ser, contudo, devidamente aprofundado. Ver William Darity, Jr., "The human capital approach to black-white earnings inequality: some unsettled questions", *Journal of Human Resources*, v.17, n. 1, 1982. E ainda Keneth Arrow, "What has economics to say about discrimination?", *Journal of Economic Perspectives*, v. 12, n. 2, 1998.

²² O caráter tautológico da proposição de Becker foi também apontado por Yann Moulrier Boutang, *De l'esclavage au salariat*, Presses Universitaires de France, Paris, 1998, p. 453.

²³ K. Arrow, "What has economics...", *op. cit.*

²⁴ Sen mostra a dificuldade em se avaliar de maneira prática as variações na utilidade total e seu impacto no bem-estar social na intervenção de um desequilíbrio na economia. Amartya Sen *Inequality reexamined*, Clarendon Press, Oxford, 1992.

²⁵ Ou, nas palavras de mais um crítico das TND: "(...) A explicação da discriminação por meio de preferências discriminatórias é, em essência, uma tautologia. Se evidências de discriminação são usadas para demonstrar uma preferência pela discriminação, não há maneira de se testar a teoria de Becker, pois, por definição, não pode haver nunca discriminação sem uma preferência pela discriminação.", Melvin M. Leiman, *op. cit.*, p. 214.

²⁶ Tudo leva a crer que Becker, consciente da fraqueza dos postulados lógicos originais de sua teoria, procura estimular a sua reorientação em termos de capital humano, como atesta a introdução da segunda edição, de 1971, de sua obra sobre a discriminação (à qual já nos referimos mais acima).

²⁷ Arrow considera pouco factível a idéia de preferência pela discriminação como resultado dos contatos pessoais entre patrões e empregados, em um universo tão impessoal como o das grandes empresas que caracterizam o mercado de trabalho. Mas esta observação não invalida em nada o mecanismo teórico de Becker, que tem sua força exatamente na concepção ideal de mercado, sujeito a imperfeições tais que a irracionalidade dos agentes ou a formação de oligopólios.

²⁸ Edmund S. Phelps, "The statistical theory of racism and sexism", *The American Economic Review*, v. 62, n. 4, set-1972; Keneth Arrow, "Models of job discrimination", *op. cit.*

²⁹ K. Arrow, "What has economics...", *op. cit.* Referido-se ao mercado imobiliário para fazer uma analogia de sua divergência teórica com Becker, o autor afirma que o problema "não é que os negros fossem obrigados a pagar aluguéis mais caros pelas mesmas casas [dos brancos], mas sim que eles sejam excluídos da maioria dos bairros."

³⁰ Recentemente houve uma tentativa de "corrigir" este problema da teoria da discriminação estatística, com uma demonstração empírica a partir de um modelo econométrico cujo resultado principal é que os empresários, com o tempo, parecem basear-se em outros critérios, que não a raça, na contratação de seus funcionários. Joseph G. Altonji e Charles R. Pierret, "Employer learning and statistical discrimination", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, issue 1, 2001.

³¹ A discriminação estatística aumentaria assim os custos globais de investimento em "capital humano" percebidos pelos trabalhadores discriminados, que deixam de seguir sua formação educacional e profissional. Esta conclusão se encontra no artigo de S. J. Lundberg et R. Sartz, "Private discrimination and social intervention in competitive labor markets", *American Economic Review*, n. 73, 1983.

³² Trata-se de Gunnar Myrdal, *An American dilemma: the Negro problem and modern democracy*, Harper and brothers pub., Nova Iorque, 1944.

³³ "De acordo com esta teoria, a segregação ocupacional resulta de informação imperfeita sobre os candidatos a um emprego durante o processo de seleção. Para empresas com custos substanciais

de contratação e treinamento, a informação incompleta sobre os candidatos pode levar a um erro caro. Portanto, empregadores avessos ao risco “discriminam estatisticamente” (...), Paulette Olson, “The persistence of occupational segregation: a critique of its theoretical underpinnings”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXIV, n. 1, 1990, p. 161.

³⁴ Esta falha de ordem lógica tem sido igualmente apontada por outros autores: “(...) é preciso ainda demonstrar se o custo para os patrões em buscar determinar se um trabalhador negro qualquer se situa no contexto da distribuição média de habilidades é maior do que adotar a “discriminação estatística” – usando a raça como variável aproximativa à performance no trabalho.”, William Darity, Jr., “The human capital...”, *op. cit.*, p. 76.

³⁵ A crítica empírica que tem sido feita à “profecia auto-realizada” da discriminação estatística aponta para o erro em se descrever os atributos pessoais dos trabalhadores como inobserváveis, além de não considerar alterações na percepção dos empregadores em relação às capacidades produtivas de seus funcionários. Ver, especialmente, Paulette Olson, *op. cit.*

³⁶ Peter Norman, “Statistical discrimination and efficiency”, *Review of Economic Studies*, n. 70, 2003.

³⁷ Finis Welch, “Education and racial discrimination”, in: D. Ashenfelter e A. Rees (ed.), *Discrimination in labour markets*, Princeton University Press, 1973.

³⁸ Ver, entre outros, Claudia H. Cavaliere e Reynaldo Fernandes, “Diferenciais de salários por gênero e cor: uma comparação entre as regiões metropolitanas brasileiras”, *Revista de Economia Política*, vol. 18, nº 1 (69), 1998.

³⁹ O capital humano tornou-se uma panacéia no *mainstream*, que pretende reduzir a pobreza e a desigualdade a um problema de formação cultural e educacional dos indivíduos, e que não se assemelha em nada ao processo de acumulação de capital monetário. Ao imputar a todos, trabalhadores e empresários, um capital humano, tem-se a impressão que todos são capitalistas, investidores de seu próprio capital, em uma sociedade onde o poder e a posição social (determinadas pela posse de bens e capital monetário) são irrelevantes. Incluí uma nota com essas observações no texto.

⁴⁰ Sobre este ponto, ver Bruno Lautier e Ramon Tortajada, *Ecole, force de travail et salariat*, Presses Universitaires de Grenoble, 1978, p. 23 et ss.

⁴¹ Os dicionários de econometria alertam que “Não há respostas para o ‘problema’ da multicolinearidade; se a multicolinearidade é severa, então o problema é que os dados contêm informação insuficiente para servir para o propósito em questão. Nesse caso, a única resposta genuína é recolher mais informação ou, se isso não for possível, identificar quais questões podem ser colocadas dada a informação disponível. Se o último caminho não puder ser perseguido, o pesquisador deve se contentar de oferecer respostas menos precisas às questões colocadas pelos dados.”, Adrian C. Darnell, *A dictionary of econometrics*, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot, 1994.

⁴² A. Fishlow, “Distribución del ingreso por tramos en Brasil”, in: Alejandro Foxley (dir.), *Distribución del ingreso*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

⁴³ *Op. cit.*

⁴⁴ Observe-se, neste sentido, o recente esforço dos neoclássicos em introduzir variáveis psicoculturais, como a auto-estima, na explicação dos diferenciais de acumulação de capital humano entre trabalhadores brancos e negros. Ver, por exemplo, Olivier Bagueli, *Les conséquences des motivations d'estime de soi sur la relation d'emploi et le fonctionnement du marché du travail: une application au problème des disparités socio-démographiques sur le marché du travail*, Tese de doutorado em Economia, Université de Paris 1, 2005. Para uma análise da determinação social

da auto-estima, e portanto uma refutação da visão neoclássica, consultar Bruno Lautier, Jaime Marques-Pereira. "Représentations sociales et constitution du marché du travail", *Cahier des Sciences Humaines*, n. 30, 1994.

⁴⁵ É Reich quem aponta em primeiro lugar como os autores da TND, ao pretenderem demonstrar a discriminação salarial pura, não avaliam o impacto da discriminação sobre os fatores que são mantidos constantes. Michael Reich: "The economics of racism", *Problems in political economy. An urban perspective*. David M. Gordon (org.), D.C. Heath and Company, Lexington, 1977.

⁴⁶ Trata-se de Cláudio de Moura Castro, *Investimento em educação no Brasil: um estudo sócio-econômico de duas comunidades industriais*. IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas, órgão do Ministério do Planejamento), Série monográfica n. 12, Rio de Janeiro, 1973, p. 190 e p. 199.

⁴⁷ Gudin e Simonsen também subscrevem a tese da inexistência de racismo na economia brasileira, sem, contudo, analisar a questão de forma metódica. Consultar, respectivamente, Eugênio Gudin, "A discriminação racial", in: *Para um Brasil melhor*, Apec Editora, Rio de Janeiro, s/d., p. 39; Mário H. Simonsen, *Brasil 2002*, Apec Editora, Rio de Janeiro, 1974 (2ª edição ampliada), p. 60.

⁴⁸ Nelson do Valle Silva, *White-Nonwhite income differentials: Brazil-1960*. Universidade de Michigan, Tese de doutorado, 1978.

⁴⁹ Trata-se de "O preço da cor: diferenciais raciais na distribuição da renda no Brasil", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 10, n. 1, 1980.

⁵⁰ Idem, p. 43.

⁵¹ Sergei S. D. Soares, "O perfil da discriminação no mercado de trabalho - homens negros, mulheres brancas e mulheres negras.", *Texto para Discussão*, n. 769, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, 2000.

⁵² Claudia H. Cavaliere e Reynaldo Fernandes, , *op. cit.*.

⁵³ Ricardo Paes de Barros e Rosane S. Pinto Mendonça, "Os determinantes da desigualdade no Brasil", *Texto para Discussão*, n. 377, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, 1995.

⁵⁴ Ricardo Paes de Barros e ali., "Labor market and poverty in Brazil", *Texto para Discussão*, n. 723, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, 2000.

⁵⁵ Sen observa o 'income gap' é um indicador "totalmente insensível ao número de indivíduos [abaixo da linha de pobreza] e registra unicamente a distância média entre as rendas dos pobres e a linha de pobreza.", Amartya Sen, *Repenser l'inégalité*, Éditions du Seuil, Paris, 2000.

⁵⁶ Trata-se de Ricardo Paes de Barros, Rosana Mendonça, "Diferenças entre discriminação racial e por gênero e o desenho de políticas anti-discriminatórias", *Estudos Feministas*, n. 1, 1996.

⁵⁷ Segundo a teoria neoclássica, a introdução de um imposto tende a reduzir o excedente da economia, incorrendo em uma perda para o sistema. O montante desta perda é uma função da sensibilidade, ou elasticidade, das curvas de oferta e demanda em face desta nova situação. Evidentemente, uma parte da arrecadação, cujo montante também depende das mesmas elasticidades, volta à economia como forma de gastos do governo.

⁵⁸ Gary Becker, *The economics of discrimination*, *op. cit.*, p. 18. O autor não desenvolve esta idéia, mas isto implica que, diferentemente dos impostos, o custo de transportes tem uma influência unicamente, e direta, sobre a formação da curva de oferta, influenciando em sua declividade e em seu nível. Assim, enquanto o impacto do imposto na economia é função da elasticidade, o custo de transporte determina a própria elasticidade. Além disso, e, sobretudo, a incidência de um aumento nos custos traz uma perda muito mais importante para o sistema do que a introdução de um imposto.

⁵⁹ O posicionamento normativo do economista neoclássico diante das políticas de ação afirmativa exige um exame histórico e epistemológico detalhado, mas que foge do escopo pretendido neste artigo. Para mais detalhes, consultar Pedro C. Chadarevian, "Os economistas e as políticas de ação afirmativa: razões de um posicionamento controverso", *Estudos de Sociologia*, v. 23, 2007.

⁶⁰ Glen G. Cain: "The economic analysis of labour market discrimination: a survey". *Handbook of labour economics*. Vol. 1. O. Ashenfelter e R. Layard (orgs.), Elsevier Science Publishers BV, 1986, p. 781, grifo nosso.

⁶¹ Desde o momento em que se consolida a hegemonia neoliberal no país, com a crise da dívida externa no início da década de oitenta, até os dias atuais, as desigualdades raciais no mercado de trabalho pioraram significativamente. É o que indica a análise empírica baseada em nova metodologia que desenvolvemos em nossa pesquisa, cujo objetivo é fornecer uma medida objetiva das desigualdades raciais, alternativa ao método neoclássico. Ver Pedro C. Chadarevian, "Para medir as desigualdades raciais no mercado de trabalho", *Revista de Economia Política* (no prelo).