

Emprego e salários na indústria “O caso brasileiro”

*Employment and wages in industry
“The Brazilian case”*

MARIA DA CONCEIÇÃO TAVARES*

PAULO RENATO SOUZA**

RESUMO: As características excludentes do modelo de desenvolvimento capitalista na América Latina podem se manifestar em dois fatores principais: baixos níveis de salários, que forçam os trabalhadores a viver na pobreza, e a marginalização de uma parte da população que não consegue sequer igualar o nível de salário dos trabalhadores. Este artigo tem a intenção de analisar a evolução do setor industrial no Brasil à luz de tais fatos.

PALAVRAS-CHAVE: Industrialização; emprego; nível de salários; pobreza; crescimento econômico.

ABSTRACT: The excluding characteristics of the capitalist development model in Latin America can be manifested in two main factors: low levels of wages, which force workers to live in poverty, and the marginalization of a part of the population who cannot even match the level of wage from workers. This paper has the intention to analyze the evolution of in the industrial sector in Brazil in light of such facts.

KEYWORDS: Industrialization; employment; wage level; poverty; economic growth.

JEL Classification: L30; L31.

O pensamento econômico e social latino-americano da década de 60 caracterizou-se por um profundo pessimismo com respeito à capacidade de geração de emprego do setor manufatureiro. No bojo dessas discussões desenvolveram-se as controvérsias sobre a marginalidade (Nun, 1969; Cardoso, 1971; Nun, 1971) e sobre a vinculação entre à distribuição da renda, o emprego e a tecnologia utilizada no processo de industrialização (CEPAL, 1966; Pinto, A., 1965 e 1970; Vuskovic, 1970; Tavares e Serra, 1971).

* Professora Titular da Universidade Federal do Rio de Janeiro e da Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP, Brasil.

** Professor da Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP, Brasil.

Em geral, colocava-se ênfase na debilidade do ritmo de absorção de mão-de-obra nas atividades modernas da indústria e dos serviços, resultando disso a tendência ao crescimento “espúrio” do emprego (Prebisch, 1970) tanto no setor público quanto nas atividades marginais, especialmente nos serviços. Implicitamente, atribuía-se a este comportamento peculiar do emprego a responsabilidade pela manutenção e até crescimento dos bolsões de miséria nas metrópoles da região. Em outras palavras, as pessoas que conseguissem colocar-se nas atividades modernas teriam o privilégio de desfrutar de um nível de vida mais ou menos decente, o que dificilmente seria alcançado por grande parte dos empregados no que mais tarde se veio a chamar o “setor informal do mercado de trabalho”.

Já transcorridos 30 anos do vigoroso processo de industrialização na América Latina, estamos hoje em melhor situação que há 10 ou 15 anos para avaliar com maior exatidão seu impacto sobre a geração de emprego e sobre a distribuição da renda. Em primeiro lugar, devemos reconhecer ser falso que o ritmo de criação de empregos nas atividades modernas tenha sido lento, ao menos no caso do Brasil. O quadro 1 mostra as taxas anuais de expansão do emprego nas diversas atividades não agrícolas, segundo os estratos “organizado” e “não organizado” do mercado de trabalho.¹ Estes dois estratos mantiveram entre 1950 e 1970 uma participação estável em torno de 63 e 27 por cento respectivamente do emprego não agrícola total, ficando os restantes 10% com a construção civil. Como se observa no quadro, as atividades “modernas” mostraram um dinamismo bastante apreciável comparado ao ritmo de expansão do total do emprego não agrícola. Como consequência, a participação relativa do emprego nas atividades modernas no total não agrícola tem se mantido mais ou menos constante; isso ocorreu em um período de excepcional dinamismo do crescimento da população economicamente ativa urbana, devido ao crescimento demográfico anterior e ao vertiginoso processo migratório.

Nos anos mais recentes, apesar de não contar com fontes censitárias de informação, podemos estimar que o crescimento do emprego nas atividades modernas haja inclusive se acelerado, particularmente no período do grande “boom” econômico do início da década de 70. O crescimento do emprego industrial nos estabelecimentos de 5 ou mais empregados, entre 1970 e 74 cresceu a uma taxa nada usual de 8,4% ao ano no Brasil e de 8,8% no Estado de São Paulo.² Para este último Estado, as pesquisas domiciliares mostram um crescimento do emprego industrial da ordem de 8,6% por ano entre 1970 e 1967.³ Por último, a comparação do crescimento médio mensal do emprego na área metropolitana de São Paulo de

¹ Veja-se a definição no quadro 1. Estamos conscientes das limitações metodológicas dessa estimativa. A mesma tem o único propósito de ilustrar ordens de grandeza dos fenômenos que se quer discutir. Além do mais, fez-se a análise a nível dos Estados e de atividades, no qual se pode apreciar um notável grau de coerência entre as informações que, como se menciona no quadro, provêm de fontes diversas e não necessariamente compatíveis entre si (Veja DEPE-UNICAMP, 1980).

² Fontes: FIBGE, Censo Industrial de 1970 e Pesquisa Industrial de 1974.

³ Fontes: FIBGE, Censo Demográfico de 1970 e PNAD (Pesquisa de Domicílios), 1976.

1971 a 1978 permite distinguir dois períodos bem marcados: no primeiro, 1971- 74, o ritmo de expansão foi de 9,2% ao ano e no segundo, 1974-78, se reduziu substancialmente a 2,6% ao ano (devido à desaceleração econômica), o que dá como resultado um crescimento médio de 5,4% para todo o período.

Quadro 1: Brasil: Taxas anuais de crescimento do emprego não agrícola “organizado” e “não organizado” 1950-1970
- porcentagens -

Setores de Atividade	Emprego “organizado”	Emprego “não organizado”	Emprego Total
Secundário (a)	3,6	3,3	3,6
Construção civil	-	-	4,8
Terciário (total)	4,6	4,3	4,5
Comércio (a)	4,7	3,5	4,7
Serviços (a)	3,0	4,5	4,2
Transportes, comunicações e armazenagem	2,9	-	2,9
Atividades sociais privadas	6,3	-	6,3
Emprego público	5,6	-	5,6
Profissionais universitários	6,3	-	6,3
TOTAL NÃO AGRÍCOLA	4,3	4,1	4,3

(a) O emprego “organizado” corresponde ao registrado pelo censo de estabelecimentos, o “não organizado” à diferença entre o emprego segundo o censo demográfico e o emprego segundo os censos de estabelecimentos. Nos serviços, esse último total foi acrescido do emprego no serviço doméstico.

Fonte: DEPE-UNICAMP, Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho, Campinas, 1980. Origem dos dados: IBGE, Censos Demográficos e Econômicos de 1950, 1960 e 1970.

Contrariamente ao que estava implícito nas análises dos anos 60, contudo, a inserção no setor “moderno” não foi, por si só, garantia de um padrão de vida “adequado” para os empregados. Como veremos depois, o aumento das disparidades salariais foi o produto implícito da redução no nível médio de salário real de uma boa parte dos assalariados. Por outro lado, apesar de uma grande parte dos empregados no “setor informal” auferir rendas muito baixas – inferiores inclusive aos níveis do salário-mínimo legal – uma parte dos trabalhadores autônomos logra obter rendas superiores às dos assalariados de ocupações afins (Souza e Tokman, 1978; Souza, 1980). Nas áreas urbanas mais desenvolvidas do Brasil inclusive os estratos inferiores dos trabalhadores autônomos conseguem obter rendas superiores em média às dos assalariados de ocupações manuais, como se observa no quadro 2.

Quadro 2: Brasil: Relação entre as rendas dos estratos inferiores dos trabalhadores por conta própria e os assalariados nas atividades não agrícolas, 1970 e 1974

índices, renda dos assalariados = 100

	Renda dos Estratos inferiores dos assalariados	Renda dos Estratos inferiores dos autônomos	
	1970 e 1974	1970	1974
Estado de São Paulo	100		150
Grande São Paulo	100	108	
Estado do Rio de Janeiro	100		119
Grande Rio de Janeiro	100	93	
Região Sul	100		127
Grande Porto Alegre	100	102	
Região Nordeste	100		91
Salvador	100	70	
Grande Recife	100	70	
Estados de Minas Gerais e Espírito Santo	100		109
Belo Horizonte	100	82	

Nota: Definições adotadas:

Estratos inferiores dos assalariados:

1970: Ocupações manuais e não manuais não especializadas

1974: Ocupações manuais

Estrato inferior dos trabalhadores autônomos:

1970: Autônomos nos serviços comércio ambulante e construção civil

1974: Autônomos não estabelecidos

Fonte: 1970 – DEPE-UNICAMP (1980) com base no Censo Demográfico de 1970; 1974 – FIBGE, Estudo Nacional da Despesa Familiar, Rio de Janeiro, 1979.

Em resumo, as evidências hoje disponíveis nos induzem à conclusão de que as características “excludentes” do modelo de desenvolvimento capitalista latino-americano se manifestaram em dois níveis principais: nos baixos níveis salariais que obrigam uma substancial parcela dos assalariados a viver em condições de extrema pobreza (PREALC, 1979) e na marginalização de uma parcela da força do trabalho que não consegue sequer obter rendas iguais às dos assalariados mais pobres, especialmente nas áreas metropolitanas mais atrasadas da região.

Em função do anterior e dadas as limitações de um *paper* com as características do presente, deixaremos de lado o problema do crescimento do emprego nos setores modernos, e na indústria em particular, para nos concentrarmos no tema presentemente mais importante da evolução dos salários. Nesse particular analisaremos a evolução dos salários industriais porque entendemos que sua determinação é endógena ao setor industrial e porque os padrões salariais da indústria têm um efeito de irradiação sobre o resto da economia.

Na determinação da taxa de salários urbanos, o piso salarial da indústria desempenha um papel essencial. De fato, esta variável tem um efeito de “propagação” sobre as remunerações das demais atividades “modernas”, servindo inclusive como

uma espécie de “farol” às receitas do chamado setor informal do mercado de trabalho (Souza, 1980).

A nosso ver, a questão salarial ressent-se, todavia, da falta de um corpo teórico adequado, o que tem induzido o aparecimento de sérias confusões. Em algumas ocasiões chegou-se inclusive a tomar as séries de salários médios como indicador da evolução do bem-estar dos trabalhadores (Simonsen, 1979; Von Doellinger, 1979) ou de uma suposta melhoria da situação ocupacional geral, em um raciocínio evidentemente tautológico (Ramos, 1976).

Estas considerações nos levaram a dividir o presente trabalho em duas partes. Na primeira, examinamos as questões teóricas vinculadas à determinação dos salários na indústria. Na segunda, analisamos algumas evidências empíricas disponíveis sobre a evolução dos salários na indústria brasileira.

A DETERMINAÇÃO DOS SALARIOS NA INDUSTRIA: UM ESBOÇO DE INTERPRETAÇÃO

Pressupostos Teóricos

A literatura trata dos problemas de determinação dos salários sob uma dupla perspectiva. Em geral, as análises sobre a determinação da taxa de salários (desde a escola clássica até os neoclássicos, passando pelos “cambridgeanos”, adotam a hipótese simplificadora de considerar o trabalho como um “fator” ou uma “mercadoria” homogênea, desconsiderando as diferenças salariais. A análise dessas últimas, por sua vez (por exemplo, a teoria do “capital humano” ou da segmentação do mercado de trabalho), não leva em conta o nível dos salários. Obviamente o que está por trás desse procedimento metodológico é a hipótese de que as duas variáveis – taxa e distribuição dos salários – seriam independentes. Nossa posição parte do princípio de que é necessário considerar conjuntamente o nível e a estrutura salarial, porque **existe** uma estrita vinculação **entre** seus determinantes básicos.⁴

Apesar de tratar-se de conceitos distintos, a taxa de salários e a distribuição dos mesmos estão profundamente vinculadas entre si. Para não ir muito longe basta levar em conta que ambas devem ser compatíveis com a estrutura de consumo corrente, que é um elemento de ajuste importante em qualquer análise dinâmica, que tenha como ponto de partida a relação entre taxa de salário e de acumulação.

Para considerar conjuntamente as duas variáveis, é necessário fazer uma pequena modificação no conceito de taxa de salários em relação ao tratamento corrente da literatura econômica. Assim, de agora em diante, consideraremos que a taxa de salários de uma economia é a remuneração ao trabalho direto não qualifi-

⁴ As hipóteses que aqui se utilizam são uma derivação e aprofundamento de trabalhos anteriores. Veja a propósito Tavares e Serra, 1971; Tavares, 1975, 1974 e 1979; Baltar, 1977; Souza, 1978 (a), 1978 (b) e 1980; Souza e Baltar, 1979; Possas e Baltar, 1979.

cado vigente em seu núcleo verdadeiramente capitalista. Esta variável vem a ser, portanto, o piso salarial, sobre o qual se estrutura a distribuição dos salários.

Apesar da distinção analítica, na prática, a vinculação entre os dois conceitos pode alcançar um certo grau de interdependência. Assim, o valor da taxa de salários pode condicionar, até certo ponto, a amplitude das diferenças salariais: quanto mais baixa for, maior a possibilidade de uma distribuição mais desigual e vice-versa. Neste sentido, a taxa de salários se constitui em uma unidade teórica de fundamental importância para análise dos problemas de distribuição e de acumulação. O nível da taxa de salários e o da distribuição salarial determinam o padrão salarial.

Para entender a estrutura e a dinâmica desse padrão salarial devemos definir o padrão de acumulação de capital. Para isso, temos que considerar em primeiro lugar o ritmo de expansão da capacidade produtiva e a estrutura setorial de crescimento da produção corrente.⁵ Em segundo lugar, não podemos deixar de levar em conta as análises de insumo-produto que explicitam a diferenciação produtiva através do grau de integração intra e intersetorial.⁶ Finalmente, tem-se que levar em conta também a contribuição das análises de “organização industrial” que apontam para a oligopolização dos mercados, salientando a importância crescente do poder das grandes empresas e sindicatos, na determinação da estrutura de preços e salários industriais.⁷

Em resumo, o padrão de acumulação de capital deve sintetizar os elementos-chaves do movimento da estrutura industrial, para o qual é indispensável levar em conta as formas de competição intercapitalista e os mecanismos de conflito e submissão da força de trabalho em cada indústria.

A DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS E ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

Todas as empresas, independentemente de seu tamanho, participam do mercado *geral* de trabalho (mercado “externo” de trabalho na conceituação de Doeringer e Piore, 1971). As pequenas empresas tendem a utilizá-lo para satisfazer a todas as suas necessidades de mão-de-obra; as grandes, recrutam no mesmo somente os trabalhadores não qualificados ou aqueles necessários para ocupar os postos iniciais das escalas hierárquicas de promoção. Isto significa que as condições *deste mercado* de trabalho são comuns à indústria como um todo. A taxa de salários que nele prevalece, é comum para todas as indústrias e todas as empresas. Em uma economia na qual o capital industrial já é dominante no movimento de acumulação,

⁵ Este é o enfoque adotado pela literatura dos órgãos das Nações Unidas a partir das análises pioneiras de Svernilson (1954) e Prebisch (1949).

⁶ Queremos nos referir especialmente ao trabalho pioneiro de Leontieff (1952) e não aos desenvolvimentos mais recentes das análises multissetoriais de equilíbrio geral.

⁷ Entendemos que nesse aspecto as contribuições originais de Steindl (1946), Bain (1956) e a posterior de Labini (1964) se mantêm com plena vigência e atualidade.

podemos, portanto, definir a taxa de salários de base como a remuneração ao trabalho direto não qualificado na indústria.⁸

Por outro lado, as grandes empresas operam também com os mercados “inter- nos” de trabalho (Doeringer e Piore, 1971). A organização em grande escala do processo de trabalho exige uma divisão funcional interna à grande empresa, que leva à constituição de carreiras burocratizadas e hierarquizadas. Para a ocupação de postos situados dentro das escalas hierárquicas, o recrutamento se faz entre os trabalhadores da própria empresa. As condições de funcionamento – e os salários – nestes mercados guardam escassa relação com as condições gerais do mercado de trabalho. A ação sindical, por sua vez, tende a reforçar e sancionar o estabelecimen- to dos mercados internos de trabalho (Rubbery, 1978).

A dominação que exercem as grandes empresas sobre uma determinada indús- tria, juntamente com a semelhança de sua estrutura ocupacional, que depende em grande medida de suas condições técnicas de produção, podem levar, inclusive, à constituição de verdadeiros mercados de trabalho internos à indústria. Neste caso, as condições semelhantes dos mercados internos de cada empresa são reforçadas pela existência de sindicatos por indústria que tendem a permitir a mobilidade dos trabalhadores entre empresas.

A operação conjunta dos mercados “externo” e “interno” permite que a exis- tência de uma taxa de salários com vigência para todo o núcleo capitalista da economia, não seja incompatível com crescentes disparidades setoriais de remune- ração. Estas disparidades não podem estar presentes em todos os níveis de mão-de- obra, o que conduziria ao estabelecimento de salários de base diferentes para cada indústria. Ao contrário, as crescentes diferenciações salariais se verificam especial- mente ao longo das estruturas hierárquicas das empresas ou indústrias, dado que os mercados internos de trabalho – por meio dos quais se manifesta a diferenciação – têm vigência, somente, para a mão-de-obra que ingressa à carreira funcional den- tro da empresa [Souza, 1978 (a)]. O trabalho não qualificado e parte do necessário para os postos de “entrada” a cada uma dessas carreiras é recrutado no mercado *geral* de trabalho, no qual participam todas as empresas – grandes e pequenas – de todos os setores, observando-se também uma alta rotação de mão-de-obra. As taxas de salário de cada setor ou indústria tendem, portanto, a se igualar sem que, não obstante, haja uma perfeita identidade entre elas. Em outras palavras, os salários de base são muito menos diferenciados que as demais remunerações e – o que é importante para nossa análise – não apresentam tendência a um crescente distan- ciamento entre si.

Podemos, por conseguinte, identificar três variáveis salariais ao nível de cada

⁸ Entendemos que o capital industrial é dominante quando a indústria de transformação lidera o crescimento da economia, independentemente de seu tamanho absoluto ou do peso (financeiro e político) das demais frações do capital (agrário, mercantil e bancário). Desligamo-nos, portanto, claramente das hipóteses dualistas “de Lewis” (1954), segundo as quais a renda do setor de subsistência ou, mais recentemente, do “setor informal” determina a taxa de salários da economia (veja a propósito. Souza, 1980).

indústria, as quais têm alguma relação entre si: a taxa de salários (de base), a distribuição dos salários e o salário médio da indústria. Quando se toma o salário médio de uma indústria qualquer, se está, de fato, levando em conta uma variável que contém, implicitamente, uma dada taxa de salários e uma dada distribuição dos mesmos. Isso permite tomar as comparações de salário médio entre indústrias de uma economia como uma espécie de indicador do grau das disparidades salariais, uma vez que o piso salarial é comum para a indústria.

Nesse sentido, portanto, o salário médio de cada indústria – dado o nível da taxa de salários (de base) antes mencionada – é o resultado da ação de vários elementos: o poder sindical *vis-à-vis* o poder de mercado e político das empresas líderes; a diferenciação da estrutura ocupacional e o nível médio de produtividade da indústria. Isto significa que podemos associar a cada indústria um determinado grau de dispersão salarial a partir de uma dada taxa de salários de base vigente para toda a economia, como também podemos associar a cada indústria um nível de salário médio. O fato de que o salário médio e a dispersão dos salários sejam determinados pelo mesmo conjunto de elementos, não significa que sejam variáveis idênticas que possam ser tomadas “uma por outra”, em qualquer circunstância. Sem embargo, dentro de uma economia e dada a taxa de salários comum para a indústria, podemos considerar o salário médio como indicador do grau de disparidade salarial de cada indústria. Para simplificar nossa análise, nos referiremos aos problemas de determinação do salário médio de cada indústria, sem que isso signifique que deixamos de considerar esta última como uma variável-resultado da diferenciação salarial, dada a taxa de salários.

A negociação entre trabalhadores e empresários determina o valor nominal das taxas de salários. A forma pela qual esta negociação se verifica, admite duas alternativas possíveis: faz-se a nível de cada indústria ou a nível global do setor industrial, quando a existência de contratos coletivos e de centrais sindicais o permite. Suponhamos inicialmente que se verifique a nível de cada indústria

Dado o diferente poder de mercado nas distintas indústrias, a taxa de salários (de base) é a que prevalece para o trabalho direto não qualificado em sua “indústria mais débil”. O conceito de “indústria mais débil” deve ser entendido como aquela em que tendem a existir os sindicatos com menos força, onde o predomínio das grandes empresas é menor e onde os “índices médios de produtividade” são mais baixos, dado que – entre outras coisas – o poder de suas empresas líderes para diferenciar preços em relação a custos primários é menor que nos outros casos. Portanto, sua taxa de salários tende a ser adotada como piso salarial em todo o setor industrial. Se, por alguma razão, a taxa de salários fosse aumentada acima desse nível (por imposição legal ou por uma negociação coletiva “forte”, a nível geral da indústria), as indústrias que não pudessem pagar salários a este novo nível, deveriam suportar um processo de transformação drástica, com a eliminação de muitas firmas, concentração da estrutura produtiva, renovação de suas bases técnicas etc.

Da mesma forma, podemos considerar a segunda alternativa, em que a negociação entre trabalhadores e empresários se dá a nível geral do setor industrial, através das centrais sindicais. Neste caso, a taxa de salários (de base) é fixada

quase diretamente e impõe um nível ao qual as indústrias devem ajustar-se necessariamente. Se o mesmo fosse relativamente elevado, a diferença em relação à taxa média de salários da indústria como um todo, seria relativamente pequena e, ainda mais, ambos os valores tenderiam a mover-se juntos (no ciclo); seria impossível, nesse caso, a sobrevivência de indústrias com estruturas muito distintas das condições médias de concentração, produtividade etc., vigentes no setor industrial como um todo. Assim, o progresso técnico introduzido a partir das empresas líderes se generalizaria mais rapidamente em toda a estrutura industrial sob o duplo impulso da concorrência intercapitalista e da pressão sindical. Se o nível de salário de base fosse relativamente baixo, sucederia o contrário, tendendo a ser maiores as disparidades salariais, como também, em particular, seria possível a conformação de uma estrutura industrial muito heterogênea. Como se pode verificar facilmente, a fixação de salários-mínimos por parte do Estado, neste sentido, é somente um caso especial de “negociação coletiva” de uma taxa de salários de base.

DINÂMICA INDUSTRIAL E MOVIMENTO DOS SALÁRIOS

A partir de um dado valor nominal dos salários e dos custos de matérias-primas – que juntos formam os custos diretos ou primários de produção – as empresas estabelecem seus preços através de seu poder de mercado, fixando as “margens sobre custos primários” (“markup”) respectivas.

Os salários reais como custo de cada indústria dependem, por sua vez, do valor dos salários nominais que negociam os respectivos sindicatos, modificados pelas variações de preços relativos determinados pela operação dos “markup” em cada indústria. Da estrutura dos mercados industriais deriva-se um nível médio do “grau de monopólio” para todo o setor industrial.

Este é o parâmetro distributivo ou “grau de monopólio” no sentido de Kalecki que opera como mecanismo de ajuste do nível de emprego da economia industrial ao movimento agregado da demanda efetiva. Esta corresponde, por sua vez, ao nível de dispêndio agregado, em consumo e investimento, sendo esta última a variável significativa para o movimento cíclico da economia.

“Dessa maneira, o consumo e investimento dos capitalistas, juntamente com os ‘fatores de distribuição’, determinam o consumo dos trabalhadores e por conseguinte, a produção e o emprego nacionais. O produto nacional elevar-se-á até onde os lucros que dele se obtenham, de acordo com os ‘fatores de distribuição’, sejam iguais à soma do consumo e ao investimento dos capitalistas” (Kalecki, 1954, 1977, pp. 96-7).

Os fatores de distribuição mencionados por Kalecki que determinam a participação dos salários no produto são o grau de monopólio e a relação entre o preço das matérias-primas e dos salários. O grau de monopólio é medido pela relação entre o preço dos produtos industriais e seus custos diretos (salários e matérias-primas), sendo, sem embargo, determinado por vários elementos, tanto estruturais

quanto conjunturais.⁹ Entre os primeiros, temos o crescimento das empresas e seu poder de induzir o comportamento dos mercados. Entre os segundos, coloca-se desde o poder de mercado das empresas em várias estruturas industriais em cada etapa do ciclo econômico, até o poder de pressão sindical. Para indústrias concentradas com grande poder de mercado, o grau de monopólio será maior na depressão e menor no auge: na etapa depressiva os custos tendem a cair (sempre que a estrutura de oferta de matérias-primas seja “competitiva”), mas os custos indiretos tendem a aumentar e as empresas buscam defender suas margens de lucro para compensar a queda das rendas, utilizando-se de seu poder de remarcar preços. Além do mais, nessa etapa não há possibilidade de entrada de novos produtores no mercado, sendo, portanto, menos importante a concorrência nos preços. No auge, ao contrário, os custos diretos tendem a crescer, mas os gastos indiretos caem e o aumento do volume de negócios permite às empresas reduzirem suas margens de lucro, sem comprometerem sua rentabilidade (taxa de lucro). Isso significa que o aumento de custos diretos não é totalmente repassado aos preços, o que quer dizer que a concorrência de preços é mais aguda no auge.

No caso das indústrias menos concentradas e/ou mais “competitivas”, o movimento das margens de lucro e dos preços finais pode ser o inverso do modelo da indústria concentrada. A composição setorial da indústria pode, assim, fazer com que a análise empírica apresente resultados de estabilidade cíclica dos “markup” ao nível geral da indústria.¹⁰

Por outro lado, o grau de monopólio depende também do poder sindical dos trabalhadores. As remarcações de preços podem gerar novas demandas salariais e assim sucessivamente. Certamente, o poder sindical tem uma trajetória de longo prazo em cada economia, mas flutua também com a conjuntura econômica, sendo maior nos auge e menor nas etapas de recessão cíclica.

A relação entre o preço das matérias-primas e dos salários influencia a participação de cada um desses elementos dentro dos custos diretos.¹¹ Dado que o comportamento dos lucros depende do grau de monopólio e está influenciado pela evolução dos custos diretos, pode-se concluir que a participação dos salários nesses últimos influencia também sua participação na renda.

Em resumo, portanto, a demanda efetiva e os parâmetros de distribuição estabelecem, conjuntamente, uma determinada massa de salários. A massa de salários

⁹ Muitas vezes se confunde a mensuração do grau de monopólio com sua determinação, o que leva à conclusão de que a formulação kaleckiana seria tautológica. (veja Kaldor, 1956 e Ferguson, 1971).

¹⁰ Este foi o teste empírico de Kalecki para o caso da economia americana nos decênios 20 e 30 e que tem levado certos autores da escola inglesa a confundir a hipótese kaleckiana com a de “preços normais”.

¹¹ A suposição essencial de Kalecki nesse particular é que os preços das matérias-primas são “determinados pela demanda”. Na fase de descenso cíclico, o preço das matérias-primas cai, o mesmo ocorrendo com os salários, mas a queda desses últimos tem um efeito adicional sobre a diminuição dos preços das matérias-primas, devido à diminuição da demanda por bens de consumo. No auge verifica-se o contrário, tendendo o preço das matérias-primas a crescer mais que os salários. Novamente é oportuno mencionar que estamos na presença de tendências compensatórias e não no “modelo de preços normais”.

e o nível de emprego, correspondentes a um dado nível de utilização da capacidade produtiva instalada, determinam o valor médio do salário em termos de custo para a indústria como um todo. Não obstante, o valor real do salário, em termos de seu poder de compra, é distinto e depende, sobretudo, do índice de preços das indústrias produtoras de bens de consumo para os trabalhadores, índice fortemente influenciado pelos preços das matérias-primas e do índice de preços dos alimentos produzidos fora da indústria.

As modificações estruturais e cíclicas no processo de acumulação de capital interagem com a diferenciação de salários e às vezes afetam a própria base salarial, reduzindo ou elevando, não só por razões políticas *stricto sensu*, senão por modificações na estrutura de produção, os preços relativos e a composição do consumo dos trabalhadores que não dependem de seu poder de organização. A elevação ou redução do piso salarial pode provir de urna modificação dos preços relativos dos produtos primários, que afeta, em sentido oposto, o poder de compra dos trabalhadores e os custos primários da indústria, produzindo uma acentuação da luta salarial com menor ou maior dispersão da gama de salários dentro da indústria em seu conjunto, conforme ocorra uma elevação ou uma redução do custo geral do salário de base para a indústria.

Assim, a organização do mercado de trabalho (interno e externo à indústria) e as condições de seu dinamismo medido pelo ritmo de acumulação de capital, tendem a determinar (dada uma estrutura interindustrial estável) o movimento, ascendente ou descendente da taxa de salário de base. Seu nível real e a dispersão salarial dependem, por isso, de considerações estruturais muito mais complexas do que as que se contemplam nos modelos explicativos habituais.

PADRÃO SALARIAL E ESTRUTURA DE CONSUMO

Voltando ao ponto inicial, temos, portanto, para explicar o movimento dos salários e da produtividade na indústria, não uma série de níveis de salário médio diferenciados por indústria (como se observa empiricamente), mas uma taxa de salários (de base) e uma determinada estrutura diferenciada em todos os níveis e em toda a indústria. Este verdadeiro “leque” de diferenciações será tanto mais aberto quanto maior for a “heterogeneidade estrutural” da indústria, quanto mais modernos e concentrados forem seus setores “de ponta” em relação aos demais; e quanto mais baixa for a taxa de salários de base.

Em seu movimento histórico, esta estrutura de salários deve ser “adequada” ao funcionamento mais geral da economia e corresponder a um padrão determinado de acumulação, que tem implícita uma dinâmica inter e intra-setorial de produção e uma diferenciação dos padrões de consumo que permita a comercialização, em maior escala, da produção corrente.

Em termos macroeconômicos deve haver *alguma correspondência* entre a estrutura de salários, a estrutura de consumo e a estrutura produtiva dos departamentos produtores desses bens. Isso contudo não quer dizer que essa correspon-

dência seja rígida, no sentido de que as combinações possíveis sejam únicas e mutuamente determinadas.

Na realidade, a “compatibilização” entre essas estruturas é realizada por uma série de instâncias intermediárias, como o sistema de financiamento à produção corrente, o sistema de financiamento ao consumo, e o sistema tributário, o comércio exterior etc., que permitem um razoável grau de flexibilidade no ajuste entre as três estruturas.

Esse grau de flexibilidade tem como consequência um importante problema, de difícil aproximação. Se as relações entre as três estruturas fossem rígidas e unívocas, não seria necessário averiguar qual delas teria o caráter predominante sobre as outras no processo de ajuste, nesse caso, uma alteração qualquer em uma das três estruturas deveria significar a necessidade de modificações nas demais.

Esse é um aspecto particularmente importante porque os determinantes *básicos* de cada uma das estruturas não são necessariamente os mesmos. Assim, por exemplo, vimos que a estrutura salarial tem um conjunto de determinantes principais vinculados à mesma estrutura produtiva da indústria em geral e à estrutura e poder da organização sindical. A estrutura de consumo, por sua vez, está relacionada com o padrão histórico de acumulação, que impõe um “estilo de vida urbano” às classes trabalhadoras, ao mesmo tempo em que é influenciada também pela estrutura produtiva dos departamentos produtores de bens de consumo, que atuam por meio da diferenciação de produtos, da publicidade, do crédito etc., com o propósito de generalizar o consumo de massas, para adequá-lo à produção em grande escala. A estrutura produtiva dos departamentos produtores de bens de consumo, finalmente, é determinada pelo padrão histórico de acumulação, estando ao mesmo tempo em permanente relação dinâmica com os demais setores econômicos, especialmente os produtores de bens de capital; não se pode sequer pensar que a nível interno dos departamentos produtores de bens de consumo exista uma correspondência rígida entre a estrutura produtiva propriamente dita e o tipo e quantidade dos bens que se produzem. Para não ir muito longe, uma mesma planta da indústria automobilizadora, por exemplo, pode, com certas adaptações, produzir ônibus ou automóveis “populares” ou de luxo.

O ponto central que desejamos ressaltar, portanto, é que cada uma dessas estruturas pode ser modificada “independentemente” das demais. Em qualquer caso o ajuste entre elas depende das instâncias intermediárias antes mencionadas. Essas instâncias estão sujeitas a uma série de influências cujo estudo pertence à área da história e da política econômica. Sem embargo, não podemos deixar de observar que numa economia capitalista em que o capital industrial é dominante no processo de acumulação, dificilmente acontecerá que alguma dessas instâncias oponha sérios problemas a uma compatibilização entre as três estruturas que lhe seja “favorável”. Nesse sentido, portanto (e somente nesse), pode-se dizer que o capital industrial tem um certo “primado” na promoção do ajuste entre as estruturas mencionadas.

Em termos, históricos, todavia, é possível que as modificações nas diversas estruturas, impulsionadas por diferentes causas, sejam mutuamente “adequadas”

ou não (Tavares, 1975). O importante é assinalar que, em termos dinâmicos, é impossível conceber a ideia de realização da produção corrente se as três estruturas não estiverem em “conjunção”.

RESUMO E CONCLUSÕES

Em cada padrão histórico de industrialização, as estruturas de produção e de concorrência são os determinantes, em primeira instância, das estruturas de mercado e de consumo. O ajuste entre estas duas estruturas passam pela distribuição pessoal da renda, sobretudo do trabalho, que se diferencia mais ou menos, dependendo do nível do salário de base.

A dispersão de produtividades nos diversos ramos industriais tende a ser maior que a dos salários, já que a primeira corresponde a uma forte heterogeneidade da base técnica inter e intra-setorial. O salário de base, por sua vez, é válido para toda a estrutura industrial e a dispersão de salários dentro de cada ramo depende da organização industrial e dos mercados internos de trabalho das grandes empresas.

Por sua vez, a homogeneização ou diferenciação dos padrões de consumo requeridos para realizar a produção corrente das empresas líderes afeta profundamente os níveis de base do de salário urbano, isto é, dos mercados externos à indústria.

As variáveis tamanho e concentração industrial, que se correlacionam muito bem com a produtividade e a dispersão intra-setorial dos salários, não determinam por si sós o poder de mercado das empresas líderes para controlar suas margens de lucro. O essencial, diretamente para o “markup” e indiretamente para a produtividade (monetária) é o poder de mercado que conseguem estabelecer por meio de barreiras à entrada, através de multiplantas e de diferenciação dos produtos, entre outros mecanismos. Este poder de mercado *vis-à-vis* o poder de negociação dos sindicatos é o que lhes permite diferenciar os salários a partir de um salário de base (comum a todas as indústrias, graças à grande rotação de mão-de-obra que a existência de um mercado de trabalho externo à indústria lhes facilita). Que esta diferenciação ao nível de uma indústria aconteça ou não, depende muito mais da força da categoria sindical, quando ela se organiza por ramos industriais, que da heterogeneidade do conjunto de indústrias que formam a categoria.¹²

Em resumo não há uma determinação unívoca entre estrutura de salários,

¹² Esta conclusão está apoiada em resultados de investigações empíricas sobre a estrutura industrial, realizadas recentemente no Brasil, na UNICAMP e FINEP sob a orientação de M. C. Tavares (ver Gonçalves, 1976; Possas, 1977; Baltar, 1977; Tavares, Façanha e Possas, 1978). No caso brasileiro, no grupo das indústrias metal-mecânicas e químicas observa-se um aumento do salário médio mais próximo ao aumento da produtividade, às custas de uma maior dispersão das remunerações da mão-de-obra, não só por qualificação, mas sobretudo pela conformação das estruturas hierarquizadas que estão relacionadas com a presença de grandes empresas públicas e internacionais na liderança dos setores principais. Já nas indústrias de bens de consumo geral como a de alimentos, cigarros, bebidas e têxtil, o tamanho não está associado a diferenças na produtividade e muito menos nos salários. O crescimento da produtividade média é acompanhado por um aumento similar da taxa média de

estrutura de produção e estrutura de consumo, dado que os esquemas de financiamento, os tipos de bens e os preços relativos podem promover o ajuste dinâmico entre as três estruturas dentro de determinados limites dados pelo marco de referência do padrão geral de concorrência intercapitalista. Este é aquele que historicamente permite a articulação de estrutura produtiva de cada indústria, a expansão do mercado consumidor e o poder de controle do capital industrial sobre os meios financeiros de um “sistema de intermediação” que lhes é inerentemente “funcional” durante a fase de expansão de cada ciclo industrial.

O CASO DO BRASIL

A taxa de salários da indústria brasileira

É preciso separar os determinantes da taxa de salários dos mecanismos que os explicitam. Assim, todo o conjunto de fatores mencionados na primeira parte deste trabalho tem vigência implícita mesmo quando a fixação de um nível salarial determinado resultar, aparentemente, apenas da negociação entre empresários e sindicatos. Por outro lado, no caso brasileiro e de muitos países chamados subdesenvolvidos, o Estado cumpre um papel importantíssimo na fixação da taxa de salários, através da política de salários-mínimos. Obviamente o Estado não dispõe de um “sistema de informações” tão aperfeiçoado que lhe permita estabelecer *jus-tamente* o nível salarial que seja compatível com o conjunto de determinantes mencionados. O nível fixado num momento dado será compatível ou não com os mesmos. Se o for, terá vigência durante um período; se não, será modificado por variações nos preços, pelo efeito de crises econômicas que interrompem o processo de acumulação, ou inclusive pelo surgimento de movimentos reivindicativos dos trabalhadores.¹³

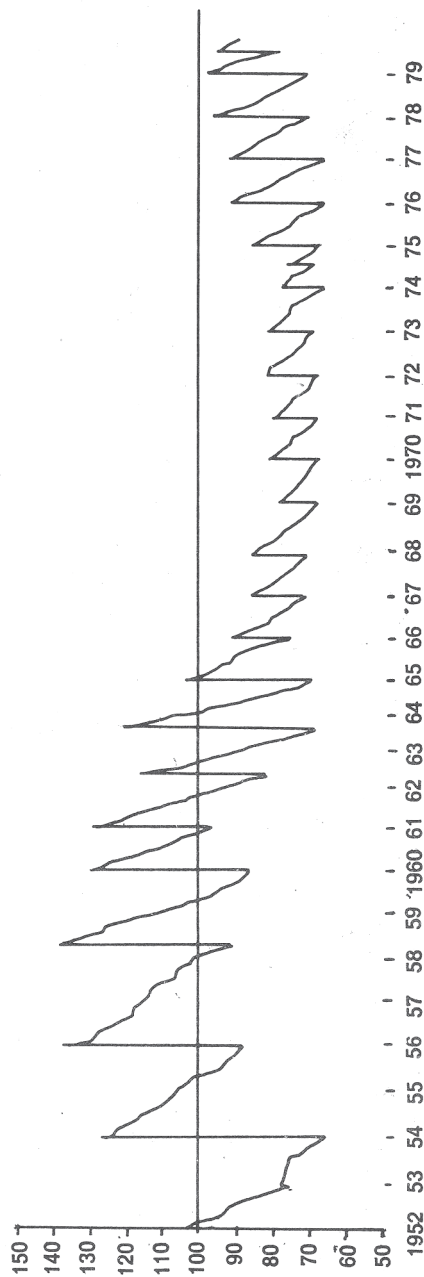
As evidências disponíveis no caso brasileiro mostram que o salário-mínimo legal pode ser considerado como a taxa de salários de base na indústria brasileira durante os últimos três decênios. O gráfico 1 mostra sua evolução real no período 1951- 79, onde se observa sua variação notória no período de crise da economia no início dos anos sessenta e sua redução como consequência da política imposta pelos governos militares desde 1964. Pode-se concluir, portanto, que o nível de salário-mínimo passou de um escalão relativamente alto na segunda metade dos anos cinquenta a outro, situado em um nível 40% mais baixo que aquele, a partir de 1967, para iniciar um lento crescimento a partir de 1974.

salários; a dispersão de salários é menor e a concentração dos trabalhadores próximos ao salário de base, mais acentuada.

¹³ É importante salientar que não estamos afirmando que as crises ou a inflação sejam causadas por um nível inadequado da taxa de salários. Simplesmente dizemos que esses dois fatores podem alterar as taxas de salário, fixadas seja pelo governo, seja pela negociação, se as mesmas não forem adequadas ao processo de acumulação.

GRÁFICO I

Evolução do salário mínimo real em São Paulo, 1952-1979 (1)
(Índice base janeiro de 1952 = 100)



(1) Valores mensais deflacionados pelo Índice do Custo de Vida da Fundação Getúlio Vargas. A partir de 1962 foi incluído o 13.º salário pela adição de 1/12 do valor real de dezembro de cada ano ao salário real de cada mês.
Fonte: Elaboração DEPE/UNICAMP, programa de investigações sobre o mercado de trabalho no Brasil.

Por outro lado, as cifras do quadro 3 permitem visualizar como os níveis inferiores dos salários de uma categoria sindical tão específica como a dos trabalhadores metalúrgicos do município de São Paulo seguiram perfeitamente esta grande variação no salário-mínimo no período que estamos examinando. Da mesma forma, pode-se comprovar que algumas das grandes indústrias de um setor tão moderno como o automobilístico têm atualmente uma estrutura de salários em que 25% dos seus trabalhadores recebem entre 1 e 2,5 salários-mínimos. Esta evidência, juntamente com a queda do mínimo durante os anos sessenta, mostra que o mesmo tem importância para a determinação do piso salarial inclusive na grande indústria.¹⁴ Em um trabalho recente, um economista do IPEA demonstrou que os níveis de salário dos grupos de trabalhadores de menor remuneração na indústria manufatureira no Brasil eram iguais aos do salário mínimo no período de auge (1970-1974), que corresponde o chamado “milagre brasileiro”.¹⁵ Nestes anos o alto ritmo de crescimento da demanda de mão-de-obra deveria – segundo a interpretação ortodoxa – ter conduzido a um descolamento da base salarial em relação a um mínimo que se manteve constante em termos reais.

A escola ortodoxa do pensamento econômico latino-americano em geral e brasileiro em particular debate-se entre duas posições extremas em relação à importância da política de salário-mínimo para o funcionamento do mercado de trabalho. Algumas vezes argumenta-se que o mínimo eleva “artificialmente” o custo de mão-de-obra em relação a seu “preço sombra”; outras vezes chega-se ao contrário, postulando a ineficiência do mínimo para fixar os salários, dado que o mercado se encarregaria de fazê-lo. O primeiro argumento pode ser rebatido com a simples constatação de que o mínimo foi rebaixado ao longo do período recente no Brasil, o que sugere que a fixação tem um efeito ordenador sobre a taxa de salários: pode servir tanto para elevá-la como para diminuí-la. O segundo já foi respondido implicitamente acima. De fato, a evidência empírica na qual se baseava o argumento ortodoxo refere-se à redução da proporção de pessoas que recebem salários próximos ao mínimo, e que se observa ao longo do decênio atual no caso brasileiro. Todavia esta evidência não se contrapõe ao que mencionamos antes, dado que ao mesmo tempo que o mínimo seguiu a base do salário industrial, cresceram notavelmente as diferenças salariais, como veremos em seguida.

¹⁴ Bacha e Taylor (1978) mediram o coeficiente de elasticidade entre variações do salário-mínimo e a mediana dos salários industriais no Rio de Janeiro, chegando a um coeficiente de 0,5 para o período 1952-1975. Numa situação em que a estrutura salarial se abriu em leque, em especial a partir de meados dos anos sessenta, como se discutirá depois, este coeficiente reforça o argumento de que o salário-mínimo cumpriu, de fato, o papel de fixar a taxa de salários industriais do Brasil.

¹⁵ Veja-se, a este respeito, Considera, 1979.

Quadro 3: Salário-mínimo e salário dos não qualificados na categoria dos metalúrgicos de São Paulo

	1956	1961	1966	1971	1976
Salário mínimo em março (a) (Índice 1961 = 100)	82,5	100,0	76,0	56,4	55,4
1.º Decil em relação ao mínimo (b)	1,00	0,99	1,00	1,00	1, 18
2.º Decil em relação ao mínimo (b)	1,13	0,99	1,00	1,00	1,31
3.º Decil em relação ao mínimo (b)	1,20	0,99	1,00	1,07	1,35
4.º Decil em relação ao mínimo (b)	1,20	1,05	1,00	1,12	1,50
5.º Decil em relação ao mínimo (b)	1,29	1,08	1,05	1,21	1,58

(a) índice de salário real, base 1961 = 100.

(b) Trata-se da relação entre o salário que fixa os limites superiores dos decis em relação ao salário-mínimo vigente.

Fonte: DIEESE, 1978, citado por Souza e Baltar, 1979.

O SALÁRIO MÉDIO E A DIFERENCIAÇÃO DA ESTRUTURA INDUSTRIAL

O salário médio da indústria teve uma evolução diferente da que experimentou o salário-mínimo. Em geral, ao longo do período 1952-1974, pode-se notar uma clara tendência ao distanciamento entre a evolução das duas variáveis. O quadro 4 ilustra claramente o ponto, ao assinalar as diferenças entre os índices de salário médio e do salário-mínimo – ambos com as mesmas bases.

Podemos não obstante, observar a existência de alguns períodos de comportamento bastante diferenciado. Durante o decênio dos anos cinquenta em que tínhamos tanto o salário mínimo fixado em um nível relativamente elevado, como um poder sindical razoavelmente atuante (ao menos em termos brasileiros), os salários médios industriais acompanhavam a tendência de evolução do mínimo.¹⁶ De qualquer maneira este comportamento é muito variável a nível dos diferentes ramos produtivos.

Quadro 4: Brasil, indústria de transformação: indicador de distanciamento entre as curvas dos índices de salário médio real por ramos e o salário mínimo real de São Paulo (a)

	Distanciamento entre as curvas por período			
	1952-74 (b)	1952-59 (b)	1962-67 (c)	1968-74 (d)
Indústria de transformação (média total)	628,7	33,0	124,2	74,6
Metalúrgica	465,4	8,4	149,7	52,2
Mecânica	484,7	- 20,0	139,1	125,0
Material de transporte	363,4	- 113,6	145,2	111,5
Material elétrico e comunicações	368,9	- 1,7	197,4	84,1
Química e farmacêutica	1239,8	155,0	211,3	91,5

¹⁶ Deve-se recordar que estamos trabalhando com índices de evolução que não medem as diferenças absolutas entre salários médios e o mínimo.

Papel e papelão	637,4	50,0	98,7	98,5
Minerais não metálicos	402,6	10,8	108,9	82,0
Produtos alimentícios	582,7	95,7	89,5	59,4
Bebidas	497,6	2,0	84,8	88,2
Fumo	966,9	112,3	174,3	96,8
Têxtil	436,2	37,5	69,1	86,7
Vestuário, calçados e art. de tecidos	146,2	5,9	80,5	34,3
Couro, peles e similares	362,8	31,5	33,9	71,1
Madeira	96,4	- 44,3	75,2	101,7
Móveis	21,1	- 56,0	106,6	72,2
Borracha	- 77,9	- 127,9	201,6	92,8
Editorial e gráfica	433,3	55,3	116,5	115,4
Diversas	450,0	87,4	122,1	136,5

(a) Correspondente à área entre as curvas, calculada pelo somatório das diferenças entre os Índices. (b) Base 1952 = 100 (c) Base 1962 = 100 (d) Base 1968 = 100

Fontes dos dados básicos: FIBGE, Censos e Pesquisas Industriais. Deflator: Índice do custo de vida na cidade de São Paulo.

Em várias indústrias metal-mecânicas novas que se instalaram no período, como é o caso do material de transporte e do material elétrico, a evolução do salário médio é francamente desfavorável em relação à do mínimo nos anos cinquenta, apesar de serem indústrias de “salários altos” em termos absolutos. O mesmo ocorre com a mecânica e a metalúrgica que, com as outras duas, integram uma só categoria sindical no Brasil. Esta evolução desfavorável sugere que o poder reivindicativo dos “metalúrgicos” era, ao contrário do que ocorre agora, muito mais débil frente às outras categorias trabalhadoras. A maior expansão do salário médio neste período ocorre na química, no fumo, na indústria alimentícia, no papel e papelão e na gráfica. No caso da química, do fumo e, em certa medida, do papel, observou-se um processo de rápido crescimento e concentração industrial que claramente tendeu a diversificar a estrutura de emprego, elevando os salários médios e introduzindo uma ampla diferenciação na estrutura das remunerações.¹⁷ Nos casos das indústrias mais antigas – alimentos e gráfica – temos a presença de velhos sindicatos que, na época, caracterizaram-se pelo poder político de sua atuação.

No período 1962-1967, caracterizado pela crise econômica, pela redução do piso salarial e pela quebra do poder sindical a partir de 1964, observa-se um claro distanciamento entre as duas curvas dos salários médio e mínimo. Já nos anos do “milagre econômico” o distanciamento entre o médio e o mínimo ganhou novo impulso, apesar da base salarial estar “colada” ao mínimo, como se mencionou anteriormente. É apreciável o crescimento do salário médio em alguns ramos do

¹⁷ A Petrobrás, por exemplo, foi criada em 1953 e integra o grupo da química, possuindo ademais um dos sindicatos mais atuantes.

grupo metal-mecânico, na química e farmacêutica, papel e papelão e no tabaco, setores que experimentaram um alto ritmo de crescimento e processos rápidos de concentração da estrutura industrial, com a penetração de novos grupos internacionais (caso típico da automobilizadora e da indústria do fumo).

Em geral os salários médios não acompanharam o índice de aumento da produtividade na indústria. As retas de regressão das séries dos índices de produto e de salário por trabalhador, para o período 1952-1974, têm coeficientes angulares bastante diferentes: 9,1 e 3,9 respectivamente (veja-se quadro 5). Ademais, não necessariamente as indústrias que apresentam os maiores índices de crescimento da produtividade são as que tiveram os maiores aumentos em seus salários médios.

Não obstante, em geral as indústrias que tiveram um crescimento lento da produtividade foram as que aumentaram mais lentamente seus salários médios (caso de algumas indústrias “tradicionais” como a do vestuário, couros e peles, madeira e móveis); há três exceções claras constituídas pelas indústrias que se instalaram e desenvolveram no período: a de material de transporte, a de borracha e a de material elétrico, que partiram já com altos índices de produtividade, registrando um lento crescimento nesta variável. Este menor crescimento aparente da produtividade não parece ser devido a razões tecnológicas, já que houve um aumento substantivo das escalas. Deve-se, isto sim, ao caráter fortemente competitivo das empresas líderes internacionais (de diversas procedências) na busca de ampliação de sua participação relativa no mercado, o que as obrigou a transferir o incremento de produtividade aos preços.¹⁸

O aumento da escala nestas indústrias produziu uma estrutura ocupacional crescentemente diversificada e a presença de grandes empresas internacionais de montagem impôs uma maior diversificação salarial interna à indústria. Por esta razão as diferenças entre os coeficientes das retas de produtividade e de salários dessas três indústrias foram as menores de todos os ramos.

A relação entre o crescimento da produtividade e dos salários médios pode ser mais claramente observada mediante o exame dos coeficientes angulares das retas de regressão para os períodos 1952-1959, 1962-1967 e 1968-1974 (veja-se quadro 5).

No primeiro período, correspondente aos anos cinquenta, o crescimento médio da produtividade não foi muito elevado e apresentou um baixo grau de dispersão entre os diversos ramos industriais. As exceções mais notáveis aparecem nos setores de fumo, química e farmacêutica, produtos alimentícios e diversos, ramos nos quais se verificou um pronunciado aumento do grau de concentração, o que permitiu o aumento do poder de mercado e do “markup”. Isso contribuiu para elevar a produtividade média aparente dessas indústrias.¹⁹ Os coeficientes angulares das retas de

¹⁸ Com efeito, houve uma queda acentuada dos preços relativos dos bens duráveis de consumo, a qual foi simultaneamente causa e consequência da forte expansão do mercado consumidor.

¹⁹ Esta situação corresponde à desnacionalização de setores importantes dessas indústrias por “take-over” de antigas empresas internacionais presentes nos ramos desde várias décadas.

salário médio nesse período confirmam as observações feitas anteriormente com respeito às diferenças entre salários médios e o salário-mínimo.²⁰

Assim, nos ramos onde cresceu o grau de concentração, aumentou também o salário médio a ritmos superiores à média da indústria.

O segundo período, marcado pela desaceleração do crescimento industrial, apresenta uma grande dispersão dos coeficientes angulares das retas de produtividade, com uma média inferior à do período anterior. Em contraposição, o salário médio da indústria manteve seu ritmo de crescimento, com alterações substantivas com relação ao período anterior nas posições relativas dos ramos industriais quanto ao ritmo em que aumentaram seus salários. Estes cresceram mais rapidamente nas indústrias mais “dinâmicas”, que experimentaram acentuadas transformações em sua estrutura no início dos anos sessenta. Isso é observável, por exemplo, na indústria mecânica, na de material de transporte, material elétrico e comunicações e de borracha. Temos assim o exemplo de um aumento dos salários médios concomitante à queda do mínimo e à quebra do poder sindical. Este aumento parece dever-se, portanto, somente à diversificação da estrutura ocupacional das grandes empresas internacionais que lideram estes setores, em um contexto de redução do piso salarial.

O período 1968-74, finalmente, corresponde ao de maior crescimento da produção, do emprego e da produtividade de todo o pós-guerra. Os salários médios experimentaram novo impulso de crescimento, situando-se, contudo, muito abaixo do aumento médio da produtividade. As únicas exceções observam-se na indústria mecânica, na de borracha e nas indústrias diversas. A primeira e a última caracterizam-se por uma expansão desmesurada da pequena e média empresa nesse período, as quais, não obstante, devem acompanhar os padrões salariais dos respectivos ramos, estabelecidos pela evolução dos “mercados internos de trabalho” das grandes empresas. Na borracha, setor extremamente concentrado, o ritmo de crescimento do salário acompanhou a média da indústria de transformação e os padrões salariais da grande empresa internacional que domina o setor. A produtividade média, sem embargo, cresceu muito abaixo da média da indústria de transformação.

Todo esse crescimento diferenciado de salários e produtividade no último período (1968-1974) ocorreu em condições de estabilidade do salário-mínimo real, como se pode observar no gráfico 1.

ALGUMAS CONCLUSÕES

Não há por que supor, em princípio, que a produtividade e os salários tenham que seguir caminhos paralelos. Em verdade, o “grau de monopólio” da indústria, explicado tanto pelo poder de mercado das grandes empresas, quanto pelo poder

²⁰ A discrepância entre a análise de regressão e de diferenças entre o mínimo e o médio aparece somente na indústria gráfica.

QUADRO 5

Brasil: Indústria de transformação: Valor dos coeficientes angulares das retas de regressão dos índices do produto por trabalhador e do salário médio reais 1952-1974.

	1952-74 (a)				1952-59 (d)				1962-67 (b)				1968-74 (c)			
	Coef. Angular Prod. (4)	Coef. Angular Sal. Médio (2)	Diferença (1) — (2)		Coef. Angular Prod. (3)	Coef. Angular Sal. Médio (4)	Diferença (3) — (4)		Coef. Angular Prod. (5)	Coef. Angular Sal. Médio (6)	Diferença (5) — (6)		Coef. Angular Prod. (7)	Coef. Angular Sal. Médio (8)	Diferença (7) — (8)	
Ramos industriais																
Indústria de Transformação	9,1	3,9	5,2		6,4	3,1	3,3		5,5	3,1	2,4		9,9	5,9	4,0	
Metalúrgica	20,1	3,0	17,1		4,2	2,2	2,0		8,9	4,9	4,0		10,5	4,4	6,1	
Mecânica	8,8	4,4	4,4		5,0	1,3	3,7		16,9	5,2	11,7		4,5	8,3	- 3,8	
Material de transporte	2,8	4,1	- 1,3		1,6	0,1	1,5		0,6	3,2	- 2,6		6,4	3,9	2,5	
Material elétrico e comunicações	4,8	2,0	1,8		4,3	1,5	2,8		2,3	6,5	- 4,2		5,8	4,0	1,8	
Química e farmacêutica	11,5	6,3	5,1		9,9	10,0	0,1		8,9	4,6	4,3		10,6	5,3	5,3	
Papel e papelão	7,8	3,5	4,3		3,8	3,5	0,3		5,4	0,4	5,0		18,1	6,2	11,9	
Minerais não metálicos	7,1	0,6	6,5		2,8	1,7	1,1		8,7	1,1	7,6		9,9	6,5	3,4	
Produtos alimentícios	7,3	2,2	5,1		8,4	4,8	3,6		7,6	0,4	7,2		6,0	4,9	1,1	
Bebidas	8,3	3,3	5,0		5,3	4,1	1,2		1,7	1,2	0,5		14,3	5,1	9,2	
Fumo	12,5	4,9	7,6		11,4	6,0	5,4		4,8	3,9	- 8,7		10,4	3,5	6,9	
Têxtil	11,1	2,7	8,4		3,2	3,2	0,0		5,0	0,9	4,1		18,2	7,0	11,2	
Vestuário, calçados, art. de tecidos	4,6	0,6	4,0		3,9	1,4	2,5		1,1	0,3	0,8		7,4	4,3	3,1	
Madeira	6,8	1,2	5,6		4,0	1,6	2,4		2,3	1,2	1,1		14,2	6,7	7,5	
Móveis	5,9	0,8	5,1		4,3	0,5	3,9		2,4	0,02	2,38		10,8	5,6	5,2	
Borracha	1,8	1,6	0,2		2,0	- 0,9	2,9		5,6	5,4	0,2		4,6	5,6	- 1,0	
Editorial e gráfica	7,7	4,2	3,5		3,1	0,3	2,8		5,3	2,6	2,7		16,5	6,4	10,1	
Diversos	11,0	2,9	9,1		10,4	4,4	6,0		7,5	3,4	4,1		6,4	12,1	- 5,7	
Couros, peles e similares	4,9	2,0	2,9		3,0	3,5	- 0,5		3,3	- 0,4	3,7		11,2	5,4	5,8	

(a) Índices de salário e de produto médio base 1952 = 100; (b) Índices de salário e de produto médio base 1962 = 100;

(c) Índices de salário e de produto médio base 1968 = 100.

Fontes dos dados originais: FIBGE, Censos e Pesquisas Industriais.

Deflator: Índice de preços industriais da Fundação Getúlio Vargas.

sindical, não tende a manter-se estável em indústrias em crescimento acelerado, grande diversificação estrutural e acentuadas flutuações cíclicas. Justamente por isso, no caso da economia brasileira, não podemos dar uma explicação única da evolução, nem da produtividade, nem dos salários, que cubra todo o período analisado.

No que concerne à evolução dos salários, as modificações fundamentais parecem dever-se tanto à quebra do poder sindical após 1964, quanto à mudança na política oficial de fixação de reajustes do mínimo vital e das taxas de indexação *a posteriori* por parte do Ministério do Trabalho, a partir do mesmo ano.

Até 1964 tínhamos um poder sindical mais ou menos atuante e um elevado piso salarial até 1959. Estes dois fatores contribuíram certamente para conformar uma estrutura de salários pouco diversificada. Isto significa que os aumentos de salário médio traduziam de fato os aumentos gerais em todos os níveis de salário. Isso se manifestou em uma estreita vinculação entre as variações no mínimo e do salário médio industrial. Por outro lado, as categorias trabalhadoras mais atuantes nesta época pertenciam aos “velhos” sindicatos de algumas indústrias “tradicionais” como a gráfica, de alimentos, têxtil etc. Não é por outra razão que as tendências de aumento em seus salários eram superiores às de outros grupos menos organizados como a metal-mecânica.

No período de crise tivemos a redução do piso salarial e a quebra do poder sindical, com o que as diferenciações internas na indústria puderam ser ampliadas, sancionando as escalas hierárquicas e burocráticas. Os ramos onde houve um crescimento acentuado do salário médio nesse período foram justamente aqueles caracterizados por estruturas ocupacionais diversificadas e pela “convivência” entre grandes, médias e pequenas empresas (grupo metal-mecânico).

No período 1968-1974 o crescimento da produção alcançou cifras realmente elevadas. Observou-se também um crescimento dos salários médios em praticamente todos os ramos industriais, com índices maiores nas indústrias com estrutura ocupacional diversificada. Recorde-se que a base salarial se manteve ao nível do salário-mínimo como se mencionou antes. As disparidades de salário, em contrapartida, alcançaram índices muito elevados, considerando-se o curto espaço de tempo em que ocorreram. O quadro 6 reúne informações sobre as grandes indústrias de São Paulo, mostrando que entre 1969 e 1975 os salários baixos cresceram em 16% enquanto os médios, 35%. Os ordenados altos, em contrapartida, cresceram 63%. Por outro lado, o trabalho de Considera (1979) mostra que os salários altos na indústria entre 1970 e 1974 cresceram 45% mais que os baixos.

A ampliação das diferenciações salariais, juntamente com a queda dos preços relativos dos bens duráveis de consumo, permitiu o ajuste entre uma distribuição desigual da renda e os novos padrões de consumo. Estes por sua vez se diferenciaram progressivamente para as camadas de altas rendas e se estenderam às camadas médias-baixas pelo aumento considerável de sua capacidade de endividamento estimulado pelos novos, e muito dinâmicos, desenvolvimentos do sistema financeiro. Assim, a lógica de expansão do mercado para as indústrias explicitou-se, como assinalamos antes, por meio das características da distribuição pessoal da renda,

dos esquemas de endividamento e do padrão de consumo, configurando a este nível mais concreto o padrão geral de acumulação da economia brasileira no período recente.

Quadro 6: São Paulo: índices de salários reais para diversas categorias de trabalhadores na grande indústria 1969-75.

Categorias de trabalhadores	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Salários baixos (média de 27 posições)	100	106	110	107	107	110	116
Salários médios (média de 28 posições)	100	109	114	120	123	132	135
Ordenados médios (média de 20 posições)	100	105	117	128	129	133	142
Ordenados altos (média de 24 posições)	100	118	127	136	142	150	163

Fonte: Diversas investigações salariais por empresas especializadas, citadas por Suplicy (1977), p. 74.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BACHA, E. e TAYLOR, L. (1978) "Brazilian Income Distribution in the 1960's: Facts", Model Results and the Controversy, *Journal of Development Studies*, Vol. 14, N.º 3, abril, p. 271-279.
- BALTAR, Paulo E. de Andrade, (1977) Diferenças de salário e produtividade na estrutura industrial brasileira (1970), Campinas, (tese mimeografada).
- BAIN, J. S. (1956). *Barriers to New Competition*, Harvard University Press.
- CARDOSO, F. H. (1971) "Sobre-población relativa y Marginalidad", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, Santiago, N.º 1-2, jun.-dez.
- CEPAL, (1966) *El proceso de industrialización en America Latina*, E-EN – 12 – 716 Rev. I, Santiago, 1966.
- CONSIDERA, C., (1979) *Estrutura e Evolução dos Lucros e dos Salários na Indústria de Transformação*, ANPEC, São Paulo.
- DEPE-UNICAMP, (1980) Relatório de Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho no Brasil, Campinas, 1980 (no prelo).
- DIEESE, (1978) Distribuição Salarial em São Paulo segundo as Guias de Contribuição Sindical (mimeo), São Paulo.
- von DOELLINGER, C., (1979) Salário e Política Salarial, IPEA (mimeo), Brasília.
- DOERINGER, P. e PIORE, M., (1971) *Internal Labour Market and Manpower Analysis*, Lexington, Mass., D. C. Heath and Co.
- FERGUSON, C. E., (1971) *The neoclassical theory of production and distribution*, Cambridge University Press.
- GONÇALVES, C. E. N., (1976) A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949-1970), UNICAMP (tese de doutoramento mimeografada), Campinas.
- KALDOR, N., (1956) "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies* XXIII.
- KALECKI M., (1977) *Theory of Economic Dynamics*, Londres, George Allen and Unwin, 1954, trad. Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, FCE, México.
- LABINI, S., (1964) *Oligopolio y Progreso Tecnico*, Giulio Einaudi ed., Torino.

- LEONTIEFF, V., (1952) *The Structure of American Economy*, 2.^a ed., Oxford University Press, Londres.
- LEWIS, L. A., (1954) *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School, maio.
- NUN, J., (1969) “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, N.º 2.
- NUN, J., (1971) “Marginalidad y otras cuestiones”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires.
- PINTO, A., (1965) “Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latino-americano”, en *El Trimestre Económico*, México, XXXVII (125), jan.-mar.
- PINTO, A., (1970) “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina”, en *El Trimestre Económico*, México, XXXVII (145), jan.-mar.
- POSSAS, M., (1970) *Estrutura Industrial Brasileira: setores produtivos e liderança de mercado: 1970*, UNICAMP (tese mimeografada, Campinas).
- POSSAS, M. e BALTAR, P., (1979) *Demanda Efetiva e Dinâmica em Kalecki*, ANPEC, São Paulo.
- PREALC, (1979) *Asalariados de Baios Ingresos y Salário Mínimo en América Latina* (mimeo), Santiago.
- PREBISCH, R., (1970) *Transiormación y Desarrollo, la gran tarea de América Latina*, FCE, México.
- RAMOS, J., (1974) “An heterodoxical interpretation of the employment problem in Latin America”, *World Development*, Vol. 2, N.º 7, jul., p. 47-58.
- RUBERY, J., (1978) “Structured Labour Markets, worker organization and low pay”, *Cambridge Journal of Economics*, N.º 2, p. 17,36.
- SIMONSEN, M. H., (1979) *A Inflação Brasileira e atual Política Anti-inflacionária*, Brasília, Pronunciamento no Senado Federal, 31-05-79 (mimeo), Secretaria do Planejamento.
- SOUZA, P. R., (1978a) “Disparidades de Salários en el mercado de trabajo urbano”, *Revista de la CEPAL*, Santiago, N.º 5.
- SOUZA, P. R., (1978b) *Salário e Mão-de-Obra Excedente*, ANPEC, Gramado.
- SOUZA, P. R., (1980) *A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas* (tese de doutoramento mimeografada), UNICAMP.
- SOUZA, P. R. e BALTAR, P. E., (1979) “Salário-Mínimo e Taxa de Salários no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, Rio de Janeiro, dezembro.
- SOUZA, P. R. e TOKMAN, V. E., (1978) “Distribución del ingreso, Pobreza y Empleo en Áreas Urbanas”, *El Trimestre Económico*, XLV (3), México, jul.-set.
- STEINDL, J., (1946) *Small and Big Business*, Brasil Blackwell and Mott Ltd., Londres.
- SUPLICY, E. M., (1977) *Política Econômica Brasileira e Internacional*, Ed. Vozes, Petrópolis.
- SVENNILSON, I., (1954) *Growth and Stagnation in European Economy*, U. N. Economic Commission for Europe, Genebra, 1954.
- TAVARES, M. C., (1975) “Distribuição de Renda, acumulação e padrões de industrialização: um ensaio preliminar” em R. Tolipari e A. C. Tinelli (orgs.), *A controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*, Zahar Ed., Rio de Janeiro.
- TAVARES, M. C., (1974) *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil* (tese de livre-docência mimeografada), UFRJ, Rio de Janeiro.
- TAVARES, M. C., (1979) *Ciclo e Crise: O Movimento Recente da Industrialização Brasileira* (tese para professor titular mimeografada), URJ, Rio de Janeiro, 1979.
- TAVARES, M. C., FAÇANHA, O. e POSSAS, M., (1978) *Estrutura Industrial e Empresas Líderes*, FINEP, Rio de Janeiro.
- TAVARES, M. C. e SERRA, J., (1971) “Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente del Brasil”, *El Trimestre Económico*, México, XXXVIII (152), out-dez.
- VUSKOVIC, P., (1970) “Distribución del Ingreso y Opciones de Desarrollo”, *Cuadernos de la Realidad Nacional*, N.º 5, Santiago.

