

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Nº 136

Brasil: Ajuste estrutural e
distribuição da renda

José Marcio Camargo*



PUC-Rio – Departamento de Economia
www.econ.puc-rio.br

Setembro de 1986

*O autor agradece o apoio financeiro recebido do PREALC/OIT para a realização deste trabalho.

I. Introdução

O desempenho da economia brasileira nos últimos 20 anos, se avaliado em termos da taxa de crescimento do produto industrial, deve ser considerado um enorme sucesso. Exceto por um pequeno interregno entre 1981 e 1983, as taxas de crescimento da indústria sempre excederam os 7% anuais, sendo que durante os anos 1968/1973 chegaram a níveis próximos aos 15% ao ano.

Porém, se avaliado pela capacidade deste crescimento de aumentar a participação dos salários no valor da produção, reduzir o grau de concentração da renda e diminuir de forma significativa os níveis de pobreza, o resultado foi um grande fracasso. Durante este período de rápido crescimento, não só os salários reais pouco aumentaram, pelo menos se comparado ao aumento da produtividade, como ocorreu um aprofundamento da pobreza e da concentração da renda no país.

A combinação destes dois fatores acabou por gerar uma dicotomia na qual uns poucos muito ricos convivem com uma maioria excessivamente pobre. Por um lado, os elevados níveis de crescimento dos últimos 20 anos permitiram ao país atingir um grau de desenvolvimento industrial similar ao de muitos países da Europa Ocidental (como Grécia, Espanha e Itália). Por outro, a queda dos salários reais dos grupos pior remunerados, combinada ao aumento do desemprego e do subemprego, geraram uma situação na qual a percepção da iniquidade distributiva torna o equilíbrio político-institucional instável e potencialmente desestabilizante.

Nestas condições, parece extremamente arriscado do ponto de vista político, e até mesmo de possibilidade duvidosa (além das óbvias considerações de equidade e justiça social), o prosseguimento desta estratégia de crescimento com concentração de renda. A necessidade de um equilíbrio político-institucional mais estável exige mudanças nas instituições que regulam o processo de determinação dos salários, assim como no direcionamento dos recursos do setor público, no sentido de viabilizar uma trajetória de crescimento que permita uma melhor de seus frutos entre os diversos participantes do processo produtivo.

Neste artigo fazemos uma análise do desempenho da economia brasileira entre 1974/1986, que compreende o período de intensificação do processo de substituição de importações em direção aos setores produtores de insumos básicos para a indústria e de bens de capital. Analisamos de que forma esta estratégia, combinada a uma política de incentivo às exportações, viabilizou o ajuste estrutural da economia brasileira após a crise financeira internacional, permitindo que esta crescesse a taxas elevadas a partir de 1984, mantendo uma situação de equilíbrio do balanço de pagamentos.

Em segundo lugar, fazemos uma análise do desequilíbrio interno gerado durante estes anos, no que se refere à evolução dos salários reais, níveis de desemprego e subemprego, pobreza e concentração da renda. Mostramos que, ao mesmo tempo que os indicadores de produção industrial cresciam a taxas elevadas estes indicadores de qualidade de vida da massa da população permaneciam

extremamente insatisfatórios.

Caracterizada a dicotomia crescimento-pobreza, argumentamos que tal fenômeno está intimamente associado ao processo de formação dos salários no segmento formal (ou organizado) do mercado de trabalho na economia brasileira. Mostramos que, dada a estrutura institucional vigente, a política de salário mínimo e a lei salarial foram elementos importantes na determinação dos salários dos operários (os trabalhadores ligados à produção) enquanto o crescimento da produtividade era em grande parte apropriado pelas empresas e pelo pessoal administrativo, principalmente aqueles diretas ou indiretamente ligados à direção e gerência das empresas. Em seguida, mostramos de que forma as rendas do segmento informal (ou não organizado) são afetadas pelos salários dos operários. Assim, períodos de queda do salário mínimo real e crescimento da produtividade, são também períodos de queda das rendas per-capita no segmento informal e crescimento relativo dos salários no outro segmento de trabalho formal. O resultado é um aumento do grau de concentração da renda no setor urbano da economia (e de economia como um todo, devido à importância deste setor no país).

Dadas estas condições, propomos uma estratégia alternativa na qual os ganhos de produtividade decorrentes do crescimento futuro sejam em sua maior parte apropriados pelos grupos que percebem rendas mais baixas (operários e participantes do setor informal). Para tal, a implementação de uma política de salários que favoreça o aumento dos salários reais dos trabalhadores ligados à produção ao mesmo tempo em que incentive o investimento é fundamental.

A sugestão de política apresentada na seção final deste trabalho contempla inicialmente uma mudança radical no arcabouço institucional que orienta o processo de formação dos salários no segmento formal da economia, permitindo assim que as relações entre capital e trabalho se deem de forma mais pacífica e igualitária, sem interferência direta do governo. Em outras palavras, tornando-o mais adaptado às necessidades de uma economia capitalista industrializada moderna e democrática.

Em segundo lugar, propomos uma política salarial composta de duas partes. Primeiro, uma política de salário mínimo ativa e de longo prazo, com o objetivo de aumentar o valor real deste parâmetro em um período de tempo pré-determinado. Segundo, que os outros salários na economia sejam determinados por negociações coletivas livres e diretas entre trabalhadores e empresários. Neste contexto, sugere-se que uma parte dos ganhos reais de salários sejam capitalizados, à nível da empresa, sob a forma de compra de ações por parte dos trabalhadores. Estas teriam preço fixo e seriam resgatáveis, a este preço, quando o trabalhador saísse da empresa. Parte dos recursos daí decorrentes poderia ser utilizado como “seguro desemprego” durante o prazo no qual o trabalhador estivesse desempregado e/ou como previdência privada em caso de aposentadoria. Com isto, pretende-se incentivar o nível de investimentos e a criação de empregos, transferir recursos automaticamente para os setores mais dinâmicos e reduzir a rotatividade da mão de obra. Ao mesmo tempo, melhorar a distribuição da riqueza na economia brasileira.

II. Substituição de importações e ajuste estrutural¹

A partir de 1974, iniciou-se na indústria brasileira um período de mudanças profundas em sua estrutura produtiva, que somente veio a dar seus principais resultados em meados dos anos oitenta.

Entre 1945 e 1974, o Brasil havia atravessado dois surtos de industrialização liderados, em ambos os casos, pelo setor produtor de bens de consumo duráveis. Durante a década de cinquenta, esta indústria foi efetivamente implantada no país e, no período 1968/1973, aproveitando-se de uma situação econômico-financeira internacional altamente favorável (preços de produtos primários em alta, crescimento das exportações de produtos industrializados e aumento do fluxo de capital privado a taxas de juros reduzidas), aprofundou-se o crescimento e diversificou-se a produção destes bens com vistas ao atendimento da crescente demanda interna. Nos dois momentos, os setores produtores de bens de capital e insumos básicos para a indústria foram se não totalmente relegados, pelo menos deixados em segundo plano.

Como resultado deste processo, a economia brasileira atingiu meados da década de setenta, com uma indústria de bens de consumo (duráveis e não duráveis) bastante sofisticada, mas em grande parte dependente da importação de insumos, máquinas e equipamentos para poder funcionar. Consequentemente, enrijeceu-se a pauta de importações, no sentido de que reduções da capacidade para importar afetavam diretamente os níveis de produção internos devido à impossibilidade de manter o fluxo adequado de insumos para a indústria.

Durante todo o período de rápido crescimento, que ficou conhecido como o “milagre econômico brasileiro” (1968/1973), o país manteve uma situação bastante confortável em suas contas externas. O déficit comercial nestes seis anos correspondeu a menos de 15% do valor total das exportações (US\$ 2.704 milhões e US\$ 20.025 milhões respectivamente). As entradas de capital mais que compensaram este déficit, gerando um superávit no balanço de pagamentos da ordem de US\$ 5.508 milhões no período. A dívida externa, apesar de crescente, se manteve em níveis razoáveis, chegando a US\$ 12.572 milhões em 1973, para um total de reservas cambiais de US\$ 6.415 milhões. Desta forma, a necessidade de divisas para pagar os juros da dívida externa não ultrapassava US\$ 514 milhões ou 8% do valor das exportações, em 1973².

Uma parte significativa do sucesso obtido neste período se deve à estratégia de incentivo às exportações de manufaturados. Através de uma política de taxa de câmbio realista, com a adoção de uma regra de Crawling-Peg, mantinha-se a taxa de câmbio real relativamente estável e reduzia-se o

¹ Esta seção se baseia no trabalho de A. Barros de Castro – “Ajustamento x Transformação: A Economia Brasileira de 1974 a 1984” em A. Barros de Castro e F. E. Pires de Souza, *A Economia Brasileira em Marcha Forçada* – Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1985. Ver também J. M. Camargo – “NRB Products Boom and Industrial Growth in Brazil” – Texto para Discussão nº 101 – Departamento de Economia, PUC-Rio - Março 1985.

² Veja J. M. Camargo, *op. cit.*, págs. 19-22 e Anexo estatístico. Tabelas I-III.

risco de câmbio para os exportadores. Por outro lado, instituiu-se uma política de incentivos fiscais e creditícios às exportações de manufaturados, composta de isenções de impostos indiretos sobre a parte da produção destinada às exportações, contabilização do montante destes impostos não pagos como créditos junto ao sistema financeiro Estatal e concessão de crédito para capital de giro a taxas de juros subsidiadas para estas atividades. Finalmente, criaram-se programas especiais de incentivos aos investimentos volta dos para a exportação. Pelo mais importante deles, o BEFIEX, as firmas, cujos produtos fossem em parte ou no todo destinados à exportação, submetiam seus planos de investimentos às agências governamentais e, se aprovados, estavam isentas de pagamentos de taxas e tarifas alfandegárias nas importações necessárias para a execução destes projetos, mesmo quando houvesse produção de similares dentro do país.

Esta forte política de incentivos, combinada às condições favoráveis do mercado internacional, resultaram em um grande crescimento das exportações, principalmente de manufaturados. Estes produtos, que respondiam por 21% do valor das exportações brasileiras em 1967, passaram a representar 41% em 1974, 57% em 1980 e 69% do total em 1984³.

O aumento dos preços das matérias-primas nos mercados internacionais, principalmente do petróleo, causou uma reviravolta completa neste quadro. O valor total das importações passou de US\$ 6.999 milhões em 1973, para US\$ 14.168 milhões em 1974. Deste total, cerca de US\$ 6.404 milhões correspondiam a importações de matérias-primas não-petróleo e US\$ 3.174 milhões a compras de petróleo, um crescimento de 117% e 288% respectivamente em relação a 1973. Em conjunto, estes dois itens superaram o valor das exportações brasileiras de 1974 em US\$ 1.263 milhões. O déficit do balanço comercial neste ano atingiu a casa dos US\$6.217 milhões⁴.

Diante de um choque adverso de tal magnitude, a teoria econômica tradicional recomendaria uma drástica redução do nível de absorção interna e desvalorização real da moeda, com conseqüente redução das importações, aumento das exportações e diminuição do desequilíbrio externo no curto prazo. Seguir tal caminho, entre tanto significaria, na prática, gerar uma forte recessão industrial, aumentar o desemprego e, devido ao elevado grau de indexação então vigente, provocar uma queda dos já reduzidos salários reais. O objetivo final seria um aumento na relação câmbio/salário o que tornaria mais competitivas as exportações brasileiras. Por outro lado, como bem apontou Castro⁵, tal estratégia significaria uma interrupção brusca do investimento e crescimento industrial, com o possível sucateamento do incipiente parque industrial produtor de bens de capital e insumos industriais, que vinha sendo impulsionado pelo crescimento acelerado do período anterior.

Diante de tal alternativa, os gestores da política econômica naquele momento, decidiram seguir

³ Apêndice Estatístico, Tabela IV.

⁴ *Ibid.* e Anexo Estatístico, Tabelas I-III e V.

⁵ Ver A. B. de Castro, *op. cit.*, pág. 36-37.

por um caminho totalmente diferente. Em lugar de reduzir os níveis de absorção interna, o governo resolveu aprofundar o processo de substituição de importações em direção aos setores produtores de bens de capital e de insumos industriais básicos (cimento e metais não ferrosos em geral, siderurgia, fontes alternativas de energia, principalmente hidroelétrica e álcool, comunicações, petroquímica, papel e celulose etc.) que estavam em estágio bastante inferior de desenvolvimento, se comparados aos setores produtores de bens de consumo. Concomitantemente, mantinha-se o esforço exportador iniciado em 1967. A adoção desta estratégia exigia, por um lado, uma intensa atuação do Estado como investidor, no sentido de promover investimentos nestes setores onde o período de maturação é bastante longo, uma política de incentivos creditícios que direcionasse os investimentos privados para estas áreas, além da necessidade de se encontrar fontes de financiamento adequadas para executá-los. Por outro lado, mantinha-se a absorção interna em níveis relativamente elevados de forma a evitar a reversão brusca do crescimento e o desincentivo ao investimento privado.

O problema fundamental com este ambicioso projeto era que, para executá-lo, seriam necessários grandes volumes de importações durante sua fase de implantação, em um momento em que o balanço de pagamentos já se encontrava extremamente desequilibrado. Dada a grande disponibilidade de recursos no mercado financeiro internacional privado, oriundos dos enormes superávits em conta corrente dos países produtores de petróleo, a solução deste impasse foi buscar financiamento junto a este mercado, através do endividamento das empresas estatais brasileiras, orientando as empresas privadas a seguirem na mesma direção⁶.

A inspiração teórica implícita nesta decisão, deve ser buscada não na teoria econômica tradicional, mas sim nos modelos de corte CEPALinos que propunham a substituição de importações como a única alternativa possível para a industrialização latino-americana⁷.

Os resultados desta estratégia devem ser avaliados em três momentos distintos. O curto prazo (1974/1980) que corresponde ao período de realização dos investimentos, sem correspondente geração de produção final de bens de serviços deles resultantes, de vido ao longo prazo de maturação dos mesmos. O médio prazo (1981/1983), no qual os investimentos começam a maturar, mas o processo é extremamente dificultado pela crise financeira internacional, o aumento das taxas de juros externas e a retração do fluxo de capitais necessários para financiar os déficits em conta corrente resultantes do elevado endividamento incorrido no período anterior. Finalmente, o longo prazo (após 1984), quando o período de maturação se completa, a substituição de importações reduz o coeficiente de importação da economia e a produção destes setores cresce passando, alguns deles, de importadores líquidos a exportadores líquidos de bens. Tomemos cada período separadamente.

⁶ Para uma análise detalhada deste processo ver J. M. Camargo, *op. cit.*

⁷ Ver, principalmente a obra de R. Prebisch, "El Desarrollo Económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", em: *Boletín Económico para América Latina*, CEPAL, fevereiro de 1961.

No curto prazo, os setores produtores de bens de capital e insumos básicos para a indústria passaram a ser, pela primeira vez na história econômica do país, os líderes do processo de crescimento industrial. Enquanto o setor produtor de bens de consumo crescia, em média, cerca de 5% ao ano no período 1974/1980, os bens de capital e intermediários cresciam a taxas próximas a 8% ao ano. Esta drástica mudança estrutural no processo de crescimento, foi obtida através de um grande aumento da participação do Estado na taxa de investimento da economia, que se manteve acima de 20% do PIB. A formação bruta de capital fixo do governo, que correspondia a cerca de 30% do total no início da década, cresceu a partir de 1974, atingindo 65,5% da formação bruta de capital fixo da economia em 1979. Deste total 84% eram investimentos das empresas Estatais dos quais mais de 90% se destinaram aos setores de energia, comunicações, transportes e outros setores da indústria de transformação (principalmente siderurgia)⁸.

Do ponto de vista do balanço de pagamentos, o efeito foi a manutenção dos elevados déficits em conta comercial (apesar das restrições às importações então vigentes), um persistente aumento do déficit em conta corrente, que atingiu US\$ 12.807 milhões em 1980, e acelerado crescimento da dívida externa, que teve seu valor quadruplicado entre 1973 e 1980 (US\$ 12.572 milhões e US\$ 53.847 milhões, respectivamente). Neste último ano, cerca de 31,3% do valor das exportações brasileiras foram utilizadas para pagar os juros da dívida. É neste contexto de extrema fragilidade financeira que sobrevém o segundo choque do petróleo e a crise financeira internacional.

Subestimando a extensão das mudanças na conjuntura econômica internacional, concomitantemente ao segundo choque do petróleo e aumento das taxas de juros internacional, tentou-se reeditar internamente o período do milagre econômico. Aumentou-se o nível de liquidez real, adotou-se uma política de crescimento acelerado do produto industrial e conseqüente aumento generalizado das importações de bens. O déficit do balanço de pagamentos cresceu assustadoramente, consumindo grande parte das divisas acumuladas até 1978. Dada a adversa conjuntura internacional, seria necessário que a política econômica fosse orientada no sentido de gerar um crescimento seletivo, com manutenção dos projetos de investimento iniciados no período anterior, ao mesmo tempo em que se executava uma política comercial de rígido controle e severas restrições às importações. O objetivo seria evitar a queda do produto industrial, sem perdas excessivas de divisas, conseguindo assim, suplantando o período de maturação dos investimentos substitutivos de importações em andamento, o que viria a ocorrer entre 1983 e 1984. Em 1981, diante dos elevados déficits em conta corrente, e da dificuldade de se obter recursos no mercado internacional de crédito inverteu-se a política e iniciou-se um período de drástica redução do nível geral de atividade, política monetária restritiva e taxas de juros reais elevadas. Em 1982, o país recorreu ao FMI, aprofundando o caráter

⁸ Ver Anexo Estatístico, Tabelas VI e VII.

ortodoxo da política de ajuste.

Porém, era impossível naquele momento, reverter completamente a política implementada a partir de 1974. Uma grande parte dos investimentos iniciados por aquele processo estavam em fase final de maturação, não podendo, portanto, ser desativados. Com isto, impediu-se uma drástica redução da taxa de formação bruta de capital fixo por parte do Estado. Ainda assim, o produto industrial caiu 10% entre 1981 e 1983, enquanto a taxa de investimento caiu de 21,2% do PIB para 16,9% do PIB no mesmo período.

Dado o tamanho do desequilíbrio externo (o déficit em conta corrente em 1982 foi US\$ 16.279 milhões, para um valor de exportações de US\$ 20.175 milhões) poucos acreditavam que tal política seria capaz de fazer a economia retornar ao equilíbrio. Entretanto, já a partir de 1981, o balanço comercial passou a apresentar superávit, que se tornou crescente a partir de 1982. Mas é a partir de 1984 que o balanço de pagamentos começou a dar sinais claros de que a recuperação era estrutural. Neste ano, o produto industrial cresceu 6,9%, enquanto o balanço comercial apresentou um superávit de US\$ 13.068 milhões. Em 1985, para um superávit de magnitude similar, o produto industrial cresceu 9,0%.

Não padece razoável supor que as medidas de caráter conjuntural adotadas a partir de 1981 tenham resultado nas mudanças estruturais necessárias para se obter este desempenho. A redução do nível de atividade e a desvalorização real da moeda (além do forte crescimento das importações americanas), geraram uma diminuição das importações e aumento das exportações que explicam parte importante do superávit comercial de 1983/1984. Porém, como explicar os elevados níveis de crescimento obtidos a partir de 1984, sem correspondente retomada do ritmo de importações? Entender este ponto é fundamental para se entender o ajuste estrutural ocorrido no Brasil.

Neste sentido, a explicação de Castro⁹ é, sem dúvida, a mais convincente. Segundo este autor, foi a maturação dos projetos de investimento nos setores produtores de bens de capital e insumos básicos para a indústria, que se completou em 1983/1984, que permitiu ao país crescer aceleradamente após a crise de curto prazo, sem comprometer o equilíbrio do balanço de pagamentos. Ele estimou que os ganhos de divisas obtidos da entrada em funcionamento destes programas tenham atingido US\$ 7.403 milhões para os produtos intermediários e US\$ 2.200 milhões para os bens de capital, em 1984. Com isto, estimou também que o coeficiente de importações de manufaturados na oferta total de manufaturados no Brasil tenha se reduzido de 11,9 em 1974, para 3,5 em 1984¹⁰.

Neste contexto, podemos dizer que a estratégia de aprofundamento do processo de substituição de importações que se iniciou em 1974, ao mesmo tempo que criou o problema da dívida externa “excessiva” no final dos anos setenta, criou também as condições necessárias para a superação deste

⁹ Ver A. B.de Castro, *op. cit.*

¹⁰ *Ibid, op. cit.*, págs. 58, 95 e 71.

problema em meados dos anos oitenta. Por outro lado, colocou o país em outro patamar de desenvolvimento industrial, com setores produtores de bens de capital e insumos industriais básicos modernos e competitivos a nível internacional.

É importante notar a importância do Estado como investidor e como orientador dos investimentos privados durante todo o processo. Foi a decisão de utilizar recursos do sistema financeiro internacional privado para financiar os grandes projetos de investimento, em grande parte executados pelas empresas Estatais, que viabilizou o crescimento industrial, criou incentivos para o investimento privado e gerou o ajuste estrutural obtido a partir de 1984. Sem dúvida, um exemplo de complementaridade entre Estado e iniciativa privada, no qual o primeiro adotou o papel de líder do processo de industrialização, criando, com isto, condições para que o setor privado crescesse e se consolidasse a longo prazo.

III. Desigualdade e Pobreza: o desequilíbrio interno

O grande sucesso, em termos de crescimento e industrialização descrito na seção anterior, deve ser contrastado com o inegável fracasso obtido no que se refere à distribuição dos frutos deste crescimento para grande parte da população. Nesta seção, utilizamos diferentes indicadores de distribuição da renda e de pobreza para caracterizar este fenômeno.

Consideremos inicialmente os índices agregados de distribuição da renda entre 1960 e 1983. Dois conjuntos de dados serão utilizados, os Censos Demográficos de 1960, 1970, 1980 e as Pesquisas Nacionais por Amostras Domiciliares (PNADs) para o período 1972-1983, que complementam as informações para os anos entre os Censos. Apesar de não estritamente comparáveis, estas duas fontes apresentam resultados bastante consistentes entre si.

Os dados dos Censos Demográficos mostram uma clara tendência à concentração da renda entre 1960 e 1980. O coeficiente de Gini passou de 0,499 em 1960 para 0,562 em 1970 e 0,581 em 1980. Sem dúvida, o período de mais intensa concentração foi a década de sessenta, durante a qual este coeficiente cresceu 12,63%. Nestes dez anos, todos os decis, exceto os 10% mais ricos da População Economicamente Ativa perderam em termos relativos. Este último grupo teve sua participação aumentada em 20,5%. Durante a década de setenta, o aumento da desigualdade foi bem menos acentuado, com o coeficiente de Gini crescendo 3,38% e quedas mais modestas nas participações relativas dos diferentes decis da distribuição. Em ambos os períodos, os grupos intermediários foram os que mais perderam relativamente¹¹.

A divisão da PEA entre os setores rural e urbano, mostra diferentes comportamentos ao longo

¹¹ Ver Anexo estatístico, Tabela VIII.

do período. Enquanto nos anos sessenta é o setor urbano que comanda o processo de concentração (o coeficiente de Gini deste setor cresceu 10,4%, e o do setor rural caiu 4,6%), durante a década de setenta é a parte rural da economia que assume o papel de impulsionadora da desigualdade. Se intercalamos os dados da PNAD de 1976 para os dois setores¹² observamos que no setor urbano, a tendência à concentração da renda persiste no início da década, mas inverte-se entre 1970 e 1976¹³. O setor rural, por outro lado, apresenta tendência concentradora durante toda a década.

Os dados analisados acima apontam para uma forte concentração da renda urbana entre 1960 e o início da década de setenta e subsequente desconcentração neste setor. No setor rural, por outro lado, o período de aumento da desigualdade ficou restrito à década de setenta.

As informações das PNADs nos permitem analisar a evolução da distribuição da renda para a economia como um todo, entre 1972 e 1983. Para a década de setenta, os resultados são similares aos apresentados acima. O grau de concentração da renda atingiu seu ponto mais elevado entre 1972 e 1976. O coeficiente de Gini em 1972 era 0,622, enquanto em 1976 este coeficiente havia se reduzido para 0,589. Os dois anos seguintes mostram uma ligeira piora nos índices de desigualdade, com nova inversão a partir de 1979, que continuou até 1981. Entre 1981 e 1983, o coeficiente de Gini voltou a crescer¹⁴.

Com base nestes índices agregados, podemos concluir que ocorreu um forte processo de concentração da renda na economia brasileira no período 1960-1983. O coeficiente de Gini, que era 0,499 em 1960, passou para 0,598 em 1983. O ponto mais alto da desigualdade se deu entre 1972 e 1976. A redução dos índices de desigualdade persistiu até 1981, quando ocorreu novo aumento da concentração da renda.

Consideremos agora a evolução da porcentagem da renda gerada na economia, apropriada pelos 50% mais pobres, comparada àquela apropriada pelos 10% mais ricos da distribuição. Entre 1960 e 1976, a participação dos 50% mais pobres caiu de 17,7% para 9,1% da renda, enquanto os 10% mais ricos tiveram sua participação aumentada de 39,66% para 50,5% da renda. Em 1976, iniciou-se um período de aumento da participação relativa dos 50% mais pobres, chegando a 13,1% em 1979. Este aumento continuou até 1981, quando nova redução se deu na porcentagem da renda apropriada pelos 50% mais pobres. Em 1983, este grupo se apropriava de apenas 12,2% da renda gerada na economia¹⁵.

Finalmente, este quadro de aumento da desigualdade a nível agregado é confirmado pela análise do comportamento das relações entre as rendas médias dos 10% e 5% mais ricos e dos 50% mais pobres. Estas relações cresceram entre 1960 e 1972, caíram a partir deste ano, até 1980, e cresceram

¹² Este é o único ano para o qual a PNAD publica índices separados para estes dois setores da economia. Anexo Estatístico, Tabela IX.

¹³ Como não existem dados para este período, podemos apenas concluir que a mudança ocorreu entre estes anos. Os dados da PNAD de 1972, descritos abaixo, sugerem que esta inversão ocorreu depois deste ano.

¹⁴ Anexo Estatístico - Tabela X.

¹⁵ Ver Anexo Estatístico - Tabela XI.

de 1981 até 1983. Neste último ano a relação entre a renda média dos 10% mais ricos e a dos 50% mais pobres era 19,6 enquanto os 5% mais ricos da distribuição ganhavam, em média, 27,8 vezes a renda média dos 50% mais pobres¹⁶.

Dados recém-publicados a partir de tabulações especiais das PNADs de 1981 e 1983 nos permitem avaliar a situação dos níveis de pobreza urbana e sua evolução para estes anos¹⁷. Para tal, foram considerados pobres os trabalhadores que tinham renda mensal igual ou menor que um salário mínimo nos respectivos anos. Como o salário mínimo real caiu cerca de 10% no período, a definição da linha de pobreza a partir do salário mínimo nominal resulta em uma queda correspondente na renda real dos pobres.

Inicialmente, devemos considerar que 25,9% dos trabalhadores empregados no setor urbano da economia brasileira recebiam menos que um salário mínimo em 1981. Isto correspondia a 7.507 mil trabalhadores. Em 1983, este número havia crescido para 9.371 mil trabalhadores ou 30,2% do total de empregados no setor urbano. Isto significa que do total de empregos criados nestes anos, 91,1% pagavam um salário mínimo ou menos.

A análise por setor de atividade econômica em 1983 mostra que do total de empregos localizados no setor serviços, 34,7% pagavam um salário mínimo ou menos, enquanto o setor industrial era o que apresentava menor percentagem de empregos com baixas remunerações (18,9%). Finalmente, devemos notar que a taxa de desemprego cresceu de 6,1% para 6,9% da PEA urbana¹⁸.

O reconhecimento de que os mercados de trabalho urbanos em economias como a brasileira são segmentados, com um segmento organizado ou formal, no qual a relação de trabalho assalariado é dominante, e outro segmento não-organizado, ou informal, no qual esta relação é eventual e muitas vezes não existente, tem sido de grande relevância para se entender as causas da evolução dos níveis de desigualdade e pobreza nestas economias. Neste contexto, devemos analisar a importância destes dois segmentos no mercado de trabalho no Brasil, assim como os níveis de remuneração pagos nos mesmos. A relação entre as remunerações destes dois segmentos será estudada com mais cuidado na próxima seção.

Para os efeitos da análise empírica desta seção, foram considerados como participantes do segmento não-organizado, ou informal, as seguintes categorias de trabalhadores¹⁹:

- Trabalhadores assalariados, sem carteira de trabalho assinada, recebendo dois salários mínimos ou menos por mês;

¹⁶ Ver Anexo Estatístico. Tabela XII.

¹⁷ Ver Jorge Jatobá, "Urban Poverty, Labor Markets and Regional Development: The Case of Brazil", ILO/Employment and Population Branch, Spring 1986.

¹⁸ Ver Anexo Estatístico, Tabelas XIII e XIV.

¹⁹ Esta taxonomia está baseada em R. Infante: "Características Estruturais dos Mercados de Trabalho Urbanos", Anais do Congresso da ANPEC, Vitória, ES, dezembro de 1986. Ver também J. Jatobá, *op. cit.*, pág. 56.

- Empregadores com renda igual ou menor que cinco salários mínimos mensais;
- Trabalhadores por conta própria com renda mensal igual ou menor que dois salários mínimos;
- Trabalhadores familiares sem remuneração;
- Trabalhadores domésticos.

Tomando por base esta definição, o segmento não-organizado respondia por 32,1% do emprego gerado no setor urbano da economia brasileira em 1981, passando a 34,5% em 1983. Ao dividirmos por setor de atividade econômica, observa-se que do total de emprego industrial, 16,0% estava localizado no segmento informal, ou não-organizado, em 1983, enquanto 46,0% do emprego no setor de construção estava nesta categoria. Finalmente, entre 1981 e 1983, enquanto a força de trabalho crescia 3,80%, o emprego urbano cresceu 3,41%. Deste crescimento, 1,60% correspondeu a um aumento do emprego no segmento organizado e 7,03% no não-organizado²⁰.

O último ponto a ser considerado nesta seção é a relação entre empregos com baixa remuneração e segmentação do mercado de trabalho. Esta relação apresenta um certo grau de circularidade pois a própria definição de setor não-organizado adotada utiliza o nível de renda como um critério importante de classificação. Porém, a comparação dos dados, de 1981 e 1983 mostra resultados suficientemente interessantes para ser considerada.

Em 1981, 20,8% dos empregos com remuneração igual ou menor que um salário mínimo estava localizado no segmento organizado da economia e 79,2% no segmento não-organizado. Em 1983, as participações haviam mudado para 24,8% e 75,2% respectivamente. Em outras palavras, o crescimento do emprego de baixa renda no segmento organizado (19,95%) foi maior que este crescimento no não-organizado (8,48%). Do total do emprego no segmento organizado em 1981, 7,9% pagava remuneração igual ou menor que um salário mínimo, enquanto em 1983 esta porcentagem havia crescido para 11,4%. Os números correspondentes para o segmento não-organizado eram 63,9% e 65,7%, respectivamente²¹.

Os dados apresentados acima nos permitem algumas conclusões importantes. Primeiro, que durante o período de rápido crescimento (1968-1974) e os anos de ajuste recessivo de curto prazo (1981-1983), houve uma forte tendência à concentração da renda na economia brasileira. Por outro lado, o período de intensificação do processo de substituição de importações (1976-1980), se caracterizou por uma inversão desta tendência, principalmente no setor urbano da economia.

O segundo ponto importante é que após mais de três décadas de crescimento industrial, durante as quais o país criou um parque industrial moderno e diversificado, em grande parte competitivo a

²⁰ Ver Anexo Estatístico. Tabelas XV e XVI.

²¹ Ver Apêndice Estatístico. Tabelas XVII e XVIII.

nível internacional, os níveis de pobreza urbana continuam bastante elevados. Cerca de 30% dos empregos urbanos em 1983 pagavam remunerações iguais ou menores que um salário mínimo mensal (aproximadamente US\$ 60).

O terceiro ponto é que o segmento informal do mercado de trabalho continua respondendo por parte substancial da geração de empregos no país. Em 1983, cerca de um terço do emprego gerado se localizava neste segmento do mercado de trabalho²².

Finalmente, que os pobres (aqui definidos como aqueles que recebiam um salário mínimo ou menos), apesar de serem encontrados em empregos dos dois segmentos do mercado de trabalho, estavam principalmente concentrados no segmento informal.

IV. O Mercado de Trabalho e a Concentração da Renda

Na seção anterior mostramos o grande desequilíbrio interno, definido como um aumento do grau de concentração da renda, manutenção ou redução apenas marginal dos níveis de pobreza urbana e baixos salários reais, persistente após quatro décadas de rápido crescimento industrial da economia brasileira. Nesta seção, faremos uma análise das causas deste fenômeno, com ênfase no comportamento do mercado de trabalho.

Para que possamos entender a evolução da distribuição da renda através do mercado de trabalho, três aspectos devem ser considerados. Em primeiro lugar, precisamos entender o processo de formação dos salários no segmento organizado do mercado de trabalho. O segundo ponto importante é a relação entre estes salários e as rendas obtidas no segmento não-organizado, ou informal, da economia. Finalmente, precisamos entender a relação entre os salários e o nível de emprego nestes dois segmentos do mercado de trabalho²³.

IV.1. Aspectos institucionais

Dois fatores foram de importância fundamental para o aumento da concentração da renda, ambos intimamente associados às mudanças políticas ocorridas a partir do golpe militar de março de 1964. Em primeiro lugar, transformou-se a política do salário mínimo de um instrumento voltado para a manutenção do padrão de vida dos trabalhadores, em um instrumento de combate à inflação.

²² Estimativas não comparáveis utilizando uma definição de segmento informal independentemente do nível de renda, que classificam como parte do setor informal os proprietários, os empregados por conta própria e os trabalhadores familiares sem remuneração, estimam que este segmento teve sua participação crescente entre 1976 e 1983, passando de 20% para 24% da força de trabalho urbana neste período. Ver quadro pag. 49.

²³ Este artigo trata exclusivamente da distribuição da renda no setor urbano da economia. Porém, como este setor corresponde a aproximadamente 70% do total da renda gerada, a evolução da distribuição da renda para a economia como um todo tem comportamento similar. A análise deste problema no setor rural está ligada à estrutura de propriedade rural e não é objeto do presente trabalho.

Segundo, instituiu-se uma política de reajustes salariais, cujo objetivo era exercer forte controle sobre o crescimento dos salários reais no país. Em ambos os casos, a origem das mudanças era o diagnóstico dos gestores da política econômica de que os salários eram os principais causadores da aceleração inflacionária do início dos anos sessenta.

Para que possamos entender a importância destas mudanças como fatores que impulsionaram o processo de concentração da renda no Brasil, devemos avaliar o grau de efetividade dos mesmos no sentido de afetar os salários pagos no segmento formal do mercado de trabalho da economia.

A importância do salário mínimo e da lei salarial na formação dos salários do segmento formal do mercado de trabalho está ligada ao arcabouço institucional no qual se dão as relações entre capital e trabalho no Brasil, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), e ao grau de controle (ou repressão política) dos sindicatos de trabalhadores.

Criada em 1943, durante a ditadura de Getúlio Vargas, a CLT regulamenta toda a estrutura sindical no país, a ligação entre esta estrutura e o Estado, o processo de negociações coletivas, os benefícios e obrigações mínimas de patrões e trabalhadores e o papel da Justiça do Trabalho e do Estado como gerenciadores do conflito entre capital e trabalho no processo produtivo.

Sem dúvida, a singularidade da CLT é sua resistência a mudanças, em um ambiente de profundas transformações institucionais e econômicas. Entre 1943 e 1986, o país atravessou duas ditaduras (1930/1945 e 1964/1974), um período de democratização controlada (1974/1984) e dois períodos de plena atividade democrática (1945/1964 e após 1985). Neste intervalo de cerca de quarenta anos, foram promulgadas quatro leis constitucionais. Ao mesmo tempo, o país se transformava de uma sociedade rural em uma sociedade urbana e de uma economia agrícola-exportadora em uma economia urbana-industrial. Durante todos estes anos, entretanto, apenas duas mudanças importantes foram realizadas no que se refere à legislação trabalhista no Brasil. A instituição de uma draconiana lei de greve logo após o golpe militar de 1964, e o fim da Lei de Estabilidade no emprego.

Esta grande capacidade de resistência a mudanças está associada à estrutura corporativista da CLT, o que conferia um grande poder de controle dos sindicatos por parte do Estado. Uma descrição breve deste conjunto de leis ajudará a entender este ponto.

Dentro das regras estipuladas pela CLT um sindicato, para ser constituído legalmente e ter o direito a arremeter filiações, deve ser registrado no Ministério do Trabalho através de um complicado processo burocrático que, em última instância, depende da aprovação do próprio Ministro do Trabalho. A representação sindical se dá por categoria profissional (ocupação) e região geográfica. Uma vez registrado, o sindicato passa a ter o monopólio da representação dos trabalhadores da categoria, na região especificada. Todos os trabalhadores empregados, classificados nas duas dimensões acima, passam a contribuir obrigatoriamente com uma quantia anual, independentemente

de filiação. O valor da contribuição sindical é estipulado, a cada ano, pelo Ministério do Trabalho. Os trabalhadores não filiados e os que não contribuírem espontaneamente até o terceiro mês do ano, sofrem um desconto em folha à guisa de contribuição sindical. Este montante de recursos é depositado em conta do Ministério do Trabalho na rede bancária do país, sendo parte repassada aos sindicatos e o restante constitui-se em uma das principais fontes de recursos do próprio Ministério. Uma legislação específica determina a forma como estes recursos repassados devem ser utilizados, estando estes quase que integralmente vinculados a atividades de caráter cultural e social. A fiscalização dos gastos cabe ao Ministério do Trabalho.

Este sistema de contribuição compulsória, com conseqüente necessidade de fiscalização, tem como principal resultado a total perda de autonomia financeira dos sindicatos em relação ao Poder Executivo. Em segundo lugar, ele enseja a criação de organizações não representativas, os chamados “sindicatos carimbos”, cuja única função é receber a contribuição de determinado grupo de trabalhadores, e cria condições para o funcionamento de sindicatos economicamente frágeis que dificilmente conseguiram sobreviver em um ambiente de contribuição voluntária. Por outro lado, inibe a estruturação sindical em bases mais sólidas e representativas gerando grandes dificuldades para uma atuação independente em relação ao Ministério do Trabalho.

Neste contexto, os sindicatos com maior capacidade de organização introduziram, no final dos anos setenta, uma fórmula que viabilizou sua independência financeira. Ela consistiu em estipular, em cada acordo coletivo celebrado anualmente, uma porcentagem do aumento do salário obtido, a ser descontado no primeiro pagamento após o acordo, em benefício do sindicato. Este desconto é realizado voluntariamente pelo trabalhador e sua utilização depende única e exclusivamente das necessidades da própria organização. Sem dúvida, um passo extremamente importante em direção à maior autonomia sindical do país.

Porém, o aspecto financeiro é apenas parte da dependência dos sindicatos em relação ao Estado. Um segundo ponto importante é a estrutura hierárquica criada pela CLT, na qual os sindicatos se agregam em Federações a nível estadual e estas em Confederações a nível nacional. Para funcionar, as Federações precisam ser reconhecidas pelo Ministério do Trabalho, enquanto que as Confederações só podem ser reconhecidas por decreto do próprio Presidente da República. Finalmente, são proibidas a formação de organizações nacionais que congreguem sindicatos de diferentes categorias²⁴, assim como a nível interno das empresas e dos locais de trabalho, exceto em casos excepcionais, a critério do Ministério do Trabalho.

O terceiro aspecto importante a ser considerado é o enorme poder de repressão e fiscalização

²⁴ Em 1985, com o início do período de democratização e o fim dos governos militares, esta proibição foi relaxada através do reconhecimento legal das duas centrais sindicais então em atividade, a Central Única dos Trabalhadores (CUT) e a Conferência da Classe Trabalhadora (CONCLAT), esta última depois transformada em Central Geral dos Trabalhadores (CGT).

dado pela CLT ao Ministério do Trabalho. Além do já mencionado poder de conceder o reprovê a deflagração de movimentos grevistas por uma grande parte das categorias profissionais, além de fazer exigências bastante difíceis de serem cumpridas, para que o movimento pudesse ser considerado legal. Com o fim da Lei da Estabilidade e a criação do Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (FGTS), que permite dispensas praticamente sem custo adicional para os empregadores, se uma greve é declarada ilegal os trabalhadores que persistirem no movimento podem ser sumariamente demitidos, sem qualquer compensação. Os sindicatos podem sofrer intervenção governamental e seus líderes serem presos e terem seus direitos políticos cassados, a critério do Ministro do Trabalho.

Esta estrutura institucional, combinada à repressão aos sindicatos, que se seguiu ao golpe militar de 1964, tornou a mobilização política dos trabalhadores impossível. Desta forma, a política salarial e a política do salário mínimo se tornaram elementos poderosos no processo de formação dos salários de parte significativa da mão de obra do segmento organizado do mercado de trabalho no Brasil.

IV.2. A Formação dos Salários no Segmento Organizado

Para entendermos o processo de formação dos salários no segmento organizado do mercado de trabalho da economia brasileira, devemos dividi-lo em dois segmentos, que apresentam características distintas no que se refere a este aspecto. No primeiro segmento, estão as ocupações diretamente ligadas à produção, os operários, enquanto o segundo compreende as ocupações administrativas, principalmente aquelas relacionadas à direção e gerência das empresas.

No primeiro segmento, a formação dos salários está intimamente relacionada à possibilidade de mobilização dos sindicatos destas categorias (e, portanto, à estrutura da CLT e à capacidade de controle dos mesmos pelo governo) e aos índices de reajuste do salário mínimo e da lei salarial. O nível do salário mínimo real, afeta os salários dos trabalhadores não qualificados, enquanto a existência de mercados internos de trabalho ao nível da empresa e a lei salarial se combinam para formar os outros salários na hierarquia deste segmento.

De outro lado, estão as ocupações administrativas principalmente aquela direta ou indiretamente ligadas à gerência e à direção das empresas. Para estas, o salário mínimo e a lei salarial estipulam apenas um piso a partir do qual as remunerações são determinadas. A remuneração efetivamente paga neste segmento é afetada pela evolução do lucro das firmas e pela disponibilidade relativa de profissionais qualificados no mercado de trabalho.

Desta forma, quando o salário mínimo real cai, os salários dos trabalhadores ligados à produção são diretamente afetados, a menos que seja possível uma forte mobilização sindical. Por outro lado, elevadas taxas de crescimento e alta lucratividade, geram aumentos das remunerações ligadas à gerência e à direção das empresas acima dos índices estipulados pela política salarial. Novamente, o

efeito sobre os salários dos operários depende da capacidade de mobilização sindical. Sendo assim, períodos de rápido crescimento, com reduções do salário mínimo real, tendem a reduzir os salários do primeiro segmento em relação às remunerações pagas no segundo, gerando concentração na distribuição dos salários na economia.

Durante o período 1964-1985, a política salarial e os reajustes do salário mínimo passaram por três fases distintas. A primeira, que durou até 1974, durante a qual o índice de reajuste dos salários era estipulado a partir de uma estimativa da inflação futura, acrescida da taxa de crescimento da produtividade do trabalho.

Desta forma, subestimativas da inflação futura reduziam o índice de reajuste dos salários e, conseqüentemente, a participação dos mesmos no valor do produto gerado (se esta política era efetiva no sentido de determinar os salários dos operários no setor formal). Entre 1974 e 1979, adotou-se uma política de reajustes a partir da inflação do período anterior, mais o crescimento da produtividade do trabalho. Finalmente, de 1980 a 1985, os índices de reajuste eram decrescentes por faixa de salário, enquanto o índice de produtividade era negociado entre trabalhadores e empregadores. Nestes dois últimos subperíodos, se a taxa de inflação era decrescente (ou crescente) os salários reais cresciam acima (ou abaixo) da produtividade do trabalho.

Dadas estas leis, em períodos de baixa capacidade de mobilização sindical (devido à repressão política aos sindicatos, como em 1964/1975 ou devido à forte recessão, como em 1981/1984), a participação dos salários dos operários no valor da produção estaria diretamente associada à evolução do salário mínimo real e dos índices de reajuste estipulados pela política salarial. Por outro lado, quando a mobilização sindical é forte (como entre 1976/1979), esta participação deveria crescer em relação ao crescimento do salário mínimo real.

Infelizmente não existem dados para o segmento formal como um todo, para que possamos testar as hipóteses acima. Entretanto, informações referentes ao setor industrial são disponíveis, o que nos permite utilizar este setor como “proxy” para o comportamento do conjunto deste segmento. A hipótese implícita é de que os outros setores componentes do mercado formal de trabalho (comércio, e serviços) têm um comportamento similar ao setor industrial. Alternativamente, podemos supor que o setor industrial tem o papel de liderança no processo de formação dos salários no segmento formal do mercado de trabalho da economia brasileira.

Estimamos um conjunto de regressões, todas tendo como variável dependente o logaritmo da participação dos salários dos operários no valor do produto industrial (Pn Part. S). O quadro abaixo apresenta os resultados obtidos, para o período 1966-1985.

Regressão	Constante	In SMR	In EMP	$D_1(76-79)$ $D_2(76-79)$	R^2	F	DW	SSR
1) In Part S (MQ0)	-0,303 (-0,288)	1,148 (4,666)*			0,55	21,779	1,52	0,070
2) In Part S (MQ0)	0,321 (0,307)	0,999 (4,073)*		0,063 (1,832)*	0,62	13,997	1,42	0,058
3) In Part S (MQ0)	0,654 (0,544)	0,981 (3,901)*	-0,054 (9,599)	0,076 (1,855)*	0,63	9,099	1,42	0,057
4) In Part S (MQ0)	0,323 (0,309)	0,998 (4,072)*		0,012 (1,838)*	0,62	14,020	1,42	0,058

Estatísticas t significativas a 1% de confiabilidade.

$D_1(76-79)$ - Variável Dummy com valor um para os anos 1976-1979 e zero para o restante do período.

$D_2(76-79)$ - Variável Dummy multiplicativa em In Emp, com valor um nos anos 1976-1979 e zero para o restante do período.

Na regressão 1), utilizamos como variável independente o logaritmo do salário mínimo real (In SMR). Nas equações 2) a 4), testamos, de diferentes formas, a hipótese de que no período de maior liberdade e mobilização sindical (1976-1979), a participação dos salários dos operários no valor da produção da indústria tenha também um componente autônomo, não ligado à evolução do salário mínimo real. Na equação 2), introduzimos uma Dummy na constante da equação 1), para o período 1976-1979. Na equação 3) acrescentamos o logaritmo do emprego industrial (In Emp) como variável independente, para testar a hipótese de que a variação da participação dos operários dependa do crescimento do emprego. Finalmente, na equação 4), uma variável Dummy multiplicativa no coeficiente do logaritmo do emprego industrial foi utilizada para testar a possibilidade de que é a capacidade de mobilização sindical que faz com que o crescimento do nível de emprego tenha efeito sobre a participação dos salários dos operários no valor do produto. Esta Dummy tem valor um para o período 1976-1979 e zero para os outros anos.

O coeficiente do salário mínimo real é sempre um, ou seja, a elasticidade da participação dos salários dos operários no valor do produto industrial em relação ao salário mínimo real é um. Todas as Dummies para o período 1976-1979 são positivas e significativas, indicando que neste período de maior atividade sindical a evolução do salário mínimo real explica apenas parte da evolução da participação dos operários. Finalmente, podemos concluir também que apenas quando existe possibilidade de mobilização sindical, um aumento do emprego gera aumento na participação dos salários dos operários no valor do produto industrial. Todos estes resultados apoiam a hipótese desenvolvida acima de que os salários dos operários no segmento formal do mercado de trabalho no Brasil, está intimamente associado à política salarial do governo (aqui representada pela evolução do salário mínimo real) e pela capacidade de mobilização sindical²⁵.

²⁵ Estimativas para os salários de serventes, pedreiros e mestre de obras no setor de construção civil no Brasil mostram que também neste setor, a política salarial e o salário mínimo são os fatores que determinam o processo de formação

O segundo aspecto que devemos analisar é quem se apropria do crescimento da produtividade dos operários, quando a participação deste grupo no produto está se reduzindo. Segundo nossa hipótese, este crescimento é em parte apropriado pelos lucros e, em parte, pelos trabalhadores administrativos, principalmente aqueles ligados à gerência e direção das empresas.

Para testá-la, estimamos uma regressão cuja variável de pendente é a razão entre as remunerações médias do pessoal administrativo e os salários médios dos trabalhadores ligados à produção na indústria (Z), e as variáveis independentes, o salário mínimo real (SMR) e a taxa de variação do produto industrial (\hat{X}), que é utilizada como “proxy” para os lucros. Devemos esperar que o coeficiente do salário mínimo real seja negativo ou nulo, pois esta variável afeta mais intensamente o denominador da razão (porém, estipula um piso para os reajustes dos salários na administração), enquanto o coeficiente da taxa de variação do produto (lucros) deverá ser positivo. Os resultados são apresentados abaixo, para o período 1963-1985:

	Constante	SMR	\hat{X}	R^2	F	SSE	DW
Z	2.353	-0.005	0.021	0.63	14.998	0.257	2.19
(MQO)	(7.376)*	(-1.195)	(4.959)*				
Z	2.404	-0.005	0.023	0.62	14.134	0.289	2.03
($CORC$)	(7.396)*	(-1.363)*	(5.442)*				

* Estatísticas t significativas a 5% de confiabilidade.

Os coeficientes estimados têm sinais corretos e são significativos, sugerindo que os lucros são um componente importante no processo de formação dos salários do pessoal administrativo na indústria brasileira.

Dados os resultados obtido concluímos que a estrutura institucional descrita acima, combinada à política governamental de reduzir o nível do salário mínimo real, à adoção de índices de reajustes de salários através da lei salarial abaixo da taxa de inflação, e a repressão aos movimentos sindicais que se seguiu ao golpe militar de março de 1964, e que perdurou até 1975, foram fatores importantes para explicar o processo de concentração da distribuição dos salários durante o período 1964-1974. Neste período, o salário mínimo real caiu cerca de 25% enquanto a taxa de crescimento da produção industrial atingiu, após 1968, níveis superiores a 10% ao ano. Como resultado a relação entre as remunerações pagas aos trabalhadores administrativos e os salários pagos aos trabalhadores ligados à produção na indústria cresceu de 1,96 em 1963 para 2,48 em 1973. En quanto a produtividade dos trabalhadores ligados à produção na indústria cresceu cerca de 50% entre 1968 e 1973, a participação dos salários destes trabalhadores no valor da produção industrial caiu 9%. A partir de 1974, à medida

destes salários. Ver José Guilherme de Almeida Reis, *Dinâmica dos Salários Nominiais: uma Análise do Setor de Construção Civil*, Tese de Mestrado, Departamento de Economia – PUC-Rio, 1985.

em que o salário mínimo real aumentava, os sindicatos de trabalhadores se tomavam mais ativos, devido ao lento processo de democratização e o produto industrial crescia a taxas mais moderadas, a participação dos salários dos trabalhadores ligada à produção no valor da produção industrial cresceu.

Finalmente, a recessão e o aumento do desemprego causados pela política de ajuste de curto prazo a partir de 1981, combinado à queda do salário mínimo real devido à aceleração inflacionária, resultou em redução acentuada desta participação no período 1982/1985, ao mesmo tempo em que a razão entre as remunerações pagas ao pessoal administrativo e os salários pagos aos trabalhadores ligados à produção voltou a subir acentuadamente²⁶.

Os dados apresentados, indicam uma clara tendência à concentração da distribuição dos salários e da renda no segmento formal da economia durante o período 1968-1974, desconcentração entre 1974 e 1981 e nova reversão para os anos 1982-1984, um comportamento bastante similar ao da distribuição do total da renda urbana, como visto na seção III.

Porém, para que possamos entender as causas desta similaridade, devemos analisar o processo de formação das rendas obtidas no segmento não-organizado, ou informal, do mercado de trabalho urbano, assim como a relação entre estas rendas e os salários pagos no segmento formal deste mercado.

IV.3. A Determinação das Rendas do Segmento Informal

Nesta seção argumentamos que as rendas obtidas no segmento não-organizado do mercado de trabalho na economia brasileira são, em grande parte determinadas pelos preços dos produtos competitivos gerados no segmento formal da economia e, através destes preços, pelos salários dos trabalhadores ligados à produção neste segmento.

Para que possamos entender este processo, devemos em primeiro lugar notar que, ao contrário do segmento formal, no qual a ligação entre capital e trabalho se dá através da relação de trabalho assalariado (daí podermos chamá-lo de capitalista), a principal característica do setor informal é a produção e/ou venda de bens e serviços sem assalariamento da força de trabalho. Ele é composto principalmente por produtores e/ou vendedores que trabalham por conta própria e pequenas unidades familiares. O assalariamento, quando existente, é uma situação eventual e tênue²⁷. Neste contexto, a renda obtida por estes trabalhadores adquire, em geral, a forma de receita pela venda de bens e serviços por eles produzidos e/ou distribuídos.

²⁶ Ver Anexo Estatístico, Tabelas XIX-XXII.

²⁷ O modelo que se segue, não pretende explicar a formação dos salários destes trabalhadores com relação de trabalho assalariado eventual no segmento informal do mercado de trabalho.

O segundo aspecto relevante é que os bens e serviços produzidos e/ou vendidos são, na maior parte dos casos, competitivos com bens e serviços gerados e vendidos pelo segmento formal (ou capitalista) da economia. Desta forma, os preços cobrados em um não podem ser totalmente independentes dos cobrados por bens e serviços similares do outro segmento.

Finalmente, devido ao grau de oligopolização do setor capitalista da economia, seus preços são determinados a partir da adição de uma margem bruta de lucros aos custos unitários diretos de produção, nos quais os salários dos trabalhadores ligados à produção são parte importante. Dado o poder relativo de mercado das empresas competidoras nos dois segmentos da economia, a suposição de que é a concorrência dos produtores e/ou vendedores do segmento informal que irá determinar os preços das empresas capitalistas, é totalmente irrealista. Consequentemente, devemos supor que os preços dos bens e serviços gerados no último segmento são formados a partir de necessidades próprias das empresas que nele operam. Como produtos competitivos dos dois segmentos devem ter preços similares, são os preços cobrados pelos participantes do segmento informal que são determinados a partir daqueles cobrados por produtos similares no formal. Esta ligação e o processo de formação dos salários no setor capitalista, analisado acima, nos fornece a relação entre as rendas dos dois segmentos.

Um modelo algébrico simples nos ajudará a entender este processo. Suponhamos, para facilitar, que trabalho seja o único insumo das empresas capitalistas.

Portanto,

$$p = (1 + m)wb$$

onde:

p = preço cobrado pelas empresas capitalistas

m = margem bruta de lucros destas empresas

w = salário do pessoal ligado à produção nas empresas capitalistas

b = inverso da produtividade do trabalho = $\frac{t_c}{x_c}$

t_c = emprego do setor capitalista

x_c = produção deste setor

Pelo mecanismo de formação dos salários do pessoal ligado à produção descrito acima temos

$$w = f(w^*, s) \tag{1}$$

$$\frac{\partial f}{\partial w^*} > 0$$

sendo

w^* = salário mínimo²⁸

s = capacidade de mobilização dos sindicatos operários.

Portanto,

$$p = (1 + m)f(w^*, s)b \quad (2)$$

Se

p_i = preço cobrado pelos produtos competitivos do setor informal

a hipótese de formação de preços discutida anteriormente nos diz que

$$p_i = \beta_p + p_i = \beta(1 + m)f(w^*, s)b$$

onde

β = relação entre os preços dos dois setores

b = constante

Desta forma, a renda total do setor informal será

$$p_i x_i = \beta(1 + m)f(w^*, s)b x_i$$

sendo x_i = oferta do setor informal

Seja

α = proporção dos salários do pessoal ligado à produção gasta no setor informal;

γ = proporção da renda do setor informal gasta dentro do próprio setor;

η = proporção das outras rendas do setor capitalista (remuneração do pessoal administrativo e lucros) gasta com a aquisição de bens e serviços do setor informal.

²⁸ O salário mínimo é utilizado aqui como uma “proxy” para as outras instituições que compõem o processo de formação destes salários.

e supondo que a oferta do setor informal seja igual à demanda por seus produtos, teremos:

$$p_i x_i = \alpha w t_c + \gamma p_i x_i + \eta m w t_c^{29}$$

$$p_i x_i = \frac{\alpha}{1 - \gamma} w t_c + \frac{\eta m}{1 - \gamma} w t_c$$

A renda per-capita do setor informal seria

$$R_i = \frac{p_i x_i}{t_i} = [\alpha + \eta m] \frac{w}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} \quad (3)$$

onde t_i = número de trabalhadores em atividade no segmento informal

Supondo preços constantes e que a produtividade do trabalho não é afetada por variações dos salários reais dos trabalhadores ligados à produção, ou seja, trabalhando com transferências reais de renda entre setores, podemos escrever a partir da equação de preços (2):

$$0 = dmwb + (1 + m)bdw$$

$$\frac{dm}{dw} = -\frac{1 + m}{w}$$

O efeito de variações no salário mínimo real sobre a renda per-capita do setor informal será:

$$\frac{\partial R_i}{\partial w^*} = \eta \frac{dm}{dw} \frac{\partial f}{\partial w^*} \frac{w}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} + (\alpha + \eta m) \frac{1}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} \frac{\partial f}{\partial w^*}$$

$$\frac{\partial R_i}{\partial w^*} = [-\eta \left(\frac{1 + m}{w} \right) w + (\alpha + \eta m)] \frac{1}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} \frac{\partial f}{\partial w^*}$$

$$\frac{\partial R_i}{\partial w^*} = (\alpha - \eta) \frac{1}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} \frac{\partial f}{\partial w^*} \quad (4)$$

Como, pelo processo de formação dos salários do pessoal ligado à produção no setor capitalista, analisado neste artigo,

$$\frac{\partial f}{\partial w^*} > 0$$

²⁹ Notar que $mwbx_c = mwt =$ outras rendas do setor capitalista, exceto os salários pagos ao pessoal ligado à produção.

um aumento do salário mínimo real, todo o resto permanecendo constante, aumenta (diminui) a renda per capita do setor informal, se a proporção da renda dos trabalhadores ligados à produção gasta com a aquisição de bens e serviços gerados no setor informal (α), for maior (menor) que a proporção das outras rendas do setor capitalista gasta na compra destes mesmos bens e serviços (η)

Devemos agora considerar como a renda per capita dos trabalhadores do setor informal é afetada por mudanças do salário mínimo real e da relação entre o número de operários no segmento capitalista e o nível de emprego no segmento informal (t_c/t_i). Tomando a equação (3) em termos de taxa de variação e fazendo algumas manipulações algébricas³⁰, obtemos:

$$\hat{R}_i = \frac{\alpha - \eta}{\alpha + \eta m} \varepsilon_{w,w^*} \hat{w}^* + (\hat{t}_c - \hat{t}_i) \quad (5)$$

onde

$\hat{\quad}$ sobre uma variável indica sua taxa de variação em relação ao tempo (h);

ε_{w,w^*} = elasticidade do salário real dos trabalhadores ligados à produção em relação ao salário

$$\text{mínimo real} = \frac{\partial f}{\partial w^*} \cdot \frac{w^*}{w}$$

Portanto, se $\alpha > \eta$ e $\varepsilon_{w,w^*} > 0$, aumentos (diminuições) do salário mínimo real aumentam (reduzem) a renda per-capita dos trabalhadores do setor informal. Por outro lado, se a taxa de variação do emprego no setor formal é maior (menor) que a taxa de variação do emprego no setor informal, as remunerações per-capita deste último setor aumentam (caem).

A equação (5) nos leva ao último ponto que devemos analisar para entendermos o processo de formação das rendas do setor informal, qual seja, a variação da razão t_c/t_i e sua relação com as variações do salário real dos operários. Dois aspectos precisam ser considerados. Primeiro, o efeito de mudanças dos salários reais dos operários sobre o nível de emprego formal. Para isto, estimamos funções de demanda por mão de obra, e elasticidade emprego-custo real da mão de obra para este grupo de trabalhadores utilizando novamente como referência o setor industrial. O segundo aspecto importante é o comportamento da própria razão t_c/t_i . Esta é influenciada por fatores de demanda (variações do salário real, se a elasticidade emprego-custo real da mão de obra por diferente de zero, por variações na taxa de crescimento do produto ou mesmo pela estrutura do crescimento) e por fatores do lado da oferta (taxa de crescimento da força de trabalho, taxa de participação, migrações

³⁰ Derivando a equação (3) em relação ao tempo (h), temos:

$$\frac{dR_i}{dh} = (\alpha - \eta) \frac{w}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} \frac{\alpha f}{\alpha w^*} \frac{w^*}{w} \hat{w}^* + (\alpha + \eta m) \frac{w}{1 - \gamma} \frac{t_c}{t_i} (\hat{t}_c - \hat{t}_i)$$

Dividindo por R_i e notando que $\sum_{w,w^*} = \frac{\partial f}{\partial w^*} \cdot \frac{w^*}{w}$ obtemos a equação (5).

rural-urbana etc.). Em outras palavras, a pergunta que devemos responder é se o próprio crescimento do produto no setor capitalista da economia não seria suficiente para aumentar a razão t_c/t_i , aumentando as remunerações per-capita no segmento informal e reduzindo os níveis de concentração da renda e pobreza.

Para estimarmos a função de demanda por mão de obra, utilizamos como variável dependente o logaritmo do nível de emprego de operários na indústria, ($\ln L$), e como variáveis independentes os logaritmos do custo real da mão de obra ($\ln w/p$) e do produto industrial ($\ln X$) e uma variável de tendência que capta o efeito de inovações tecnológicas no período³¹. Os resultados são apresentados abaixo, correspondendo ao período 1966-1985.

	Constante	$\ln w/p^{**}$	$\ln X$	t	R^2	F	SSR	DW
$\ln L$	1.048	0.17	0.632	-0.029	0.98	220,299	0,013	1.342
	(3,566)*	(1,580)*	(8,514)*	(-8,738)*				

* Significativos a 1% de grau de confiança

** Deflacionado pelo IPA. OG-produtos industriais

O importante a ser observado nos resultados acima é que a variação do emprego dos trabalhadores ligados a produção na indústria depende da taxa de variação do produto industrial e da produtividade. A elasticidade emprego-produto estimada é 0,632, enquanto o coeficiente de tendência é 0,029. Ou seja, para que o nível de emprego dos operários no setor industrial cresça a longo prazo, a taxa de crescimento do produto deste setor deve estar acima de 4,5% ao ano.

Em segundo lugar, a elasticidade emprego-custo real da mão de obra, se significativa, tem sinal positivo, porém com magnitude relativamente pequena. Portanto, pelo menos com base nas evidências do setor industrial, um aumento do salário real dos trabalhadores ligados à produção, não reduz a taxa de crescimento do emprego (podendo aumentá-la)³².

Uma avaliação, ainda que aproximada, do segundo aspecto mencionado acima, pode ser feita através da análise da evolução das participações relativas do emprego nos segmentos formal e informal na força de trabalho não-agrícola e da razão emprego formal/emprego informal. Estes números são apresentados na tabela abaixo, para de terminados anos do período 1969-1983.

³¹ Esta equação pode ser interpretada como sendo o resultado do processo de maximização de lucros das empresas com função de produção CES, e inovações tecnológicas poupadoras de trabalho.

³² A nosso ver, a utilização do setor industrial como “proxy” para o comportamento do emprego no segmento formal da economia como um todo é bem menos recomendável do que no caso dos salários. É possível que os outros setores (comércio e serviços) tenham elasticidades emprego-custo real da mão de obra negativos. Entretanto, a ausência de informações para estes setores não nos permite testar esta hipótese.

Participações relativas do emprego nos segmentos formal e informal

Força de trabalho não-agrícola, 1969-1983

Ano	t_i/t %	t_c^*/t %	t_c^*/t_i	t_c^*/t_i índice
1969	24,3	71,8	2,95	100,00
1972	24,2	70,6	2,92	98,74
1973	24,0	71,9	3,00	101,39
1976**	20,0	77,2	3,86	130,64
1977	20,7	75,8	3,66	123,93
1978	22,8	73,8	3,24	109,55
1979	22,5	73,4	3,26	110,41
1981	22,5	70,8	3,15	106,50
1982	24,1	70,3	2,92	98,72
1983	24,2	68,7	2,84	96,08

Fonte: Brasil: Recomendações para a Formulação de Políticas de Emprego e Rendas – Projeto PNUD-OIT-BRA/82/026, Brasília, março 1985, pág. 62.

t_i = emprego no segmento informal, inclui proprietários, trabalhadores por conta própria e membros de família não remunerados;

t_c^* = emprego no segmento formal;

** Obs: A série apresenta uma descontinuidade a partir deste ano. Até 1973 a idade limite para ser computado como membro da PEA era 14 anos. A partir de 1976 esta idade passou para 10 anos. Desta forma, a comparação semente é válida para informações dentro de cada subperíodo 1969/1973 e 1976/1983.

Um comentário importante sobre os dados da tabela é que t_c^* inclui todos os assalariados do segmento formal da economia, e não apenas os ligados à produção, que é o que nos interessa realmente. Desta forma, se a razão t_c^*/t_i é constante ou decrescente, a razão original, t_c/t_i , somente será crescente se a redução relativa do emprego no segmento formal for concentrada nos empregos administrativos e gerenciais (o oposto ocorrendo caso esta razão aumente). Como este segmento do mercado de trabalho é relativamente mais estável, a evolução da razão t_c^*/t_i é uma boa “proxy” para o comportamento de t_c/t_i , pelo menos quando ela não está crescendo.

No período 1969-1973, que corresponde também aos anos do “milagre econômico brasileiro”, durante os quais a taxa de crescimento do produto industrial esteve acima de 12% ao ano, a participação do emprego no segmento informal no total da força de trabalho não agrícola permaneceu basicamente constante, o mesmo ocorrendo com a razão entre o número de empregados no segmento formal e no informal. Para a segunda metade da década de setenta, o grau de “informalidade” tende a crescer até 1978, se estabilizada até 1981, voltando a crescer durante os anos de recessão no início dos anos oitenta. Por outro lado, a razão entre o número de trabalhadores do segmento formal e do informal cai sistematicamente até 1983.

Os dados descritos acima nos sugerem algumas conclusões importantes. Primeiro, que mesmo

em períodos de taxas de crescimento do produto relativamente elevadas (porém não excepcionais), como entre 1976 e 1980 (cerca de 8% ao ano), a participação do emprego no segmento informal tendeu a crescer. Para que esta participação se estabilize, as taxas de crescimento do produto deveriam estar acima dos 10% ao ano, como nos anos 1969-1973. Da mesma forma, a razão entre o nível de emprego no segmento formal e no informal caiu durante toda a segunda metade dos anos setenta. Em outras palavras, para que a razão t_c/t_i permaneça constante, será necessário que a economia cresça a taxas acima de 7% ao ano. Somente assim a taxa de criação de emprego no segmento capitalista da economia seria suficientemente grande para evitar um aumento do grau de “informatização”.

A segunda conclusão é derivada dos resultados acima. Dado à grande dificuldade de se reduzir o tamanho do segmento não-organizado e de se aumentar a relação entre os empregados no segmento formal e aqueles empregados no segmento informal (t_c/t_i), aumentos significativos nas remunerações per-capita deste último segmento, e reduções dos níveis de pobreza aí vigentes, dificilmente poderão ser obtidos através de um aumento do grau de “formalização” do mercado de trabalho no futuro próximo dados os limites dados pelo balanço de pagamentos. Desta forma, a redução da pobreza e melhoria na distribuição da renda estará diretamente ligada à evolução dos salários reais dos trabalhadores ligados à produção. Esta conclusão nos obriga a fazer algumas considerações sobre o valor relativo de α e η , pois dele depende o aumento da renda per-capita dos trabalhadores no segmento informal, quando o salário real dos operários cresce.

Infelizmente, não existem estimativas disponíveis destes parâmetros para a economia brasileira. Podemos, entretanto, fazer algumas conjecturas sobre seu valor relativo. Em primeiro lugar, devemos notar que η é a porcentagem de todas as rendas geradas no segmento formal, exceto aquela parte que é apropriada pelos trabalhadores diretamente ligados à produção, que é gasta com a compra de bens e serviços do segmento informal. Estimativas recentes da FIBGE sugerem que estas rendas correspondem a 90% do valor do produto industrial em 1985³³. Desta forma, devemos esperar que η seja extremamente baixo.

Em segundo lugar, devemos considerar que uma parte significativa do setor não-organizado está localizado nas periferias das grandes cidades (principalmente aquela parte que se refere à comercialização e distribuição de bens), onde também residem os operários, em sua grande maioria. Note-se, a propósito, que 31% do emprego urbano no setor comércio e 29% do mesmo na construção civil estavam localizadas no segmento informal do mercado de trabalho em 1983 (Tabela XIV). Dados os baixos níveis de salários reais dos operários, devemos esperar que η seja relativamente elevado. Estas conjecturas nos sugerem que, pelo menos com a atual distribuição da renda no Brasil, η deve ser menor que α .

³³ Ver Anexo Estatístico, Tabela XXIII.

V. Conclusões e Sugestões de Política Econômica

Neste trabalho fazemos uma análise do desempenho da economia brasileira desde 1964, levando em consideração duas óticas distintas, uma voltada para o setor externo e o crescimento do produto e outra voltada para erradicação da pobreza, melhoria dos níveis de salários reais e da distribuição da renda no Brasil.

Do ponto de vista do setor externo e do crescimento do produto, mostramos que a política de incentivos às exportações de produtos manufaturados e, a partir de 1974, a estratégia de aprofundamento do processo de substituição de importações em direção aos setores produtores de bens de capital e de insumos industriais, foram os elementos básicos do sucesso obtido.

No primeiro caso, uma política cambial realista e incentivos fiscais e creditícios às exportações destes produtos, foram os principais instrumentos de política utilizados. No segundo, a formulação e implementação de um plano de desenvolvimento de longo prazo, que contemplava a realização de um conjunto de investimentos pelas empresas estatais e incentivos ao direcionamento dos investimentos privados para os setores produtores de bens de capital e insumos industriais, combinado a uma forte proteção tarifária, foram a espinha dorsal da política econômica. Como resultado, a economia cresceu a taxas elevadas entre 1967 e 1980, ao mesmo tempo em que criou setores produtores de bens de capital e insumos industriais modernos e competitivos a nível internacional.

Como o processo substitutivo de importações foi em boa parte, financiado por recursos oriundos de empréstimos obtidos no sistema financeiro internacional privado, o crescimento da dívida externa daí decorrente acabou por transformar o pagamento dos juros externos no principal problema da economia brasileira no início dos anos oitenta. Porém, já em 1984 a maturação dos projetos de investimento e a manutenção do esforço exportador, possibilitou uma redução no coeficiente de importações da indústria e um aumento das exportações de manufaturados, permitindo ao país gerar um superávit comercial grande o suficiente para cumprir com os compromissos dos juros externos e voltar a crescer a taxas próximas aos 8% ao ano. Desta forma, o processo de substituição de importações executado na segunda metade da década de setenta, ao mesmo tempo que gerou o problema da “dívida externa excessiva” no início dos anos oitenta, gerou também as condições para a superação deste problema em meados dos anos oitenta. Com isto, o país conseguiu fazer o ajuste estrutural necessário para suplantar o estrangulamento externo gerado pelo primeiro choque do petróleo em 1974.

Se do ponto de vista do crescimento do produto e ajuste estrutural externo os resultados obtidos foram bastante significativos, no que se refere à erradicação da pobreza, distribuição dos frutos deste crescimento para a maior parte da população, aumento da participação dos salários dos operários no valor do produto gerado e distribuição da renda, os resultados foram decepcionantes. Mostramos no

trabalho que não só os níveis de pobreza urbana permaneceram extremamente elevados, assim como ocorreu um forte processo de concentração da renda urbana na economia brasileira. Para entender estes desenvolvimentos, estudamos o processo de formação dos salários e do nível de emprego no segmento formal do mercado de trabalho assim como a ligação entre estes salários e as remunerações obtidas pelos participantes do segmento informal deste mercado.

Mostramos que o segmento formal do mercado de trabalho no Brasil é dividido em dois segmentos, um composto pelas ocupações ligadas à produção (os operários) e outro pelas ocupações administrativas e gerenciais, ligadas direta ou indiretamente à direção das empresas. No primeiro segmento, os salários são formados com base na evolução do salário mínimo real e no poder de mobilização sindical, enquanto no segundo, a política salarial e de salário mínimo estipulam apenas um piso para os reajustes de salários, sendo que as remunerações efetivamente pagas dependem também da evolução dos lucros das empresas. Por outro lado, argumentamos que as remunerações obtidas no segmento informal são diretamente associadas aos salários reais dos operários do segmento formal do mercado de trabalho.

Dadas as considerações acima, períodos de queda do salário mínimo real e política salarial restritiva, combinado à repressão política aos sindicatos operários e taxas de crescimento do produto elevadas (como no período 1967/1974) e/ou à retração do nível de atividade e crescimento do desemprego (como entre 1981/1984), foram também períodos de forte tendência à concentração da renda urbana. Por outro lado, o período 1975/1980, com crescimento do produto mais moderado, maior participação do Estado e maior liberdade sindical e capacidade de mobilização dos operários, foi o único no qual ocorreu uma desconcentração da renda urbana. Neste contexto, concluímos que a obtenção de crescimento com distribuição está diretamente associada ao aumento dos salários reais dos operários e das remunerações dos participantes do segmento informal do mercado de trabalho e um aumento da participação destes trabalhadores na renda gerada na economia. Para tal, será necessária uma política que combine maior capacidade de mobilização sindical com crescimento do produto per capita, ou seja, aumente a atividade de investimento na economia.

V.1. Uma Proposta de Política de Rendas

As propostas que se seguem estão baseadas nas conclusões sumariadas acima e têm um caráter eminentemente exploratório e não acabado. Seu objetivo é iniciar a discussão sobre alternativas de crescimento com melhor distribuição da renda.

Neste sentido, elas devem ser vistas como os rudimentos de uma proposta de política de rendas para a economia brasileira. Com elas, pretende-se romper o antigo impasse segundo o qual políticas de redistribuição da renda reduzem a parcela dos lucros, e conseqüentemente, o nível de

investimentos e crescimento da economia no futuro.

O primeiro aspecto importante a ser considerado é a total inadequação do arcabouço institucional que rege as relações entre capital e trabalho no país a uma economia capitalista industrializada, em uma sociedade democrática. Tendo sido criado em 1943, durante um regime político de conotação fortemente fascista, voltado para uma estrutura econômica agrário-exportadora, este arcabouço não sofreu qualquer mudança estrutural nos últimos 43 anos. Nestas quatro décadas, fortaleceram-se os sindicatos, principalmente os operários, tornando-se mais ativos e independentes em relação ao Estado. A partir de 1975, quando se inicia o período de democratização lenta e gradual esta inadequação começa a ficar patente. As cláusulas mais autoritárias da CLT passaram a não ser respeitadas pelos sindicatos mais ativos, que as consideravam ilegítimas. Inicialmente, o governo reagiu intervindo nos mesmos, prendendo e cassando os direitos políticos de suas lideranças. Porém, à medida que o processo de democratização se aprofundava, tornou-se cada vez mais difícil, e de efetividade política duvidosa, a utilização destes instrumentos legais. Na verdade, na medida em que a estrutura legal existente não é aceita pelos atores sociais envolvidos, utilizá-la para reprimir as lideranças sindicais acaba por transformá-las em heróis da classe trabalhadora e os governantes em seus alçozes. Por outro lado, a negativa por parte do governo de utilizar o aparato repressivo disponível, exacerba os conflitos entre os grupos sociais, criando um vácuo legislativo potencialmente explosivo. Desta forma, a reformulação da CLT parece um objetivo inadiável, cujo intuito de veria ser dotar o país de um sistema de leis trabalhistas moderno, que seja aceito pelas partes envolvidas nos conflitos e disputas existentes, e que tenha a capacidade de dirimi-las, de forma pacífica, sem afetar a saúde econômico-social do país.

Neste contexto, é fundamental que a lei seja percebida como legítima. Tal legitimidade, em uma sociedade democrática, é obtida pela participação dos diferentes atores sociais no processo de formulação da lei, o que se dá tradicionalmente através do Congresso. Porém, dado o papel subserviente desta instituição durante os 21 anos de regime autoritário, as desconfianças da população em geral, e dos trabalhadores em particular, quanto à capacidade desta instituição de legislar independentemente coloca dúvidas sobre sua atuação. Dado isto, dever-se-ia na formação de uma comissão, composta de representantes do Governo, dos trabalhadores, dos empresários e do Poder Judiciário, escolhidos de forma a manter a representatividade de cada grupo, cujo objetivo seria preparar um anteprojeto de legislação trabalhista a ser apresentado ao Poder Legislativo. Algumas sugestões quanto à direção desta reformulação são apresentadas a seguir.

Em primeiro lugar, o problema da dependência dos Sindicatos em relação ao Estado. Como vimos, esta dependência está intimamente associada à compulsoriedade da contribuição sindical e à manutenção do monopólio da representação sindical. Estes dois institutos deveriam ser extintos, com a adoção da contribuição voluntária e o fim do monopólio da representação. O fim da contribuição

compulsória poderia ser feito paulatinamente, para evitar que os sindicatos mais fracos tenham grandes problemas financeiros no curto prazo. Porém, com contribuição voluntária e sem o monopólio da representação, apenas os sindicatos mais ativos e voltados para os interesses de seus filiados conseguiriam sobreviver a longo prazo. A concorrência por filiados seria extremamente fértil para uma atuação sindical forte e representativa.

O segundo ponto importante refere-se à legitimidade da Lei de Greve, do aparato repressivo contido na CLT e a inexistência de mecanismos de negociação coletivas que induzam a acordos entre as partes. A adoção de um sistema de arbitragem independente, com árbitros aceitos de comum acordo entre as partes envolvidas nas disputas (possivelmente com a adoção do sistema de “Arbitragem Compulsória”³⁴) é um caminho a ser seguido. As greves deveriam ser consideradas um direito garantido pela constituição aos trabalhadores, com total liberdade de mobilização.

A garantia de liberdade de greve deveria vir acompanhada de um “Código de Conduta”, firmado entre governo e sindicatos, que estipularia as condições necessárias para a deflagração e condução de greves. Aos sindicatos caberia a função de fazer com que este Código fosse respeitado por seus filiados. Neste contexto, o problema da legalidade ou ilegalidade das greves não se colocaria, apenas sua legitimidade perante a sociedade e os próprios trabalhadores. A organização democrática dos sindicatos e sua independência em relação ao Estado, deveria ser suficiente para garantir que tal código fosse respeitado pelos seus membros. Uma estrutura com estas características, faria com que o problema sindical deixasse de ser tratado como um “problema de polícia” e tenderia a criar uma estrutura sindical ativa e responsável e relações entre capital e trabalho mais pacíficas e produtivas.

O segundo aspecto importante é o desenho de uma política salarial que induza ao aumento da participação dos salários dos operários no valor da produção e, ao mesmo tempo, evite a queda dos níveis de investimento e de crescimento do produto e emprego. Neste contexto, a política do salário mínimo deveria cumprir um papel de extrema importância. Sendo um dos principais parâmetros no processo de formação dos salários dos operários no setor formal do mercado de trabalho e das remunerações do setor informal, o salário mínimo deveria ser convertido em um instrumento de política de longo prazo. O objetivo específico desta política seria aumentar a participação dos operários no valor do produto gerado na economia. O governo definiria o aumento do salário mínimo real que se pretende e o prazo no qual tal objetivo deveria ser atingido. O nível do salário mínimo seria reajustado segundo uma escala móvel, mais um adicional, cujo valor seria calculado a partir do objetivo de longo prazo estipulado acima. Os outros salários seriam determinados por negociações coletivas livres, com periodicidade anual, entre patrões e empregados. O ausentado salário mínimo

³⁴ Por este mecanismo, uma vez que cada parte tenha apresentado sua última proposta no processo de negociações, o árbitro tem, necessariamente, que escolher entre uma das duas propostas apresentadas, sendo-lhe vetada uma opção intermediária. Com isto, pretende-se que as partes caminhem em direção a uma proposta conciliadora, antes do impasse, evitando que se mantenham inarredáveis nas posições extremas.

real tenderia a aumentar o salário real dos operários. O problema é como evitar que o aumento do salário mínimo real e do salário real dos operários reduza o nível de investimentos e a criação de empregos na economia.

Para evitar que tal ocorra, propõe-se que *parte do ganho real de salário* obtido pelo trabalhador através do processo de negociações coletivas seja convertido em ações reempregado, o restante do dinheiro depositado no fundo seria utilizado para comprar ações da empresa empregadora. Desta forma, empregar um novo trabalhador significa também conseguir recursos adicionais para investir na empresa, enquanto desempregar significa um custo adicional em termos de desembolso efetivo de recursos.

Em caso de aposentadoria, o trabalhador poder ia escolher entre continuar acionista e receber dividendos da empresa, ou vender suas ações à mesma. Em caso de falência, os trabalhadores de veriam ser considerados acionistas prioritários em relação ao capital da empresa.

Um esquema com estas características, tem algumas vantagens importantes. Em primeiro lugar, estimula o crescimento da produtividade, na medida em que maiores lucros significam maiores dividendos e maior renda para os trabalhadores. Segundo, setores que estão crescendo mais rapidamente teriam mais recursos para investir, pois estariam aumentando seu nível de emprego e recebendo recursos adicionais dos novos empregados. Terceiro, incentiva a atividade de investir por parte dos empresários, evitando que uma parte significativa dos lucros sejam consumidos através do aumento do salário real dos administradores e gerentes. Empresas que não investirem acabam sendo controladas pelos seus trabalhadores. Desta forma, estimula a criação de empregos, ao mesmo tempo que reduz a rotatividade da mão-de-obra, devido ao custo adicional de dispensa que significaria a recompra de suas ações. Neste sentido, deve-se discutir a possibilidade de participação, ainda que minoritária, de representantes dos trabalhadores na direção das empresas, a partir de um certo nível de participação dos trabalhadores no capital das mesmas. Finalmente, cria um sistema paralelo de seguro desemprego e de previdência, financiado pelos ganhos reais de salários dos próprios trabalhadores.

Um problema importante a ser resolvido, é quem deveria gerenciar os recursos dos trabalhadores que foram desempregados, até que consigam novo emprego. Para manter a descentralização administrativa do esquema proposto (sem dúvida uma de suas principais qualidades), este gerenciamento poderia ser feito pelo próprio sindicato ao qual o trabalhador é filiado. Como este fundo existe apenas durante o período de desemprego, se o tempo médio de desemprego de cada trabalhador for pequeno, este fundo não deveria ser muito grande.

Um problema adicional deve ser considerado, qual seja, como tratar os novos entrantes na força de trabalho. Como os trabalhadores antigos têm capital para investir na empresa, e os novos não, pode surgir um viés contra a contratação de novos trabalhadores. Neste caso, poder-se-ia criar um fundo,

a partir de um percentual cobrado sobre os recursos gerados pelo próprio esquema, cujo objetivo seria dotar de capital os novos entrantes na forma de trabalho. Este capital poderia ser utilizado para comprar ações das empresas contratadoras ou para financiar treinamento para este grupo de trabalhadores e aumentar seu capital humano. Também estes recursos poderiam ser administrados pelo sindicato ao qual o trabalhador está filiado. Neste sentido, a presente geração estaria reservando uma parte de seu capital para financiar a geração futura.

Sem dúvida, muitos outros problemas persistem e precisam ser resolvidos para viabilizar um programa deste tipo (um problema importante e de solução difícil é a possível tendência à concentração de salários entre setores. Os setores mais modernos e dinâmicos pagariam salários cada vez maiores em relação aos mais tradicionais. Se a mobilidade inter-setorial da mão-de-obra for muito pequena, isto tenderia a aumentar a disparidade de salários entre eles. Outro problema é como tratar os salários dos trabalhadores das empresas ou setores que não têm como objetivo primordial a obtenção de lucros, como a administração pública, Fundações, Universidades etc.). Porém, dado a necessidade de crescimento com melhor distribuição da renda, a presente proposta aponta na direção de um aumento dos salários reais dos operários e das remunerações dos participantes do segmento informal do mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que incentiva o nível de investimentos privados. Uma condição fundamental no atual estágio de desenvolvimento da economia brasileira.

Referências

- Bacha, E. 1973. “Hierarquia e Remuneração Gerencial”, em Ricardo Tolipan e A. C. Tinelli (orgs.). *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Zahar Ed., Rio de Janeiro.
- Camargo, J. M. 1980. “A Nova Política Salarial, Distribuição de Renda e Inflação”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, dezembro.
- Camargo, J. M. 1934. “Minimum Wage in Brazil: Theory, Policy and Empirical Evidence”. Texto para Discussão nº 67. Departamento de Economia, PUC-Rio, Maio.
- Camargo, J. M. 1984. “Income Distribution in Brazil, 1960-1980”, Department of International Economic and Social affairs of the United Nations Secretariat. New York, June (mimeo).
- Camargo, J. M. 1985. “NRB Products Boom and Industrial Growth in Brazil”. Texto para Discussão nº 101. Departamento de Economia, PUC/Rio, Março.
- Camargo, J. M. e E. Landau. 1985. “Política de Salário Mínimo e Distribuição de Renda no Brasil”. *Anais do XIII Congresso da ANPEC*, Vitória, ES, dezembro.
- Campanhole, A. 1978. *Consolidação das Leis do Trabalho e Legislação Complementar*, Ed. Atlas.
- Castro, A. B. 1985. “Ajustamento x Transformação: a Economia Brasileira de 1979 a 1984” em A. B. de Castro e F. E. Pires de Souza, *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro.
- Córdoba, E. 1985. *A Organização Sindical Brasileira e a Convenção 87 da OIT*, Ministério do Trabalho, IBRART, São Paulo.
- Córdoba, E. 1985. *As Relações Coletivas de Trabalho na América Latina*, Editora LTr, São Paulo.
- Corrêa do Lago, L. A., Fernando L. de Almeida e Beatriz M. F. de Lima. 1979. *O Sistema de Relações Trabalhistas no Brasil e suas Implicações Econômicas e Sociais, 1940-1979*, IBRE/FGV, Rio de Janeiro.
- Infante, R. 1985. “Características Estruturais dos Mercados de Trabalho Urbanos”, *Anais do XXIII Encontro da ANPEC*, Vitória, ES.
- Jatobá, J. 1986. *Urban Poverty, Labor Markets and Regional Development: The Case of Brazil*, ILO/Employment Planning and Population Branch, Spring.
- Landau, E. e J. M. Camargo. 1985. “Emprego, Salários e Distribuição de Renda”, em *Perspectivas de Longo Prazo da Economia Brasileira*, IPEA/INPES, Rio de Janeiro.
- Langoni, C. G. 1977. *Distribuição de Rendas e Desenvolvimento Econômico no Brasil*, Ed. Expressão e Cultura, Rio de Janeiro.
- Macedo R. e Manuel E. Garcia. 1978. “Observações sobre a Política Brasileira de Salário Mínimo”, Trabalho para discussão nº 27, IPE/FEA/USP, junho.
- Macedo R. e Manuel E. Garcia. 1980. “Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil-Comentário” - *Pesquisa e Planejamento Econômico*, dezembro.
- Prebish, R. 1961. “El Desarrollo Económico de La America Latina y Algunos de sus Principales Problems”, *Boletim Econômico para a América Latina*, CEPAL.
- Projeto PNUD-OIT-BRA/82/026, 1985. Brasil: Recomendações para a Formulação de Políticas de Emprego e Rendas, Brasília, Março.
- Rodriguez, J. A. 1968. *Sindicalismo e Desenvolvimento no Brasil*, Difusão Europeia do Livro, São Paulo.
- Saboia, J. 1983. “A Razão Essencial e sua Utilização como Deflator do Salário Mínimo”, Texto para

Discussão nº 23-IEI-UFRJ, maio.

- Souza, P. R. e Paulo E. Baltar. 1979. “Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, dezembro.
- Souza, P. R. e Paulo E. Baltar. 1980. “Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, dezembro.
- Souza, P. R., Paulo E. Baltar. e V. E. Tokman. 1978. “El Sector Informal Urbano” em *Sector Informal: Funcionamento e Políticas*, PREALC, Santiago, Chile.
- Souza, P. R. e Paulo E. Baltar. 1976. “El Sector Informal Urbano en América Latina” em *Revista Internacional del Trabajo*, Novembro/Dezembro.

Anexo Estadístico

Tabela I
 Balanço de Pagamentos, 1964-1984 - Brasil, em milhões de US\$

Ano	Exportações	Importações	Conta Comercial	Conta Corrente	Conta de Capital	Déficit ou Superávit
1964	1.430	1.263	167	102	92	68
1965	1.595	1.096	499	263	67	362
1966	1.741	1.496	245	-73	128	73
1967	1.654	1.667	-13	-277	66	-245
1968	1.881	2.132	-251	-503	498	32
1969	2.311	2.265	46	-108	244	137
1970	2.739	2.849	-110	-1	192	191
1971	2.904	3.701	-797	-1.307	1.846	530
1972	3.991	4.783	-792	-1.489	3.492	2.439
1973	6.199	6.999	-800	-1.688	3.512	2.179
1974	7.951	14.168	-6.217	-7.122	6.254	- 936
1975	8.670	13.592	-4.922	-6.700	6.188	- 950
1976	10.128	13.726	-3.598	-5.976	6.651	-1.192
1977	12.120	13.257	-1.137	-4.037	5.269	630
1978	12.659	15.054	-2.395	-6.990	9.434	3.880
1979	15.244	19.804	-4.560	-10.742	7.657	-3.215
1980	20.132	24.961	-4.829	-12.807	9.679	-3.472
1981	23.293	22.091	1.202	-11.734	12.773	625
1982	20.175	19.397	778	-16.279	7.867	-8.956
1983	21.899	15.429	6.470	- 6.837	1.538	-5.969
1984	27.005	13.937	13.068	166	-1.822	-1.441

Fonte: Boletim do Banco Central do Brasil, vários números

Tabela II

Dívida Externa e Reservas, 1967-1984 - Brasil, em milhões de US\$

Ano	Dívida Bruta	Reservas	Dívida Líquida
1967	3.372	199	3.173
1968	3.780	257	3.523
1969	4.403	656	3.747
1970	5.290	1.187	4.108
1971	6.622	1.723	4.899
1972	9.521	4.183	5.338
1973	12.572	6.415	6.157
1974	17.166	5.269	11.897
1975	21.171	4.040	17.131
1976	25.985	6.644	19.341
1977	32.037	7.256	24.781
1978	43.511	11.895	31.616
1979	49.904	9.689	40.215
1980	53.847	6.913	46.934
1981	61.411	7.507	53.904
1982	70.198	3.994	66.204
1983	81.319	4.563	76.756
1984	91.091	11.995	79.096

Fonte: Relatório do Banco Central do Brasil, vários números.

Tabela III

Total de Pagamentos de Juros Externos, 1968-1980 - Brasil

Ano	Juros totais (milhões US\$)	Juros totais / (%) Exportações
1968	144	7,7
1969	182	7,9
1970	234	8,5
1971	302	10,9
1972	359	9,0
1973	514	8,3
1974	652	8,2
1975	1.498	17,3
1976	1.810	17,9
1977	2.103	17,4
1978	2.696	21,3
1979	4.186	27,5
1980	6.310	31,3

Fonte: Relatório do Banco Central do Brasil, 1980, pág. 121.

Tabela IV
Exportações por Categorias de Bens, 1964-1984 - Brasil

Ano	Produtos Industrializados	Produtos Primários
1964	205	1.221
1965	284	1.310
1966	293	1.444
1967	339	1.306
1968	376	1.496
1969	488	1.803
1970	657	2.057
1971	820	1.991
1972	1.298	2.649
1973	2.008	4.030
1974	3.180	4.577
1975	3.434	5.027
1976	3.618	6.129
1977	4.884	6.959
1978	6.504	5.978
1979	8.532	6.553
1980	11.376	8.488
1981	14.000	8.920
1982	11.686	8.235
1983	13.075	8.517
1984	17.978	8.195

Fonte: Boletim do Banco Central do Brasil, vários números.

Tabela V

Importações por Categorias de Bens, 1964-1984 – Brasil, em milhões de US\$

Anos	Bens de Capital	Matérias Primas	Bens de Consumo	Petróleo
1964	289	188	427	180
1965	229	203	348	157
1966	348	256	500	172
1967	508	426	170	155
1968	n.d	n.d	n.d	n.d
1969	n.d	n.d	n.d	n.d
1970	n.d	n.d	n.d	n.d
1971	n.d	n.d	n.d	n.d
1972	n.d	n.d	n.d	n.d
1973	2.422	2.947	812	819
1974	3.514	6.404	1.077	3.174
1975	4.392	4.840	925	3.440
1976	3.939	4.626	878	4.283
1977	3.420	4.309	1.034	4.949
1978	3.884	4.983	1.234	4.953
1979	4.139	6.516	1.723	7.427
1980	4.768	9.910	1.423	11.083
1981	4.023	5.739	989	11.340
1982	3.272	4.664	1.002	10.459
1983	2.505	3.521	796	8.607
1984	1.960	3.326	628	6.720

Fonte: Relatório do Banco Central do Brasil, vários números.

Tabela VI

Formação Bruta de Capital Fixo

Governo e Empresas com Participação do Governo Federal, 1970-1983

Ano	% FBCF Governo	% FBCF Empresas Federais	% Total FBCF
1970	18,4	11,8	30,2
1971	17,2	9,0	26,2
1972	15,5	14,6	30,1
1973	15,2	8,5	23,8
1974	14,5	14,9	29,4
1975	13,8	15,7	29,5
1976	15,2	24,6	39,8
1977	13,1	24,7	37,8
1978	12,4	31,6	44,0
1979	10,5	55,0	65,5
1980	10,0	27,8	37,8
1981	11,7	43,8	55,5
1982	11,0	35,4	46,4
1983	10,5	72,0	83,4

Fonte: Centro de Estudos Fiscais, IBRE/DCS, FGV

Tabela VII

Formação Bruta de Capital Fixo das Empresas do Governo Federal por setores, 1970-1980

Ano	Setores				
	Indústria de Transformação	Energia	Transportes	Comunicações	Outros (%)
1970	23,5	23,7	31,6	16,9	4,3
1971	32,4	34,6	11,3	6,7	15,0
1972	51,5	21,9	6,7	5,3	14,6
1973	43,5	28,8	5,1	7,4	15,2
1974	35,7	15,2	15,4	21,7	12,0
1975	44,3	18,6	17,0	7,4	12,7
1976	31,6	15,3	16,6	32,4	4,1
1977	27,2	30,4	11,0	15,2	16,2
1978	26,3	14,5	33,0	16,0	10,2
1979	25,2	17,5	41,6	11,5	4,2
1980	30,9	19,2	23,0	18,4	8,5

Fonte: Centro de Estudos Fiscais - IBRE/DCS/FGV

Tabela VIII

Distribuição da Renda no Brasil, 1960-1980

Decis	Porcentagem da Renda			Renda média por mês, em Cr\$ de 1970		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
10	1,17	1,11	1,08	25	32	47
10	2,32	2,05	2,15	48	58	94
10	3,42	2,97	2,85	71	84	125
10	4,65	3,88	3,70	96	110	162
10	6,15	4,90	4,39	127	139	193
10	7,66	5,91	5,49	158	168	241
10	9,41	7,37	7,21	195	210	316
10	10,85	9,57	9,92	225	272	434
10	14,69	14,45	15,40	305	411	674
10	39,66	47,79	47,81	815	1.360	2.095
Gini	0,499	0,562	0,581	206	282	438

Fonte: 1960, 1970 - C. G. Langoni, *Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil*, Editora Expressão e Cultura, Rio de Janeiro, 1973, p. 64
 1980 - Censo Demográfico de 1980 - FIBGE - Rio de Janeiro, 1981

Tabela IX

Coeficiente de Gini - Áreas Urbanas e Rurais - 1960, 1970, 1976, 1980

Ano	Coeficiente de Gini		
	Área Rural	Área Urbana	Brasil
1960	0,43	0,48	0,50
1970	0,41	0,53	0,56
1976	0,50	0,60	0,59
1980	0,54	0,56	0,58

Fonte: 1960 - C.G. Langoni, *op. cit.*, p.72.
 1970,1976 - Indicadores Sociais, 1979, FIBGE, Rio de Janeiro, p. 294, 205.
 1980 - Censo Demográfico de 1980, FIBGE, 1981.

Tabela X

Coeficiente de Gini, Brasil - 1972-1983

Ano	Coeficiente de Gini
1972	0,622
1976	0,589
1977	0,594
1978	0,596
1979	0,582
1981	0,580
1983	0,598

Fonte: PNAD - FIBGE, respectivos anos.

Tabela XI
Participações Relativas na Renda dos 50% mais pobres
e dos 10% mais ricos da Distribuição - Brasil 1960-1983

Ano	-50%	-10%
1960	17,7	39,7
1970	14,9	46,7
1972	11,3	52,6
1976	9,1	50,4
1979	13,1	48,2
1980	14,2	47,8
1981	13,0	46,7
1983	12,2	47,9

Fonte: 1960, 1970, 1980 - Censos Demográficos, FIBGE, respectivos anos.
1972, 1976, 1979, 1981, 1983 - PNAD-FIBGE, respectivos anos.

Tabela XII
Razão entre as Rendas Médias dos 10% mais ricos e 50% mais
pobres da Distribuição de Rendimentos - Brasil, 1960-1983

Anos	Renda Média dos 10% mais Ricos	Renda Média dos 5% mais Ricos
	Renda Média dos 50% mais Pobres	Renda Média dos 50% mais Pobres
1960	11,1	15,5
1970	15,7	23,0
1972	23,3	35,2
1976	18,8	34,5
1979	18,4	26,5
1980	16,9	n.d.
1981	18,0	25,7
1983	19,6	27,8

Fonte: Idem Tabela XI

Tabela XIII
Empregos Urbanos com Remuneração Mensal
igual ou menor que um Salário Mínimo 1981-1983

Ano	Total de Empregados (mil)	%
1981	7.507	25,9
1983	9.371	30,2

Fonte: J. Jatobá, op. cit., p. 62.

Tabela XIV

Empregos urbanos, por setor de atividade econômica, com remuneração igual ou menor que um salário mínimo por mês - 1983

Setores	%
Indústria	18,9
Construção	28,8
Comércio	30,7
Serviços	34,7

Fonte: J. Jatobá, op. cit., p. 65.

Tabela XV

Segmentação no mercado de trabalho urbano total e por setores, 1981-1983

	1981	1983
Segmento organizado	67,9	65,5
indústria	n.d	84,0
construção	n. d	54,0
comércio	n.d	64,3
serviços	n.d	60,5
Segmento não-organizado	32,1	34,5
indústria	n.d	16,0
construção	n.d	46,0
comércio	n. d	35,7
serviços	n.d	39,5

Fonte: J. Jatobá, op. cit., p. 58.

Tabela XVI

Taxas de crescimento da força de trabalho urbano, do emprego urbano e do desemprego, 1981-1983 (%)

	1981/1983
Força de trabalho urbana	3,80
Emprego urbano	3,41
Organizado	1,60
Não-organizado	7,03
Desemprego	10,15

Fonte: J. Jatobá, op. cit., p. 48.

Tabela XVII
Empregos com remuneração mensal igual ou menor que um
salário mínimo por segmento do mercado de trabalho, 1981-1983 (%)

	1981	1983
Segmento organizado	20,8	24,8
Segmento não-organizado	79,2	75,2

Fonte: J. Jatobá, *op. cit.*, p. 62.

Tabela XVIII
Empregos com Remuneração igual ou menor que um Salário Mínimo por mês
como Percentagem do total do Emprego em cada segmento, 1981-1983 (%)

	1981	1983
Total do emprego urbano	25,9	30,2
Organizado	7,9	11,4
Não-organizado	63,9	65,7

Fonte: J. Jatobá, *op. cit.*, p. 62.

Tabela XIX
Salário Mínimo Real 1964-1985, Brasil (valores em Cr\$ de 1984)

Ano	Salário Mínimo Real*	Índice – 1964 = 100
1964	134.736,28	100,00
1965	125.111,28	92,86
1966	117.814,74	87,44
1967	112.980,86	83,85
1968	112.347,17	83,38
1969	107.938,72	80,11
1970	105.953,58	78,64
1971	106.113,95	78,76
1972	108.824,53	80,77
1973	112.993,13	83,86
1974	106.629,42	79,14
1975	113.883,29	84,52
1976	112.152,93	83,24
1977	112.445,66	83,46
1978	114.923,33	85,30
1979	114.469,83	84,96
1980	117.387,94	87,12
1981	115.860,24	85,99
1982	116.383,46	86,38
1983	103.159,61	76,56
1984	95.388,00	70,80
1985	98.514,78	73,12

Fonte: Conjuntura Econômica, FGV, vários números.

* Deflacionado pelo ICV/RJ, FGV.

Tabela XX

Indústria - Produto Real, Emprego de Operários e produtividade Índices 1970 =100, 1966-1985

Ano	Produto Real*	Emprego de Operários	Produtividade
1966	69,2	82,5	83,88
1967	71,3	88,0	81,02
1968	80,8	93,6	86,33
1969	90,6	97,5	92,92
1970	100,0	100,0	100,00
1971	114,3	104,6	109,28
1972	138,6	109,9	117,92
1973	150,1	119,7	125,39
1974	164,9	129,3	123,53
1975	175,2	129,8	134,97
1976	193,9	135,9	142,67
1977	201,4	137,3	146,69
1978	217,8	140,3	155,23
1979	232,7	145,1	160,38
1980	251,3	149,4	168,21
1981	230,2	137,8	167,06
1982	231,6	129,4	178,99
1983	215,8	120,0	179,82
1984	228,6	117,5	194,55
1985	249,1	124,3	200,00

Fonte: Pesquisa Industrial, FIBGE, vários números.

* Deflacionado pelo IPA-OG, produtos industriais, FGV.

Tabela XXI

Custo real da mão de obra (operários) e participação deste custo
no valor do produto da indústria índices 1970 = 100, 1966-1985

Ano	Custo real da mão de obra (operários)*	Participação no valor do produto da indústria**
1966	85,14	101,5
1967	87,9	108,5
1968	88,5	102,5
1969	92,3	99,3
1970	100,0	100,0
1971	105,5	96,6
1972	114,5	97,1
1973	123,2	98,3
1974	124,3	97,5
1975	136,0	100,8
1976	146,9	103,0
1977	158,4	108,0
1978	176,3	113,6
1979	179,8	112,1
1980	169,5	100,8
1981	174,4	104,4
1982	186,0	103,9
1983	173,5	96,5
1984	152,8	78,5
1985	161,5	80,6

Fonte: Pesquisa Industrial, FIBGE, vários números.

* Deflacionado pelo IPA-OG, produtos industriais, FGV.

** Calculado a partir da Tabela XX.

Tabela XXII

Razão entre as remunerações médias pagas aos empregados administrativos e os salários médios pagos aos operários na indústria – Brasil, 1963-1985

Ano	<u>Remuneração média dos empregados administrativos</u> <u>Salários médios dos operários</u>
1963	1,96
1964	1,94
1965	1,85
1966	-
1967	2,11
1968	2,22
1969	2,23
1970	2,11
1971	-
1972	2,43
1973	2,48
1974	2,38
1975	1,81
1976	2,14
1977	2,15
1978	2,10
1979	2,08
1980	2,05
1981	1,96
1982	1,91
1983	1,89
1984	2,10
1985	2,25

Fonte: Calculado a partir de dados primários fornecidos pela FIBGE

Tabela XXXIII

Participação do Custo da Mão de Obra (operários) no valor da transformação e no valor da Produção da indústria, 1980-1985 (%)

	1980		1985	
	CMO	CMO	CMO	CMO
	VTI	VP	VII	VP
Indústria Geral	23,95	9,88	19,40	8,00
Indústria de transformação	23,99	9,82	19,68	8,06
Indústria de Extração Mineral	22,40	14,34	8,44	5,40

Fonte: FIBGE, Dados primários.