

# Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação \*

CLAUDIO M. CONSIDERA \*\*

*Estas notas estão divididas em duas partes: inicialmente, examina-se a estrutura e a evolução da distribuição da renda gerada, entre lucros e salários, por gênero da indústria de transformação no período 1959/74. Demonstra-se que no período em exame teria havido para todos os gêneros da indústria um aumento acentuado da parcela de lucros, resultado este que, à falta de dados sobre subsídios ao capital, é associado à influência da política salarial, viabilizada pelo controle sindical.*

*A seguir, examina-se a estrutura e a evolução da distribuição da massa salarial por gênero da indústria de transformação no período 1970/74, procurando-se distinguir duas categorias salariais: altos e baixos salários. Os resultados indicam que os dados de estrutura e desempenho dos gêneros industriais explicam a maior parte das diferenças salariais entre aquelas categorias.*

## 1 — Introdução

A grande maioria dos trabalhos sobre distribuição da renda no Brasil versa sobre a distribuição pessoal e poucos sobre a distribuição funcional. Desta maneira, a dicotomia lucros-salários, bem como a distribuição dos lucros e dos salários entre os diversos agentes eco-

\* Sendo pouco familiarizado com a vasta literatura sobre o mercado de trabalho, este artigo se deve em grande parte à permanente assistência e estímulo de Paulo Vieira da Cunha. Beneficiei-me também das críticas e sugestões de Martim Smolka, Milton da Mata, Regis Bonelli, Celsius Lodder e Anna Luiza Ozorio de Almeida, colegas do INPES, e de Edmar Bacha, que contribuíram substancialmente para melhorar uma versão preliminar deste estudo. Os dados estatísticos foram pacientemente processados pelos estudantes de Economia Luiz Carlos Pereira de Souza e Luiz Octavio Parente de Mello.

\*\* Do Instituto de Pesquisas do IPEA.

nômicos, raramente é estudada.<sup>1</sup> O objetivo mais geral deste trabalho é adicionar algumas informações sobre esses dois aspectos da distribuição funcional, a nível da indústria de transformação.

Os trabalhos sobre a distribuição pessoal da renda, utilizando os mais diversos tipos de estatísticas de rendimentos, apontam para o fato de ter havido um aumento acentuado da concentração da renda no período posterior a 1960.<sup>2</sup> Três ordens de razões ou qualquer combinação delas podem ter concorrido para este fato: a) aumento na concentração de ativos e, conseqüentemente, maior concentração de lucros; b) dada uma distribuição qualquer de ativos, a ocorrência de algum fato que possibilitou um aumento da parcela de lucros; e c) dada uma distribuição funcional, a ocorrência de algum fato que possibilitou a elevação dos salários de alguns em detrimento da maioria.

Deixando-se de lado a distribuição de ativos, ainda uma incógnita no caso brasileiro, identifica-se, de maneira geral, duas posições opostas sobre as razões para aquele aumento de concentração: de um lado, figurariam aqueles que afirmam ter havido aumento na parcela de lucros, bem como dos salários de uma reduzida parcela de trabalhadores, em virtude da política econômica dos últimos 15 anos, de extrema valorização do capital, através de subsídios e do controle salarial dos trabalhadores menos qualificados;<sup>3</sup> e, de outro,

<sup>1</sup> Como exceções pode-se citar, por exemplo, o trabalho pioneiro, nesta área, de Edmar L. Bacha, "Hierarquia e Remuneração Gerencial", in R. Tolipan e A. C. Tinelli (eds.), *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento* (Rio de Janeiro: Zahar, 1975), Milton da Mata e Edmar L. Bacha, "Emprego e Salários na Indústria de Transformação, 1949/1969", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 3, n.º 2 (junho de 1973), pp. 303-340, e Rodolfo Hoffmann, "Considerações sobre a Evolução Recente da Distribuição de Renda no Brasil" (Piracicaba: USP/ESALQ, 1973), mimeo.

<sup>2</sup> Utilizando-se, por exemplo, o trabalho do IPEA (IPLAN/CNRH), "Indicadores Sociais para Uso do CDS (Base Anual): Resumo da Situação 1960-1978" (Brasília: IPEA, maio de 1979), mimeo, verifica-se que o coeficiente de Gini de distribuição da renda da população economicamente ativa era de 0,60 em 1960, de 0,62 em 1970, de 0,63 em 1972 e de 0,65 em 1976 — dados do *Censo Demográfico do Brasil (1960 e 1970)* e da *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (1972 e 1976)*.

<sup>3</sup> Representativos dessa corrente são os artigos da coletânea editada por R. Tolipan e A. C. Tinelli, *op. cit.*

estariam aqueles que atribuem ao mercado o aumento da concentração (em período de rápido crescimento algumas categorias de trabalho mais qualificadas teriam sido sobrevalorizadas graças à sua escassez), mas estes nada mencionam acerca da distribuição funcional.<sup>4</sup>

Como seria de esperar, um dos pontos mais destacados dessa controvérsia mais ampla sobre a distribuição da renda é a política salarial. Seus críticos, através da exibição de estatísticas de salário mínimo e do exame da fórmula de reajuste salarial e dos parâmetros nela utilizados (inflação prevista e real), têm procurado demonstrar que os últimos 15 anos caracterizaram-se por uma perda de salário real da grande maioria dos trabalhadores. Seus defensores, baseados em estatísticas de salário médio, insistem em afirmar o contrário.<sup>5</sup>

Ao que parece, o único ponto em que há acordo em toda a polémica é o de que teria havido aumento da concentração da renda nos últimos 15 anos. As origens desse aumento e as razões para que ocorresse são ainda bem controversas e dificilmente deixarão de sê-lo, dado o forte conteúdo político envolvido. Neste artigo, reúnem-se informações buscando-se mostrar que as origens da maior concentração da renda estão no aumento da parcela de lucros e no favorecimento de algumas categorias salariais, em razão da política

<sup>4</sup> Seu representante mais conhecido é o trabalho de C. G. Langoni, *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil* (Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973).

<sup>5</sup> Para uma retrospectiva de estudos recentes sobre a evolução dos salários industriais, ver Paulo Renato Souza e Paulo Eduardo Baltar, "Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 9, n.º 3 (dezembro de 1979), pp. 629-660. Nesse artigo os autores criticam esse tipo de resultado, tentando caracterizar a ocorrência de uma crescente dispersão nos salários industriais a partir do início da década de 60, dispersão esta acarretada pelo favorecimento, em termos salariais, de uma pequena parcela de trabalhadores industriais, em detrimento da grande maioria, cujos salários teriam seguido a mesma evolução do salário mínimo e, como ele, se desvalorizado acentuadamente em termos reais. Concluem, também, em apoio à tese atribuída a Francisco de Oliveira, "Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista", in *Seleções CEBRAP* (São Paulo: CEBRAP, 1976), que o salário mínimo teria efetivamente servido como a taxa de salário da economia no período que se inicia na década de 60. Note-se que esta tese já havia sido defendida por Milton da Mata e Edmar Bacha, *op. cit.*, e Edmar Bacha, *op. cit.*

econômica de valorização do capital e da compressão salarial seguida no período posterior a 1964.

Estas notas são divididas em duas partes. Inicialmente, examina-se a estrutura e a evolução da distribuição da renda gerada, entre lucros e salários, por gênero da indústria de transformação, no período 1959/74. Demonstra-se que no período em exame teria havido em todos os gêneros da indústria um aumento acentuado da parcela de lucros; à falta de dados sobre subsídios ao capital, associa-se este resultado apenas à influência da política de contenção salarial.

A seguir, examina-se a estrutura e a evolução da distribuição da massa salarial por gênero da indústria de transformação no período 1970/74, procurando-se distinguir duas categorias salariais: altos e baixos salários. Os resultados indicam que os dados de estrutura e desempenho dos gêneros industriais explicam a maior parte das diferenças salariais entre aquelas categorias. Além do mais, mostra-se que em todos os gêneros os altos salários cresceram mais do que os baixos salários e que os dados de estrutura e desempenho explicam também as diferenças dos salários médios daquelas categorias por gênero da indústria.

## 2 — Estrutura e evolução da parcela de lucros por gênero da indústria de transformação — 1959, 1970 e 1974<sup>6</sup>

O objetivo desta parte consiste em examinar o que ocorreu com a parcela de lucros<sup>7</sup> na indústria de transformação ao longo do período 1959/74, buscando-se associar sua evolução a algumas hipóteses correntes na literatura econômica brasileira.

<sup>6</sup> As estatísticas usadas nesta seção têm como fonte os *Censos Industriais*, de 1960 e 1970, e a *Pesquisa Industrial*, de 1974.

<sup>7</sup> Aqui definida como a participação percentual dos lucros (bruto do imposto de renda) no total dos rendimentos gerados (lucros + salários totais). Os lucros foram calculados deduzindo-se do valor da transformação industrial o total de salários e despesas diversas.

## 2.1 — Determinantes da parcela de lucros

Para Kalecki, dadas as características dominantes nos mercados de produtos e de meios de produção (monopólios, oligopólios, sindicatos), a participação relativa dos lucros no valor adicionado na indústria seria determinada por dois fatores (à parte a composição setorial do valor adicionado): a) o grau de monopólio; e b) a relação entre os preços das matérias-primas e o custo unitário da mão-de-obra ou, mais simplesmente, entre o custo total das matérias-primas e o total de salários.<sup>8</sup> Uma elevação no grau de monopólio ou dos preços das matérias-primas em relação ao custo unitário da mão-de-obra ocasionaria um aumento da parcela de lucros. Durante o ciclo econômico, os efeitos contrários daqueles determinantes se compensariam e, portanto, a parcela de lucros não sofreria flutuações marcantes advindas do ciclo.

Dentro desta formulação, além do crescimento do poder de mercado das firmas e da elevação da participação relativa do capital em relação ao trabalho,<sup>9</sup> outro fator que poderia aumentar a parcela de lucros seria a redução dos salários reais, através, por exemplo, de uma política governamental de contenção salarial viabilizada por severas restrições sindicais. Mesmo uma elevação dos salários reais, em situações de rápido crescimento do produto, poderá resultar em redução da sua participação no produto, desde que as elevações de salários reais sejam inferiores às elevações do produto real *per capita*, ou seja, da produtividade. Isto estaria indicando que as elevações da produtividade estariam beneficiando mais o capital do que o trabalho, através de uma elevação dos lucros superior à dos salários.

<sup>8</sup> Michael Kalecki, "Distribution of National Income", in *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1971), pp. 62-77. Para uma aplicação desse referencial analítico no Brasil, ver Raul Ekerman, "Parcela Salarial e Tamanho da Firma", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 8, n.º 1 (abril de 1978), pp. 231-240. O valor adicionado é o total de lucros + salários dos trabalhadores + custos fixos, estes incluindo salários administrativos.

<sup>9</sup> Colocando em outros termos a composição orgânica do capital da proposição de Kalecki.

## 2.2 — Estrutura da parcela de lucros por gêneros da indústria de transformação

Pelo dito acima seria de esperar que:

a) Os gêneros industriais que apresentassem maiores graus de monopólio obtivessem também maiores parcelas de lucros. Utilizando-se o coeficiente de concentração como medida de grau de monopólio, observa-se pelos dados da Tabela 1 haver uma associação bastante estreita entre maiores graus de monopólio e maiores parcelas de lucros, sendo que, em 1959, a associação é mais estreita que em 1970.<sup>10</sup>

b) Os gêneros industriais, cuja composição dos custos diretos de produção favorecesse mais as matérias-primas que os salários, ou ainda com maiores relações capital/trabalho, gerassem maiores parcelas de lucros. Os dados disponíveis revelam que essa relação é bastante estreita, quer se use uma ou outra medida para a composição orgânica. Curiosamente, a relação é mais estreita no ano de 1959 do que no de 1970 e mais no de 1970 do que no de 1974. Isto seria resultado da progressiva interferência governamental no cerceamento dos movimentos sindicais, dando origem ao mencionado fator extramercado acima discutido.<sup>11</sup>

## 2.3 — Evolução das parcelas de lucros por gêneros da indústria de transformação

Observa-se pelos resultados da Tabela 1 que, de 1959 a 1970, com exceção do gênero de Artefatos de Borracha, todos os demais apresentaram aumento da parcela de lucros. Dos 20 gêneros, 13 deles acusaram elevações iguais ou bem superiores à da média da indús-

<sup>10</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman (CCOS) são, respectivamente, para 1969 e 1970, 0,62 e 0,52, ambos significativos a 1%.

<sup>11</sup> Os CCOS são para a relação custo total de matérias-primas/total de salários e parcela de lucros, respectivamente, para 1969, 1970 e 1974, 0,74, 0,63 e 0,56, todos significativos a 1%. Para a relação capital/trabalho e parcela de lucros os CCOS são, para 1969, 1970 e 1974, respectivamente, 0,81 (1%), 0,50 (2%) e 0,49 (5%).

tria de transformação, que foi de 22% no período, correspondendo a uma taxa média anual de 1,7%.

No período 1970/74, manteve-se a tendência para aumento da parcela de lucros, embora de forma menos intensa. Na média da indústria, o crescimento foi de 2,4% no período, correspondendo a uma taxa média anual de 0,5%. Em 13 gêneros houve aumento da parcela de lucros e sete a tiveram diminuída, sendo que variações significativas (superiores a 9,5%) ocorreram apenas em sete gêneros.

É interessante assinalar que os maiores aumentos na parcela de lucros no período 1959/70 ocorreram nos gêneros da indústria que obtinham parcela de lucros inferior à da média da indústria de transformação, de tal maneira que a ordem de grandeza da parcela de lucros entre os gêneros industriais pouco se alterou;<sup>12</sup> essas variações apenas tornaram a distribuição das parcelas de lucros menos dispersa entre os gêneros.<sup>13</sup> No período 1970/74, as variações ocorridas na parcela de lucros pouco alteraram esse quadro.<sup>14</sup>

O que parece relevante, entretanto, é observar que os gêneros industriais cujas parcelas de lucros mais aumentaram no período 1959/70 são reconhecidamente os que adotam processos de produção menos mecanizados.<sup>15</sup> Como indica a Tabela 1, as indústrias que mais elevaram a parcela de lucros no período 1959/70 foram as que possuíam tanto em 1959 como em 1970 a menor relação capital/trabalho.<sup>16</sup> Além disso, não foram as indústrias que mais se modernizaram, como faz crer a inexistência de relação estatisticamente

<sup>12</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre as parcelas de lucros de 1959 e 1970 é de 0,85, significativo a 1%.

<sup>13</sup> O coeficiente de variação (desvio-padrão/média) entre as parcelas de lucros em 1959 é de 0,21, enquanto em 1970 é de 0,12.

<sup>14</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman (CCOS) entre as grandezas das parcelas de lucros dos gêneros industriais de 1970 e 1974 é de 0,71, significativo a 1%, enquanto o coeficiente de variação em 1974 é de 0,14.

<sup>15</sup> Entendido aqui como a utilização de máquinas e equipamentos motrizes no processo produtivo, medida em termos de energia elétrica consumida nas operações industriais, por pessoal ocupado na produção.

<sup>16</sup> Os CCOS entre aumento na parcela de lucros de 1959 para 1970 e as relações capital/trabalho em 1959 e em 1970 são, respectivamente, -0,49 e -0,52, ambos significativos a 1%.

TABELA 1

*Parcela de lucro, relação capital/trabalho, relação matéria-prima/salários e coeficientes de concentração (Gini), por gêneros da indústria de transformação — 1959, 1970 e 1974*

Gêneros Industriais	Parcela de Lucros ( $\frac{\text{Lucros}}{\text{Lucros} + \text{Salários}}$ ) <sup>a</sup> (Em Porcentagem)		Relação Matéria-Prima/Salários											
	1959	1970	Total de Estabelecimentos	Estabelecimentos de Cinco ou Mais Pessoas Ocupadas e/ou Valor da Produção Superior a 640 Vezes o Salário Mínimo Vigente no Ano da Coleta	Relação Capital/Trabalho (1.000 KWH/Pessoa Ocupada na Produção) <sup>b</sup>	Total de Estabelecimentos	Estabelecimentos de Cinco ou Mais Pessoas Ocupadas e/ou Valor da Produção Superior a 640 Vezes o Salário Mínimo Vigente no Ano da Coleta	Coeficiente de Concentração (Gini)						
		Varição 1959/70	1970	1974	Varição 1959/1970.74	1970	1974	1970	1974	1970	1974	1959	1970	1974
Minerais Não-Metálicos	54,0	+25,9	67,8	69,5	+ 2,5	4,098	9,209	15,162	1,77	2,31	2,32	2,85	0,886	0,882
Metalurgia	56,1	+23,7	69,4	74,1	+ 6,7	11,661	21,512	28,280	3,47	5,80	5,81	7,37	0,894	0,874
Mecânica e Material Elétrico e de Comunicações	46,8	+29,7	60,6	59,8	- 1,3	2,305	3,345	4,020	2,16	2,33	2,33	3,04	0,828	0,812
Mecânica	40,5	+38,8	56,0	55,1	- 1,6	1,696	3,290	3,790	4,06	3,56	3,55	4,76	0,792	0,800
Material Elétrico e de Comunicações	52,3	+27,1	66,5	67,0	+ 0,7	2,975	3,430	4,440	3,06	2,79	2,79	3,49	0,835	0,812
Material de Transporte	54,9	+18,4	65,0	69,4	+ 6,7	2,775	5,546	5,180	4,00	4,52	4,52	8,87	0,931	0,918
Madeira	53,8	+13,2	62,9	73,6	+17,0	1,527	2,833	3,720	2,73	3,72	3,73	4,92	0,735	0,695

Mobiliário	39,0	58,1	+48,9	57,4	57,5	+ 0,1	1,212	1,081	1,720	2,22	2,80	2,75	3,42	0,789	0,709
Papel e Papelão	61,6	63,8	+ 3,6	63,8	78,4	+22,9	18,413	22,787	30,243	5,29	4,22	4,22	7,39	0,828	0,790
Borracha	78,9	78,3	- 0,7	78,4	73,2	- 6,6	8,253	9,157	10,570	5,85	5,11	5,11	5,85	0,899	0,879
Conros, Peças e Produtos Similares	52,5	64,4	+21,9	64,0	62,3	- 2,6	2,238	3,016	3,610	4,08	4,80	4,79	5,78	0,868	0,747
Química, Produtos Farmacêuticos e Perfumaria, Sabões e Velas	69,4	81,6	+17,6	81,6	82,1	+ 0,6	13,303	24,705	39,390	6,69	8,55	8,56	18,30	0,873	0,886
Química	73,8	85,1	+15,3	80,2	84,6	+ 5,5	17,193	33,124	54,340	4,38	4,30	4,36	3,52	0,876	0,838
Produtos Farmacêuticos e Veterinária, Perfumaria, Sabões e Velas	55,2	84,3	+52,7	84,5	74,0	-12,4	3,884	4,827	5,390	5,90	7,36	7,37	13,36	0,836	0,800
Produtos de Matéria Plástica	63,2	74,9	+18,5	75,0	75,6	+ 0,8	3,865	5,611	7,810	3,37	4,66	4,67	4,99	0,819	0,789
Indústria Têxtil	45,2	64,0	+41,6	64,0	70,1	+ 9,5	3,427	5,165	7,830	3,68	4,44	4,44	7,42	0,800	0,755
Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	44,6	61,9	+38,8	61,8	62,8	+ 1,6	0,695	0,798	1,050	3,31	4,34	4,31	4,82	0,764	0,715
Produtos Alimentares	67,3	78,6	+16,8	78,5	76,1	- 0,3	5,471	7,586	8,570	9,53	14,27	14,50	15,36	0,834	0,816
Bebidas	58,7	68,6	+16,8	68,4	74,3	+11,5	3,650	5,613	11,520	3,29	3,46	3,44	3,49	0,901	0,853
Fumo	79,5	86,0	+ 8,1	86,1	89,1	+ 3,4	0,968	2,012	2,540	5,60	4,81	4,81	7,02	0,897	0,825
Editorial e Gráfica	38,9	56,1	+44,2	56,0	64,7	+15,5	1,518	1,651	2,510	1,83	1,54	1,54	1,94	0,819	0,804
Indústrias Diversas	43,9	65,8	+40,8	65,9	51,1	- 22,4	1,469	5,280	12,810	1,80	2,52	2,51	2,09	0,815	0,750
Indústria de Transformação — Total	57,2	69,8	+22,0	69,7	71,4	+ 2,4	5,135	8,255	11,410	4,51	5,06	5,14	6,89	0,895	0,851

FONTE: Dados originários dos *Censos Industriais*, de 1960 e 1970, e da *Pesquisa Industrial*, de 1974.

OBS.: Os resultados de alguns gêneros foram agregados visando a torná-los comparáveis com os resultados de salários da Lei de 2.3. Os dados da relação capital/trabalho são comparáveis apenas entre 1970 e 1974 (excluem os estabelecimentos menores).

a O lucro não inclui imposto de renda; foi calculado subtraindo-se do valor da transformação o total de salários e as despesas diversas.

b Energia elétrica consumida nas operações industriais (1.000 KWH) por pessoal ocupado na produção.

c Os coeficientes de concentração não são perfeitamente comparáveis entre os anos; o de 1970 exclui os estabelecimentos menores (detalhes no texto, nota 18).

significativa entre elevação na parcela de lucros e aumento na intensidade de capital.<sup>17</sup>

Por outro lado, os índices de concentração industrial para os anos de 1959 e 1970, ainda que não estritamente comparáveis, mostram que as variações nos graus de monopólio em todos os gêneros, à exceção da Mecânica, foram no sentido decrescente, embora desprezíveis.<sup>18</sup> Mesmo que, por questões metodológicas, os índices de concentração fossem de fato maiores em 1970 do que em 1959, essa diferença seria pouco relevante e, certamente, insuficiente para explicar as elevações constatadas da parcela de lucro.

Restaria, portanto, como explicação do fenômeno, a compressão salarial praticada na década.<sup>19</sup> Tomando-se a evolução do valor adicionado e do emprego na indústria de transformação total no período 1959/70, verifica-se que ambos cresceram respectivamente, em média, 8,4 e 3,1% ao ano, o que fornece uma taxa de crescimento anual da produtividade em torno de 5,3%.<sup>20</sup> Por outro lado, observa-se

<sup>17</sup> Os CCOS entre elevação na parcela de lucros e na intensidade de capital no período 1959/70 e em 1970/74 são, respectivamente, - 0,17 e 0,30, ambos não significativos.

<sup>18</sup> A distribuição dos estabelecimentos por classes de valor da produção no ano de 1959 inclui todos os estabelecimentos, enquanto que no ano de 1970 exclui os estabelecimentos com menos de cinco pessoas ocupadas e/ou valor da produção inferior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970. Com isso, a concentração em 1970 seria ligeiramente maior do que os coeficientes indicam. Em 1974, as distorções são bem maiores, embora a seleção de estabelecimentos seja idêntica à de 1970: a) o número de classes de valor da produção é bem menor do que em 1959 e 1970; e b) os valores em cruzeiros das classes são os mesmos de 1970. A combinação dessas duas características resulta em um acúmulo de valor da produção na última classe, fazendo com que a curva de Lorenz sofra um corte, reduzindo o coeficiente de Gini.

<sup>19</sup> A respeito, ver, por exemplo, Lívio W. R. de Carvalho, "Princípios e Aplicação da Política Salarial Pós-1964" (Brasília: UNB/Departamento de Economia, 1973), Textos para Discussão n.º 9, mimeo.

<sup>20</sup> Dados provenientes de Régis Bonelli, *Tecnologia e Crescimento Industrial: A Experiência Brasileira nos Anos 60*, Série Monográfica (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976), n.º 25, Tabelas I.2 e A.I.1, pp. 73 e 186, respectivamente.

que o salário médio real na indústria de transformação teria crescido no mesmo período à taxa de 3,9% ao ano.<sup>21</sup>

Este conjunto de informações parece formar um quadro razoavelmente claro do que teria ocorrido: de maneira geral, a compressão salarial praticada a partir de meados da década de 60 possibilitou um aumento considerável da parcela de lucros na indústria de transformação. Nos gêneros cujos processos de produção são mais intensivos em mão-de-obra, a elevação da parcela de lucros foi particularmente mais acentuada do que naqueles que usavam processos mais intensivos em capital. No período 1970/74, o relativo abrandamento da política salarial reduziu o processo de redistribuição funcional dos rendimentos em favor dos lucros, que ainda assim foram substanciais em alguns gêneros.

### 3 — Estrutura e evolução dos salários, por grupos de salários e gêneros da indústria de transformação no período 1970/74

O primeiro objetivo desta parte do trabalho é analisar a distribuição da massa salarial e a composição da força de trabalho que lhe dá origem, por gêneros da indústria de transformação. A análise dessa estrutura de distribuição consiste em relacioná-la com elementos de estrutura e desempenho industriais. Qualificada a estrutura dos salários, passa-se então a examinar como evoluiu a distribuição salarial ao longo do período 1970/74. Precedendo estas duas partes empíricas, desenvolve-se a seguir a parte teórica, que serve de base à análise.

<sup>21</sup> Dados provenientes dos *Censos Industriais*, de 1960 e 1970. O salário médio foi obtido dividindo-se o total de salários pela média mensal do pessoal ocupado. Para se chegar ao salário médio real, utilizou-se o deflator implícito do valor adicionado na indústria de transformação (40,5), calculado por Regis Bonelli, *op. cit.* Isto equivale a interpretar o salário como componente dos custos industriais. Se se considerasse um deflator como o custo de vida no Rio de Janeiro (44,3), em busca de alguma medida de bem-estar, encontrar-se-ia um crescimento do salário médio real de apenas 3,1% ao ano.

### 3.1 — Determinantes da segmentação do mercado de trabalho e da estrutura e evolução dos salários industriais

#### 3.1.1 — Razão para rejeitar a teoria do capital humano

A literatura tradicional sobre determinantes da segmentação do mercado de trabalho e da estrutura e evolução dos salários industriais é bem ampla e controversa. De maneira geral, pode-se identificar no corpo teórico duas ordens de fatores determinantes daquelas características do mercado de trabalho: a primeira refere-se às próprias condições da força de trabalho, tanto em termos de oferta como de demanda; a segunda diz respeito às condições particulares da estrutura de cada indústria.

Para os economistas que dão ênfase ao primeiro grupo de fatores, os salários seriam determinados pelo confronto entre as exigências do empregador e as características da mão-de-obra ofertada (qualificação formal e informal, sexo, idade, raça, preferências do trabalhador, etc.); os salários fixados desta forma possibilitariam tanto a maximização da utilidade do trabalhador quanto a do lucro da empresa. Para outros economistas, os fatores determinantes da estrutura salarial seriam basicamente derivados das relações entre as indústrias, tais como poder de mercado, produtividade e lucratividade.

Mais recentemente iniciou-se a tarefa de síntese dessas duas correntes, mesmo que à revelia dos adeptos das relações interindustriais: o argumento é de que ou as explicações seriam na verdade complementares ou as comprovações empíricas dos defensores das relações interindustriais poderiam ser reinterpretadas como evidências favoráveis aos defensores do sistema competitivo.<sup>22</sup>

Dadas as dificuldades para escapar desse tipo de envolvimento por parte de um corpo teórico cujos enunciados não são comprováveis, não se terá aqui a preocupação de confrontar com a formulação neoclássica a base teórica que se utilizará. É necessário, entretanto,

<sup>22</sup> Ver, por exemplo, Melvin W. Reder, "Wage Differentials: Theory and Measurement", in J. F. Burton Jr. et alii, *Readings in Labour Markets Analysis* (Chicago: Holt, Rinehart & Winstors Inc., 1971), pp. 281-309.

distingui-las em pelo menos dois aspectos: a) os argumentos teóricos aqui desenvolvidos levam em consideração as características específicas do sistema de produção capitalista moderno; e b) o funcionamento do mercado de trabalho deve ser entendido a partir dos aspectos sociais envolvidos nas relações capital/trabalho.

Nesse contexto, é fundamental esclarecer que, diferentemente da teoria neoclássica, a conexão entre posição hierárquica do trabalhador (e, conseqüentemente, seu salário relativo) numa determinada firma e sua qualificação profissional se dá *via* posição já ocupada pelo operário e não em razão de suas qualificações.<sup>23</sup> Em termos neoclássicos, as curvas de oferta e de demanda não seriam independentes, mas esta determinaria aquela, o que não seria aceitável dentro de seus postulados.

Fica assim evidente a partir de que ponto se rejeita a explicação neoclássica: a posição relativa do trabalhador depende fundamentalmente do cargo que ocupa e não tanto dos seus atributos pessoais. O fato de os atributos pessoais serem o aspecto fundamental para seleção e promoção da mão-de-obra, e para distribuição em funções específicas, apenas reforça este argumento. Não se pode ignorar que o processo de seleção é ao mesmo tempo um processo de diferenciação social, e que o sistema educacional, criador da maior parte dos atributos pessoais, é apenas a linha de frente deste processo de diferenciação, sob o comando do processo de produção, consoante um determinado desenvolvimento histórico.<sup>24</sup>

### 3.1.2 — A teoria de mercado de trabalho interno<sup>25</sup>

O mercado de trabalho interno é definido como “uma unidade administrativa, tal como uma fábrica, dentro da qual a formação do

<sup>23</sup> Para uma avaliação crítica da teoria neoclássica com ênfase nas formulações do capital humano, ver Paulo Vieira da Cunha e Regis Bonelli, “Estrutura de Salários Industriais no Brasil: Um Estudo sobre a Distribuição de Salários Médios em 1970”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 8, n.º 1 (abril de 1978), pp. 117-168.

<sup>24</sup> *Ibid.*, pp. 131-142.

<sup>25</sup> Toma-se como referência Peter B. Doeringer e Michael J. Piore, *Internal Labor Markets, and Manpower Analysis* (Lexington, Massachusetts: D. C. Heath, 1971).

preço e a alocação do trabalho são dirigidas por um conjunto de regras e procedimentos administrativos".<sup>26</sup> Nesse sentido, "se distinguiria do mercado de trabalho externo da teoria econômica convencional, onde as decisões com respeito à formação de preços, alocação e treinamento são dirigidas por variáveis econômicas".<sup>27</sup> Estes dois mercados seriam intimamente interligados por certas categorias de trabalho, que serviriam de portas de acesso ao mercado de trabalho interno. O preenchimento de vagas no mercado de trabalho interno seria feito através das suas próprias regras, aproveitando pessoal já pertencente ao quadro de mão-de-obra da firma ou de promoção de indivíduos já incluídos no próprio mercado interno, este completamente independente de influências diretas das forças competitivas do mercado externo.<sup>28</sup>

O mercado de trabalho interno originar-se-ia a partir de três fenômenos:<sup>29</sup> a) qualificação da mão-de-obra específica a cada empresa; nesse sentido diferiria das qualificações gerais, usualmente adquiridas através do aprendizado formal; b) treinamento pelo trabalho (*on-the-job training*), obtido informalmente através do contato com a própria função e pela observação das funções de outros trabalhadores; e c) hábitos e costumes gerados quer por imposições da chefia ou, espontaneamente, através da interação desse grupo estável de trabalhadores.

As vantagens de um processo de internalização do mercado de trabalho seriam grandes, tanto para a empresa como para os empregados. Sua principal característica — a estabilidade da força de trabalho — elimina ou reduz para a empresa diversos custos tangíveis (seleção e treinamento, etc.) e intangíveis (comportamentos sociais previsíveis, confiança, etc.). Por outro lado, dá à mão-de-obra internalizada segurança com respeito a níveis salariais, promoções, tratamento homogêneo, estabilidade no emprego, prêmios por tempo de

<sup>26</sup> *Ibid.*, pp. 2-3.

<sup>27</sup> *Ibid.*

<sup>28</sup> *Ibid.*

<sup>29</sup> Sobre o caráter histórico desses fenômenos, ver Paulo Vieira da Cunha, "A Organização dos Mercados de Trabalho: Três Conceitos Alternativos", in *Revista de Administração de Empresas*, vol. 19, n.º 1 (janeiro/março de 1979), pp. 29-46, especialmente a Seção 4.2, pp. 38-40.

serviço e alguns controles sobre transformações da empresa que a possam atingir, frutos estes da sindicalização facilitada pela internalização do mercado de trabalho.<sup>30</sup>

A determinação dos salários dentro do mercado de trabalho interno é radicalmente diferente da do mercado externo, onde prevaleceriam as forças do sistema competitivo. Três dimensões da estrutura salarial interna poderiam ser identificadas a nível industrial: a) o nível salarial da empresa ou fábrica, como ponto de referência em relação a outras empresas ou indústrias, nem sempre traduzido em termos monetários precisos nas barganhas salariais; b) a diferenciação vertical da estrutura salarial, referindo-se a diferenciais de salários entre trabalhadores em diferentes funções, segundo qualificações da mão-de-obra necessária ao exercício da função e segundo as características da própria função; e c) a diferenciação horizontal, que diz respeito a diferenciais de salário entre trabalhadores que exercem as mesmas funções, segundo o mérito de cada trabalhador tomado individualmente, enquanto exerce alguma função dentro da empresa, ou segundo um sistema de incentivos à produtividade. Embora essa estrutura pudesse ser identificada e interpretada como a da teoria neoclássica, sua diferença está no fato de que ela não seria reflexo das forças de mercado no curto prazo, mas parte de um amplo sistema de controle gerencial, dirigido no sentido de assegurar respostas de longo prazo da empresa às forças de mercado.<sup>31</sup>

Como já mencionado, a segmentação do mercado de trabalho decorreria não apenas do processo histórico de acumulação/concentração do capital (relações técnicas de produção), mas também das novas relações sociais capital/trabalho, necessárias para manter e aumentar o domínio do capital sobre o processo de trabalho.<sup>32</sup> Em termos do desenvolvimento das relações técnicas de produção, "... na medida em que as empresas aumentavam em tamanho, complexidade e sofisticação tecnológica — e enquanto a concentração do capital moldava o mercado em esferas de influência monopólicas

<sup>30</sup> Cf. P. B. Doeringer e M. J. Piore, *op. cit.*, Cap. 4.

<sup>31</sup> *Ibid.*

<sup>32</sup> Cf. Paulo Vieira da Cunha, *op. cit.*, Seção 4.2, pp. 38-40.

— tornou-se tanto necessário quanto lucrativo para as empresas maiores desenvolver seus próprios mecanismos internos para controlar, distribuir e remunerar o trabalho. Em parte porque, com o aprofundamento da divisão do trabalho, o processo de produção assumiu formas cada vez mais descontínuas e fragmentadas, composto por um grande número de tarefas inter-relacionadas. Assim, o tipo de trabalho em cada um dos elos acabaria sendo cada vez mais específico, exigindo habilidades especiais, se não complexas, para o seu desempenho. Além do que a criação de mercados internos teria respondido a uma exigência técnica do processo (implícito no anterior) de qualificação ocupacional. Dada a crescente especificidade do treinamento, ter-se-ia generalizado a prática de desenvolver novos métodos de trabalho, não em salas de aula e mediante a aprendizagem tradicional, mas no próprio correr da produção.”<sup>33</sup>

Por outro lado, estes elementos técnicos não seriam suficientes para o estabelecimento de mercados de trabalho internos. “O impulso decisivo deveria partir de mudanças nas relações... de produção... É certo que a operação desses mercados apoiou-se, desde o início, nas práticas tecnológicas e nos requerimentos de qualificação do trabalho próprios de cada setor. Entretanto, ao rever o período de formação dessas novas segmentações do mercado, o que mais sobressai é que o progresso técnico de então caracterizou-se — talvez como em nenhum outro período — pela introdução acelerada de processos automatizados de produção; isto é, provocou uma radical simplificação das tarefas na produção e, portanto, tornou repentinamente obsoleto um grande número de qualificações incorporadas à força de trabalho. Em suma, provocou, de certa forma, sua homogeneização, nivelando-a por baixo. [Estas transformações] teriam surgido a partir do momento em que, em algumas frações do capital, o seu domínio sobre o processo de trabalho foi seriamente ameaçado; mais precisamente, diminuído por movimentos de resistência que despontavam à revelia do controle já exercido através das próprias máquinas.”<sup>34</sup>

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 39.

### 3.1.3 — Estrutura de produção, mercado de trabalho interno e diferenciação salarial

A literatura corrente na área de economia industrial é pródiga em ressaltar que o processo de acumulação/concentração do capital possibilitou o surgimento de firmas e indústrias privilegiadas, cujos mecanismos de mercado oligopolistas, ou, mais do que isso, monopolistas, permitem a reprodução permanente de rendas (lucros e salários) que excedem consideravelmente as rendas geradas por firmas ou indústrias onde prevalecem formas de mercados mais competitivas.<sup>35</sup> Em outras palavras, quanto maior fosse o grau de monopólio da firma em relação à indústria ou da indústria em relação a outras indústrias, tanto maior seria a margem de lucro daquela firma ou indústria,<sup>36</sup> bem como maior seria a participação dos lucros em relação aos salários na renda gerada no setor industrial.<sup>37</sup> A existência de elevadas margens de lucro nessas firmas ou indústrias altamente concentradas, onde tanto quanto o capital a força de trabalho está mais organizada e unida, encoraja os sindicatos a lutarem por melhores salários, já que sabem que aquelas firmas ou grupo de firmas ou indústrias têm condições de fazer face às suas reivindicações, reduzindo um pouco a margem de lucro, que seria bem mais elevada na ausência de organizações sindicais.<sup>38</sup>

A evolução desses conflitos encontra na segmentação do mercado de trabalho o mecanismo de controle hierárquico-burocrático da força de trabalho, através de seus esquemas de disciplina, cooptação e/ou coerção do trabalho, linhas de produção, etc. Estes esquemas, “por outro lado, são formas que permitem o desenvolvimento de critérios objetivos (alguns diriam científicos) de avaliar o desempenho do trabalhador no contexto de um esforço coletivo de produção no qual seria impossível identificar, sistematicamente, a

<sup>35</sup> Cf. P. Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1969), Caps. 5 e 6.

<sup>36</sup> Cf. M. Kalecki, “Costs and Prices”, in *Selected Essays...*, *op. cit.*, pp. 43-61.

<sup>37</sup> Cf. M. Kalecki, “Distribution of National...”, *op. cit.*, pp. 62-77.

<sup>38</sup> Cf. Michael Kalecki, “Class Struggle and Distribution of National Income”, in *Selected Essays...*, *op. cit.*, pp. 62-77.

contribuição de cada indivíduo. Critérios esses que são importantes para a legitimação das regras, inclusive as de diferenciação salarial, impostas pela empresa.”<sup>39</sup> “O aperfeiçoamento contínuo desse processo de segmentação teria agrupado, de um lado, os vários conjuntos de posições internas — relativamente isolados e, por isso, privilegiados: esses mercados compartilhariam as vantagens de terem escalas promocionais, padrões de promoção, níveis e mecanismos de acesso preestabelecidos, inclusive com o parecer dos sindicatos. Do outro lado se encontrariam os trabalhadores externos e, portanto, inelegíveis para as posições de *carreira*; geralmente relegados a tarefas de menor importância, com baixa remuneração e estruturadas em torno das atividades mais simples.”<sup>40</sup>

### 3.1.4 — Algumas diferenças do caso brasileiro

A forma como esse processo de segmentação da força de trabalho, acima resumido, pensado a partir de situações concretas do desenvolvimento do capitalismo nas nações mais avançadas, teria se traduzido para nações como o Brasil, onde notáveis transformações ocorreram nos últimos 30 anos, é assunto pouco estudado, tanto teórica como empiricamente. O rápido desenvolvimento e a segmentação da produção industrial ocorridos no pós-guerra, em função de uma política governamental industrialista, com o apoio fundamental da transferência de capitais e tecnologias estrangeiras, a ingerência do Estado no controle das organizações sindicais, quer sob a forma paternalista até 1964, quer sob a forma policial no período posterior,<sup>41</sup> o que possibilitou a prática de uma política salarial bastante restritiva, certamente produziram diferenças no processo de segmentação da força de trabalho *vis-à-vis* aquele ocorrido nos países mais avançados.

<sup>39</sup> Paulo Vieira da Cunha, *op. cit.*, p. 39.

<sup>40</sup> *Ibid.*, p. 40.

<sup>41</sup> Ver Maria Hermínia Tavares de Almeida, “O Sindicato no Brasil: Novos Problemas, Velhas Estruturas”, in *Debate e Crítica*, n.º 6 (julho de 1975), pp. 49-76, e John Humphrey, “Operários da Indústria Automobilística no Brasil: Novas Tendências no Movimento Trabalhista”, in *Estudos CEBRAP*, n.º 3 (1979), pp. 82-163.

Inicialmente, as empresas estrangeiras que aqui se instalaram trouxeram consigo não apenas elevados montantes de capital, se comparados com as empresas nacionais, e técnicas de produção já desenvolvidas nos seus países de origem, mas também transladaram práticas administrativas hierarquizadoras e descoletivizadoras do trabalho. Isto constituiu na prática uma transferência de relações técnicas e sociais de produção, que certamente ampliaram a valorização do capital, tanto em virtude do pequeno poder de competição econômica e financeira das firmas privadas nacionais como também da fraca organização sindical existente.<sup>42</sup>

Paralelamente, durante a implantação desse novo parque industrial, teria ocorrido uma escassez momentânea de mão-de-obra especializada, criando um grupo de operários e administradores privilegiados principalmente em termos salariais (incluindo aí promoções), que constituiria o embrião do mercado de trabalho interno. No período posterior a 1964, numa situação de fortes restrições sindicais e de favorecimento dos estratos médios da população, a segmentação do mercado de trabalho teria se cristalizado, exacerbando os privilégios já esperados, principalmente em termos de dispersão salarial. Isto decorreria, por um lado, de o Governo, através da política salarial, vir fixando o salário de referência (o salário mínimo) dos grupos de trabalhadores não privilegiados (o mercado de trabalho externo), que de outra maneira sofreria pressões de mercado também pelo lado da oferta (escassez, greves, etc.). Por outro lado, os gerentes,<sup>43</sup> enquanto intermediários entre trabalhadores e capitalistas, utilizando-se de seu poder hierárquico, identificam seus interesses como os da empresa que dirigem, e o desempenho da empresa em termos de lucratividade e produtividade como fruto do seu próprio desempenho, fixando remunerações mais elevadas para si mesmos e para aqueles mais próximos de sua posição hierárquica, como foi o caso dos trabalhadores que ocupavam as faixas do topo das funções mais qualificadas.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> Há que se lembrar das fortes restrições financeiras postas em prática com a política de estabilização monetária do período 1964/67, que teria levado à falência várias firmas nacionais.

<sup>43</sup> Classificação que incluiria administradores e supervisores.

<sup>44</sup> Cf. Edmar L. Bacha, "Hierarquia e Remuneração Gerencial...", *op. cit.*

É a partir dessa formulação teórica que se buscará interpretar a segmentação da força de trabalho na indústria de transformação brasileira, a estrutura salarial e a evolução dos salários no período 1970/74.

### 3.2 — Origens, tratamento e adequação dos dados de mão-de-obra e salários e dos indicadores de estrutura e desempenho industriais

As estatísticas de mão-de-obra e salários utilizadas nesta parte do trabalho têm por fonte os formulários da Lei de 2/3, conforme publicados pelo Ministério do Trabalho, e referem-se aos meses de abril dos anos de 1970 a 1974.<sup>45</sup> A divulgação dos resultados é feita para a indústria de transformação, desagregada por gêneros, sendo os trabalhadores classificados em 17 faixas salariais.<sup>46</sup> Para os propósitos deste trabalho, optou-se por segmentar as estatísticas de mão-de-obra e salário de cada gênero em dois grandes grupos de salários, que têm como referência o salário médio do gênero em cada ano. O grupo dos que recebem “baixos salários” (grupo B) reúne os trabalhadores das faixas de salários inferiores, até a faixa que abrange o salário médio do gênero industrial no ano em foco; o grupo dos que recebem “altos salários” (grupo A) reúne aqueles incluídos nas faixas salariais superiores àquela que representa o salário médio do gênero no ano em questão.

A justificativa para este procedimento tem uma origem tanto teórica como prática. Em primeiro lugar, as informações disponíveis não permitem caracterizar a segmentação da força de trabalho através da forma teoricamente correta: seria necessário conhecer as situações

<sup>45</sup> Ver Ministério do Trabalho/Secretaria-Geral, *Boletim Técnico do Centro de Documentação e Informática (CDI)*, vários números.

<sup>46</sup> As faixas salariais distribuem-se desde “menos de Cr\$ 140,00” até “mais de Cr\$ 2.400,00”, em valores correntes, e vêm sendo mantidas inalteradas já algum tempo. Os gêneros da indústria de transformação são praticamente semelhantes (as ligeiras diferenças são mencionadas nas tabelas) àqueles da classificação industrial padrão da ONU, adotada pelo IBGE.

específicas de cada trabalho.<sup>47</sup> Optou-se então por caracterizá-la através de uma de suas possíveis conseqüências, ou seja, o nível salarial. Nesse sentido, o grupo de trabalhadores que recebem baixos salários (grupo B) poderia ser identificado como pertencente ao mercado de trabalho externo, enquanto o grupo que auferia altos salários (grupo A) estaria incluído no mercado de trabalho interno. Entretanto, há que se tomar cuidado com esta generalização. Muitas ocupações de elevada remuneração podem ser, segundo suas características, tipicamente ocupações do mercado de trabalho externo e não interno, embora se espere que, na maior parte dos casos, prevaleçam as relações de maior remuneração/mercado interno, menor remuneração/mercado externo.

Em segundo lugar, o nível salarial da empresa ou fábrica, como ponto de referência em relação a outras empresas ou indústrias, é uma das três dimensões da estrutura salarial interna identificadas teoricamente. Essa observação, feita para o caso da economia americana, tem procedência também no que interessa ao Brasil. Em entrevistas com empresários da indústria de transformação têm-se constatado referências a dois níveis salariais da empresa:<sup>48</sup> a) o salário mínimo na empresa, que seria o salário-base ou mesmo a taxa salarial na empresa; e b) o salário médio na mesma, como referência ao padrão salarial *vis-à-vis* outras empresas e indústrias. A utilização do salário mínimo da indústria em foco (aqui chamada gênero da indústria de transformação), ou algum múltiplo desse salário como ponto de referência para caracterizar a segmentação da força de trabalho em mercados externo e interno, sofreria duas restrições: a) qual valor seria adotado para esse salário mínimo da indústria?; e b) mesmo que se utilizasse o salário mínimo oficial como salário-base, qual múltiplo desse salário caracterizaria o limite superior do mercado de trabalho externo? Por outro lado, embora sem também oferecer segurança, o salário médio do gênero industrial

<sup>47</sup> Um estudo empírico sobre o Brasil nesta linha é o artigo de Samuel A. Morley, Milton Barbosa e Maria Cristina Cacciamali de Souza, "Evidência no Mercado Interno de Trabalho durante um Processo de Rápido Crescimento Econômico", in *Estudos Econômicos*, vol. 7, n.º 3 (1977), pp. 61-101.

<sup>48</sup> Estas entrevistas fazem parte de um trabalho mais amplo sobre formação de preços na indústria de transformação, ora em andamento.

é, em si mesmo, um ponto de referência mais geral e definível empiricamente para cada indústria.

Como indicadores de estrutura tomou-se: a) o grau de monopólio em cada gênero, medido pelo coeficiente de Gini de concentração da produção, calculado a partir da distribuição do número de estabelecimentos e do valor da produção por classes de valor da produção;<sup>49</sup> b) o grau de intensidade de capital (relação capital/trabalho, física), medido pelo volume de energia elétrica consumida nas operações industriais por pessoal ocupado na produção; e c) o poder de mercado das firmas estrangeiras no setor, medido pelo índice de dominância dessas empresas e pela participação percentual do valor da produção das empresas de capital estrangeiro no valor da produção da amostra de empresas líderes.

Como indicadores de desempenho, usou-se: a) a relação lucro bruto/valor da produção (margem de lucro); b) um indicador de produtividade do pessoal ocupado, medido pelo valor da transformação; e c) a variação percentual no valor real da produção. Como indicador de distribuição funcional dos rendimentos utilizou-se a relação lucro bruto/salários totais.<sup>50</sup>

A comparabilidade dos dados da Lei de 2/3 com os dados do IBGE (Censo Demográfico e Pesquisa Industrial) não parece oferecer dificuldades. Em primeiro lugar, examinando-se as nomenclaturas usadas, verifica-se que são idênticas, indicando haver correspondência nas classificações. Uma dificuldade que certamente ocorre provém do fato de as informações da Lei de 2/3 serem coletadas a nível de empresas; algumas empresas podem ser simultaneamente classificadas em gêneros diferentes. Esta dificuldade o IBGE evita usando dados de estabelecimentos. Entretanto, provavelmente buscando evitar os casos em que essa superposição é mais freqüente, a classificação dos dados da Lei de 2/3 agrupa os gêneros Mecânica e Material Elétrico e Eletrônico, bem como Química e Farmacêutica,

<sup>49</sup> Considerou-se, neste caso, apenas o coeficiente referente ao ano de 1970, em virtude de 1974 apresentar sérias distorções, conforme já mencionado na nota 18.

<sup>50</sup> As fontes e metodologias de cálculo destes indicadores de estrutura e desempenho constam das respectivas tabelas.

isolando a única atividade da Química claramente diferenciável de Farmacêutica, que é a indústria de Derivados de Petróleo. Optou-se então por usar os dados do IBGE, agrupando-se os gêneros da mesma maneira que os dados da Lei de 2/3.

Em segundo lugar, pode-se argüir sobre a comparabilidade das amostras: as tabulações publicadas dos dados da Lei de 2/3 são feitas com base em amostras ampliadas a partir de uma coleta universal, enquanto o censo tabula diretamente os dados do universo, e a Pesquisa Industrial o faz diretamente com os dados de uma amostra de empresas, cujo critério de seleção é possuir número de empregados superior a cinco e/ou valor da produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente no ano da coleta. A forma como os dados do censo são publicados permite que se trabalhe com uma amostra cujos critérios de seleção são idênticos aos da Pesquisa Industrial. Com respeito às tabulações dos dados da Lei de 2/3, a questão não é tão simples. Entretanto, supondo-se que os critérios de seleção e posterior expansão da amostra tabulada são estatisticamente confiáveis, a discussão transfere-se para a questão da representatividade, mais fácil de ser testada. Assim, verifica-se que, segundo as tabulações da Lei de 2/3, o número de empregados na indústria de transformação no mês de abril de 1970 equivale a 2.498.682. Este número é ligeiramente superior à média mensal do pessoal ocupado, de 2.381.810 nas tabulações do censo, segundo o critério da Pesquisa Industrial, representando 97% do universo recenseado. No tocante ao mês de abril de 1974, as tabulações da Lei de 2/3 indicam um total de 3.781.186 empregados na indústria de transformação, também ligeiramente superior à média mensal do pessoal ocupado, revelada pela Pesquisa Industrial, que é de 3.336.159.

### **3.3 — Composição da força de trabalho e estrutura salarial: aspectos empíricos dos determinantes técnicos e sociais**

As estatísticas disponíveis fornecem, após algumas qualificações, evidências empíricas à formulação teórica aqui desenvolvida. Nesta

subseção, não há interesse em saber como evoluíram a composição da força de trabalho e a estrutura salarial, mas sim em caracterizar um determinado quadro e examinar seus elementos determinantes.

### 3.3.1 — Composição da força de trabalho: determinantes técnicos e sociais

Como já salientado na Subseção 3.2, os dados aqui utilizados só permitem caracterizar a segmentação da força de trabalho a partir do nível salarial e, mais limitado ainda, a partir do nível salarial de grupos de trabalhadores, e não de trabalhadores individuais. Devido à forma como os dados da Lei de 2/3 são tabulados, optou-se por dividir os trabalhadores de cada gênero em dois grupos de salários (altos e baixos salários), de tal maneira que a composição percentual necessariamente variasse de ano para ano em cada gênero industrial. Como essa variação dentro de cada gênero é de ordem fundamentalmente estatística, procurou-se neutralizá-la, trabalhando-se com a composição média da mão-de-obra, do período 1970/74, para em seguida analisar as diferenças entre os gêneros.

Conforme observado acima, a composição da força de trabalho entre os mercados interno e externo possui raízes técnicas e sociais historicamente determinadas, e como tal não deve variar consideravelmente no curto prazo; logo, a utilização da média exige que as variações em cada ano em torno da mesma sejam pequenas. Infelizmente, o limitado número de observações (5) não favorece a aferição da significância daquela média. Apesar desta limitação, acredita-se que, para os propósitos de comparação entre gêneros, a média possa ser uma boa medida da segmentação da força de trabalho no período.

Como pode ser observado na Tabela 2 (EA/ET), o grupo de altos salários do total da indústria de transformação reunia no período 1970/74, em média, 24% da força de trabalho (com pequenas variações entre 22 e 25%), enquanto os 76% restantes se incluíam no grupo de baixos salários. Com um contingente de mão-de-obra no grupo de baixos salários inferior à média da indústria de transformação, figuravam os gêneros Fumo, Artefatos de Borracha, Metalurgia, Construção e Reparação de Veículos, Derivados de Petróleo,

Química e Farmacêutica. Igual ou acima daquela média apareciam os gêneros Mobiliário, Gráfico, Têxtil, Fiação e Tecelagem, Minerais Não-Metálicos, Couros e Peles, Papel e Papelão, Plástico, Vestuário e Calçados, Produtos Alimentares, Diversas e Madeira.

De maneira geral, o primeiro grupo de gêneros (cuja parcela de trabalhadores com altos salários é superior à da média da indústria) é composto daquelas indústrias reconhecidas como as que apresentaram maior dinamismo no desenvolvimento brasileiro recente;<sup>51</sup> são também as indústrias mais sofisticadas tanto tecnologicamente como em termos de produto final,<sup>52</sup> nas quais é marcante a presença de firmas líderes de origem multinacional e, ainda, nacionais estatais.<sup>53</sup> São também os gêneros onde a concentração em termos de produção, a produtividade e a margem de lucro apresentam-se mais elevadas.<sup>54</sup>

Por outro lado, o segundo grupo, cuja parcela de trabalhadores que recebem altos salários é inferior à da média da indústria de transformação, é composto principalmente das chamadas indústrias tradicionais, cujas características de estrutura e desempenho são inversas às do primeiro grupo, nas quais há predominância de firmas líderes cuja origem do capital é basicamente nacional privada.

### 3.3.2 — Estrutura salarial: determinantes técnicos e sociais

A estrutura salarial da indústria, embora seja resultado da segmentação da força de trabalho e de seus determinantes técnicos e sociais, está sujeita também a variáveis políticas de curto prazo. Diferentemente de outras sociedades onde a teoria do mercado de trabalho interno pode ser melhor aplicada, tem-se observado no Brasil cons-

<sup>51</sup> Consultar a Tabela 6 para dados do período 1969 a 1974, relativos a alguns gêneros.

<sup>52</sup> Em termos tecnológicos, poder-se-ia considerar o índice de mecanização já mencionado, disponível na Tabela 1, como relação capital/trabalho.

<sup>53</sup> Ver Maria da Conceição Tavares, Luiz Otávio Façanha e Mario Luiz Possas, "Estrutura Industrial e Empresas Líderes" (Rio de Janeiro: FINEP, 1978), mimeo, para um estudo abrangente sobre a origem do capital industrial brasileiro. Alguns dados a esse respeito figuram na Tabela 5.

<sup>54</sup> Ver Tabelas 3 e 4.

tantes alterações nas condições políticas operantes, capazes de alterar em pouco tempo a estrutura salarial, a despeito da relativa rigidez, no curto prazo, da composição da força de trabalho. Sendo assim, embora as determinantes técnicas e sociais possam ter mantido durante o período a mesma estrutura, o mesmo poderia não ter ocorrido com a estrutura salarial. Levando-se em consideração estes aspectos e buscando-se reduzir o grau de acaso dos resultados, optou-se por caracterizar a estrutura salarial para os anos de 1970 e 1974, particularmente por serem estes os anos extremos, para posteriormente comparar os resultados da estrutura com os de evolução.

A Tabela 2 contém todas as informações a respeito de salários com que se irá trabalhar no tocante aos cinco anos em análise. Observa-se inicialmente que as estruturas de 1970 e 1974 são bastante similares. Tomando-se os salários médios totais (SMT), do grupo de baixos salários (SMB) e do de altos salários (SMA), e a dispersão salarial (SMA/SMB) por ordem de grandeza, verifica-se haver entre os anos de 1970 e 1974 uma correlação bastante elevada para estes indicadores.<sup>55</sup>

Não tendo praticamente se alterado a estrutura salarial de 1970 para 1974, à exceção da ligeira alteração do coeficiente de dispersão, e considerando-se que os determinantes técnicos e sociais também não sofreram alterações substanciais,<sup>56</sup> como seria de esperar no curto prazo, os testes de correlação entre suas relações de determinação, feitos para os dois anos simultaneamente, possuirão bastante força por reduzirem consideravelmente o grau de acaso inerente a esses tipos de correlações.

Interligando as observações feitas a respeito da composição da força de trabalho, verifica-se que os oito gêneros anteriormente relacionados como possuidores de proporção de mercado de trabalho in-

<sup>55</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman, entre 1970 e 1974, são: para SMT, 0,99; para SMB, 0,97; para SMA, 0,91; e, para SMB/SMA, 0,81, todos significativos a 1%.

<sup>56</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman, entre 1970 e 1974, são: para a relação capital/trabalho, 0,93; para a margem de lucro, 0,72; para a produtividade, em termos de valor da produção, 0,92, e, em termos de valor de transformação, 0,89; e, para a relação lucro/salários, 0,70, todos significativos a 1%. Dos demais indicadores não testados não constam dados de 1974.

terno acima da média da indústria de transformação pagavam também salários médios totais (SMT) superiores ao da média da indústria no ano de 1970, situação que praticamente não se altera em cada ano.<sup>57</sup> Este resultado para os oito gêneros praticamente se mantém no caso dos salários médios dos grupos de baixos salários (SMB) e de altos salários (SMA), embora mais no primeiro do que no segundo. Em termos da abertura do leque salarial em cada gênero industrial, observa-se que não há nenhuma correspondência entre aqueles oito gêneros e maior ou menor dispersão (medida por SMA/SMB).

A hipótese que se tira dessa observação, seguindo-se as indicações teóricas desenvolvidas para o caso brasileiro, e que irá ser testada logo a seguir, é de que, embora tanto os elementos de estrutura quanto os de desempenho afetem a composição da força de trabalho e, através desta, a escala salarial, no caso brasileiro em particular essas influências têm-se feito sentir diferentemente do usual. Correndo o risco de simplificar um processo bem mais interativo, pode-se afirmar que, graças a fatores de ordem social e política, os elementos de desempenho têm afetado substancialmente a escala salarial *via* fatores de distribuição de rendimentos. Em outras palavras, como se verá logo a seguir, espera-se que a escala salarial seja explicada pelos mesmos elementos de estrutura que descrevem a composição da força de trabalho, mas que a dispersão salarial o seja pelos indicadores de desempenho, que determinam a distribuição de rendimentos entre as indústrias, bem como entre capital e trabalho no âmbito de cada indústria.

Para expor as evidências empíricas obtidas, optou-se por recuperar da formulação teórica relações isoladas para as quais se dispõe de dados e, a seguir, apresentar os resultados relativos aos dois anos. Chamou-se a essas relações isoladas de resultados esperados, procurando-se ordená-las segundo sua precedência, embora reconhecendo-se que são por demais interligadas para que se possa estabelecer claramente, em algumas delas, uma ordem de precedência. Embora

<sup>57</sup> De fato, com exceção de Bebidas em 1972 e Borracha e Bebidas em 1974, cujos salários médios totais são ligeiramente inferiores à média da indústria, o salário médio total de cada um desses oito gêneros é em todos os anos superior ao salário médio da indústria.

já se tenha anteriormente mencionado os resultados de algumas dessas relações, preferiu-se voltar a chamar atenção para alguns deles não diretamente ligados à estrutura salarial, mas capazes de nela interferirem indiretamente.

### 3.3.2.1 — *Resultados esperados*

i) Com respeito à relação entre os determinantes de estrutura e desempenho:

a) Dado o forte papel desempenhado pelas empresas privadas estrangeiras na industrialização brasileira, há de se considerar a possibilidade de que a maior parte da tecnologia transferida por elas tenha introduzido no Brasil processos de produção tecnologicamente dimensionados para reproduzirem economias de escala concebidas para países com maiores dimensões de mercado. Em termos técnicos isso traria necessariamente maior concentração da produção industrial, visto que um pequeno número de empresas seria suficiente para ocupar o mercado nacional. O impacto dessa transferência de empresas sobre o parque industrial brasileiro já instalado foi devastador, pelas seguintes razões: em primeiro lugar, a vasta gama de facilidades e incentivos concedidos pelo Governo à entrada de capitais estrangeiros no período 1955/70; em segundo, a própria fraqueza econômica e financeira da empresa privada nacional; e, finalmente, a política de estabilização (corte de créditos oficiais) do período 1964/67.

Como resultado desses aspectos houve um aumento da concentração da produção industrial, principalmente nos gêneros em que a participação de empresas estrangeiras foi mais concentrada. Verificase que, em 1970, o índice de concentração da produção industrial de cada gênero (Tabela 1) é tanto maior quanto maior a participação de empresas estrangeiras no gênero (Tabela 5).<sup>58</sup>

<sup>58</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre esses indicadores foi calculado para duas medidas de participação de empresas de capital estrangeiro: o índice de dominância e a participação percentual. No caso do índice de dominância, foram calculados dois coeficientes de correlação, pois sendo o índice de dominância zero em alguns gêneros adotaram-se dois critérios: para o primeiro coeficiente, abandonaram-se aqueles gêneros para o qual o coefi-

b) Em decorrência da análise desenvolvida em *a*, seria de esperar que os gêneros onde a concentração é maior fossem aqueles com processos de produção mais mecanizados. Verifica-se (Tabela 1) que, em 1970, o índice de concentração da produção industrial por gênero está intimamente associado à relação capital/trabalho (energia por pessoal ocupado).<sup>59</sup>

c) Em conseqüência, também nos gêneros mais concentrados a produtividade é maior. Mas não apenas por usar mais capital por unidade de trabalho.<sup>60</sup> Não se pode deixar de levar em conta que a produtividade média, medida em termos monetários (como aqui), e não físicos, sofre grande influência do poder de mercado, representado pelo índice de concentração. A capacidade de uma empresa (e, por extensão, de uma indústria) gerar mais renda (valor adicionado = lucros + salários) por unidade de trabalho (produtividade) do que outras está intimamente associada ao seu poder de mercado *vis-à-vis* outras empresas.<sup>61</sup>

ciente seria zero; para o segundo coeficiente, estimou-se a ordem de dominância pela ordem de importância de empresas de capital estrangeiro em termos de valor de produção. Em ambos os casos, obedecendo-se aos critérios de agrupamento de gêneros, precisou-se estimar o índice de dominância nos gêneros Mecânica e Material Elétrico e de Comunicações agrupados (33%) e os dos gêneros Química, Farmacêutica e Perfumaria, Sabões e Velas agrupados (20%), que não estavam disponíveis. Com essas alterações, o número de informações do primeiro coeficiente é 13 e o do segundo 18, com os valores de, respectivamente, 0,58 e 0,52, ambos significativos a 2%. No caso da participação percentual de empresas estrangeiras no valor da produção das empresas líderes do gênero, o valor estimado dessa participação nos gêneros Mecânica e Material Elétrico e Eletrônico agrupados é 78% e para Química, Farmacêutica e Perfumaria, Sabões e Velas agrupados é 50%. O número de informações consideradas é 18 e o coeficiente de correlação é 0,58, significativo a 1%.

<sup>59</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman é 0,63, significativo a 1%.

<sup>60</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre a relação capital/trabalho (Tabela 1) e a produtividade média (Tabelas 3 e 4: valor da transformação por pessoal ocupado total) em 1970 e 1974 é, respectivamente, 0,51 e 0,54, ambos significativos a 2%.

<sup>61</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre o índice de concentração (Tabela 1) e o valor da transformação por pessoal ocupado total (Tabela 3) em 1970 é 0,75, significativo a 1%.

d) Finalmente, a associação dos fatores acima assinalados faria com que os gêneros com maior relação capital/trabalho gerassem maior parcela de lucros. Como salientado na Subseção 2.3, essa relação é forte em 1959, diminui em 1970 e torna-se não significativa em 1974, em razão das distorções provocadas pela política salarial adotada no período posterior a 1964.

ii) Com respeito à determinação da composição da força de trabalho e da estrutura salarial pelos elementos de estrutura e desempenho industriais:

a) O desenvolvimento das relações técnicas de produção trouxe consigo o aumento do tamanho das empresas, exigindo que estas desenvolvessem seus próprios mecanismos para controlar, distribuir e remunerar o trabalho, que, organizado em sindicatos, passa a exigir maior participação nos rendimentos extras obtidos pelas economias de escala e posições de mercado. O desenvolvimento contínuo desse mecanismo de controle hierárquico-burocrático da força de trabalho deu origem, de um lado, ao agrupamento progressivo dos vários conjuntos de posições internas e, de outro, de posições externas inegáveis para as posições de *carreira*.

Pelas razões acima descritas, às empresas (e, em extensão, às indústrias) com maiores graus de concentração deve corresponder um aparato de mercado de trabalho interno maior, quer pela necessidade de organização da força de trabalho, quer pela necessidade de seu controle e cooptação, visto serem seus sindicatos mais fortemente organizados. Nesse sentido, verifica-se que em 1970 os maiores índices de concentração da produção industrial (Tabela 1) correspondem a maiores parcelas de mercado de trabalho interno (Tabela 2: EA/ET).<sup>62</sup>

b) Conforme observado antes, a criação de mercados de trabalho internos não foi apenas uma resposta ao desenvolvimento das relações técnicas de produção (tecnologias mais intensivas em capital). É provável que, por si só, seu único efeito fosse homogeneizar a força de trabalho, nivelando-a por baixo. Verifica-se que, tanto em

<sup>62</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre essas variáveis é 0,52, significativo a 2%.

1970 como em 1974, maior grau de mecanização (Tabela 1: relação capital/trabalho) não traz por si mesmo maior número de trabalhadores com maior qualificação específica, vale dizer, maior mercado de trabalho interno (Tabela 2: EA/ET).<sup>63</sup>

c) O fato de maior grau de monopólio subentender maior organização por parte da própria força de trabalho faz com que nessas empresas (e, por extensão, nessas indústrias) a barganha por melhores condições de trabalho, e principalmente melhores salários, seja mais acirrada do que em empresas submetidas a regimes de mercado mais competitivos, por estarem os trabalhadores conscientes da capacidade daquelas empresas de fazerem face às suas exigências. Assim sendo, os salários médios de empresas com maiores graus de monopólio são mais elevados do que suas congêneres em mercados mais competitivos.

Embora a atividade sindical no Brasil tenha sido bem controlada, pressões salariais decorrentes de maior concentração/maior organização da força de trabalho não podem ser ignoradas. Algumas formas organizadas de movimento operário que surgiram à revelia da legislação trabalhista vigente, como as greves em Contagem e Osasco em 1968, nas indústrias da área do sindicato dos metalúrgicos (as de maior índice de concentração), podem ser apontadas como indicadores desse fenômeno. Os bem sucedidos movimentos de greve do ano de 1979 nessas indústrias são indicadores de que a reorganização sindical viria se processando, não tendo, obviamente, ressurgido abruptamente. Além disso, existem outras formas de manifestações informais de descontentamento operário, não necessariamente aparentes, incapazes de atrair a atenção do aparato punitivo, mas suficientes para preocupar os dirigentes das empresas ou indústrias, como, por exemplo, queda na produtividade física, baixa qualidade dos produtos, etc.<sup>64</sup>

<sup>63</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman são, para 1969 e 1974, respectivamente, 0,05 e 0,39, ambos não significativos.

<sup>64</sup> Ver John Humphrey, *op. cit.*, e Maria Hermínia Tavares de Almeida, *op. cit.*

Verifica-se que, em 1970, há elevada correspondência entre gêneros com maiores índices de concentração da produção (Tabela 1) e gêneros com maiores salários médios totais (Tabela 2: SMT).<sup>65</sup> Além disso, a maior organização da força de trabalho proporcionada pela maior concentração beneficiou a ambos os grupos salariais: a correspondência, em 1970, de maiores índices de concentração com maiores salários dos trabalhadores do mercado de trabalho interno (Tabela 2: SMA) é apenas ligeiramente maior do que com maiores salários dos trabalhadores do mercado de trabalho externo (Tabela 2: SMB).<sup>66</sup>

d) Em razão de a maior concentração (grau de monopólio) ser acompanhada por maiores índices de produtividade (ver item *i*, letra *c*), e por representar maior poder de barganha dos trabalhadores (ver item *ii*, letra *c*), espera-se que as indústrias com maiores produtividades (aqui, desempenho econômico e não apenas técnico) paguem maiores salários médios totais. Observa-se que, tanto em 1970 como em 1974, gêneros com maiores valores da transformação por pessoal ocupado (Tabelas 3 e 4) pagam maiores salários médios totais (Tabela 2: SMT).<sup>67</sup> Além disso, tanto em 1970 como em 1974, essa influência da produtividade é maior nos salários médios do grupo do mercado de trabalho interno (SMA) do que no grupo do mercado de trabalho externo (SMB), embora elevada em ambos.<sup>68</sup>

e) Ocorre, ainda, que gêneros com maiores margens de lucro (Tabelas 3 e 4: lucro/valor da produção) remuneraram melhor seus trabalhadores em geral (Tabela 2: SMT), tanto em 1970 como

<sup>65</sup> O coeficiente de correlação de ordem de Spearman é 0,72, significativo a 1%.

<sup>66</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman são, respectivamente, 0,76 e 0,72, ambos significativos a 1%.

<sup>67</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman para 1970 e 1974 são, respectivamente, 0,82 e 0,80, ambos significativos a 1%.

<sup>68</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman para 1970 e 1974 são, respectivamente: com SMA, 0,79 e 0,78, e, com SMB, 0,73 e 0,75, todos significativos a 1%.

em 1974.<sup>69</sup> Entretanto, embora exista associação significativa entre margem de lucro e salário médio do grupo de altos salários (Tabela 2: SMA), o mesmo não ocorre com o salário médio do grupo de baixos salários (Tabela 2: SMB).<sup>70</sup>

As relações observadas no item *ii*, letras *d* e *e*, fornecem indicações de que os trabalhadores do mercado de trabalho interno foram especialmente beneficiados. Tudo se passa como se o desempenho da empresa, tanto em termos de produtividade como de margem de lucro, se devesse principalmente ao desempenho desses trabalhadores do mercado interno, fazendo-os merecedores de maiores salários. Entretanto, segundo a formulação teórica que se desenvolveu, isso se deveu fundamentalmente à posição hierárquica que esses trabalhadores ocupam na empresa. Graças a essa posição, conseguiram eles atribuir-se uma parte dos aumentos da produtividade e da parcela de lucros que, como se viu, foram consideráveis no período posterior a 1964, com aplicação de uma política salarial restritiva.

f) Se por um lado os salários foram contidos, isso não se aplicou a todos eles. Como se verá na próxima seção, os altos salários se elevaram consideravelmente mais que os baixos salários, provocando um aumento substancial na dispersão entre eles. Isto seria decorrência, por um lado, da contenção dos baixos salários através de fixação do salário-base (salário mínimo). Por outro lado, o aumento da parcela de lucros daí resultante teria sido em parte distribuído ao grupo de altos salários (conforme se verificou no item *ii*, letra *e*).

Com referência ao primeiro ponto, embora a ligação salário mínimo/salário médio do mercado de trabalho externo seja bem explorada na próxima seção, é preciso notar que, em média, no período

<sup>69</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman para 1970 e 1974 são, respectivamente, 0,49 e 0,52, ambos significativos a 5% (em 1974 foram retirados os gêneros Material de Transporte e Madeira, que distorciam a correlação).

<sup>70</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman para 1970 e 1974 são, respectivamente: com SMA, 0,56 e 0,54, significativos a 1 e 2%, respectivamente (para 1974 foram retirados os gêneros Material de Transporte e Madeira); com SMB, 0,34 e 0,42, ambos não significativos (para 1974 foram omitidos os gêneros Material de Transporte e Madeira).

TABELA 2

Salários médios por grupos salariais, dispersão salarial e composição da força de trabalho por grupos salariais, por gêneros da indústria de transformação — 1970 a 1974

(Valores em Cr\$ Correntes)

Gêneros Industriais	1970					1971					1972				
	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/ SMB	EA/ET (%)	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/ SMB	EA/ET (%)	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/ SMB	EA/ET (%)
Mineiais Não-Metálicos	301,10	199,20	824,56	4,120	16,3	888,40	224,37	805,34	3,500	23,0	478,30	272,79	1.105,25	4,050	24,7
Indústria Metalúrgica	457,60	292,46	898,30	3,070	27,3	640,40	344,83	1.061,13	3,080	27,3	701,70	440,57	1.476,20	3,360	25,2
Indústria de Material Elétrico e Eletrônico e Mecânica	434,50	257,54	1.021,2	3,970	23,2	520,50	308,15	1.258,95	4,150	22,7	586,50	334,37	1.144,31	3,420	31,1
Construção e Reparação de Veículos	609,46	365,31	1.038,82	3,480	25,8	716,70	409,18	1.492,62	3,650	28,4	927,30	515,33	1.807,65	3,680	29,8
Indústria de Madeiras, Exceção Móvel	207,30	158,45	517,66	3,270	13,6	255,20	186,49	582,88	3,130	17,5	315,50	230,71	729,11	3,160	17,0
Indústria do Mobiliário	284,70	178,19	555,45	3,117	28,2	315,20	224,13	606,24	2,700	23,8	418,80	277,47	914,46	3,300	22,2
Indústria de Papel e Papelão	333,90	216,41	778,17	3,600	20,9	421,00	268,57	1.108,11	4,130	18,2	527,00	316,68	1.332,61	4,210	20,7
Indústria de Artefatos de Borracha	392,30	210,21	805,80	3,820	29,5	473,60	268,16	1.024,05	3,820	27,2	581,90	321,80	1.215,53	3,780	29,1
Indústria de Couros e Peles	247,90	177,30	551,47	3,110	18,9	293,00	195,19	575,21	2,950	25,7	339,00	249,91	722,36	3,080	20,9
Derivados de Petróleo, Hulha, Química e Farmacêutica	630,60	336,84	1.469,14	4,360	25,6	723,46	402,61	1.782,62	4,430	23,2	948,80	501,14	2.360,11	4,710	23,7
Indústria de Artefatos Plásticos	327,00	205,88	796,40	3,870	20,5	415,70	248,09	1.122,79	4,530	19,2	517,80	300,78	1.365,35	4,540	20,4
Têxtil, Fiação e Tecelagem	285,54	178,54	566,26	3,170	27,3	349,38	224,94	786,63	3,500	22,2	432,05	276,12	978,44	3,540	22,2
Calçados e Vestuário	231,20	172,68	539,35	3,120	15,9	275,50	190,54	527,98	2,770	25,2	340,50	244,10	795,20	3,110	18,7
Produtos Alimentares	244,80	171,26	591,05	3,450	17,5	303,61	214,65	809,10	3,770	15,0	384,71	246,62	861,33	3,490	22,5
Bebidas	367,00	221,5	731,43	3,310	28,6	444,09	266,98	978,84	3,670	24,9	559,93	327,48	1.200,66	3,670	26,9
Fumo	370,76	191,90	800,74	4,170	29,4	413,27	228,97	940,77	4,110	25,9	590,94	312,52	1.198,52	3,840	31,4
Gráfica	405,00	251,96	909,03	3,610	23,3	470,10	268,12	931,44	3,470	30,4	626,30	349,40	1.446,10	4,140	25,3
Diversas	280,60	168,50	679,06	4,030	22,0	316,70	208,36	864,57	4,150	16,5	417,30	254,49	1.208,93	4,750	17,1
Indústria de Transformação — Total	360,54	210,58	847,73	4,026	22,5	431,00	254,13	1.057,54	4,161	22,0	571,00	310,88	1.361,24	4,383	24,8

(Continua)

(Conclusão)

Gêneros Industriais	1973				1974				Média 1970/74			
	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/EA/ET SMB (%)	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/EA/ET SMB (%)	SMT (Cr\$)	SMB (Cr\$)	SMA (Cr\$)	SMA/EA/ET SMB (%)
Minerais Não-Metálicos	582,40	332,33	1.389,10	4,120	775,10	422,83	1.928,43	4,560	499,06	290,45	1.206,54	4,150
Indústria Metalúrgica	852,20	488,32	1.790,22	3,670	1.185,50	640,10	2.655,75	4,150	747,46	411,27	1.576,32	3,570
Indústria de Material Elétrico e Eletrônico e Mecânica	829,80	449,05	2.013,67	4,480	1.102,10	587,35	2.810,27	4,780	694,68	386,39	1.649,68	4,270
Construção e Reparação de Veículos	1.166,90	618,48	2.488,91	4,020	1.672,20	968,44	4.455,60	4,600	1.018,62	575,36	2.328,72	3,910
Indústria de Madeira, Exceto Móvel	405,30	284,37	1.088,93	3,830	535,10	343,47	1.267,50	3,690	344,28	240,38	837,12	3,480
Indústria do Móvel	541,90	328,86	1.218,90	3,710	725,60	423,92	1.750,53	4,140	457,24	286,31	1.009,12	3,520
Indústria de Papel e Papelão	689,70	377,67	1.594,02	4,220	429,70	508,44	2.427,81	4,770	580,30	337,95	1.448,14	4,290
Indústria de Artefatos de Borracha	780,40	405,47	1.678,15	4,140	961,20	513,30	2.254,71	4,300	637,88	345,59	1.395,65	4,040
Indústria de Couros e Peles	442,40	307,39	905,91	2,950	615,30	396,98	1.472,43	3,710	392,12	265,38	855,48	3,220
Derivados de Petróleo, Hulha, Química e Farmacêutica	1.229,18	596,18	3.127,15	5,240	1.744,34	769,59	4.417,07	5,790	1.129,47	545,80	2.880,26	5,280
Indústria de Artefatos Plásticos	659,00	350,40	1.811,57	5,170	820,30	456,87	2.122,42	4,650	547,96	312,40	1.443,71	4,020
Têxtil, Fiação e Tecelagem	547,92	337,24	1.244,80	3,690	711,70	427,67	1.801,71	4,210	465,12	288,60	1.075,57	3,720
Calçados e Vestuário	466,30	305,36	1.087,60	3,660	562,20	355,17	1.322,59	3,693	375,34	254,17	847,34	3,330
Produtos Alimentares	498,42	302,14	1.172,79	3,880	644,94	386,77	1.660,98	4,290	415,31	264,30	1.019,05	3,860
Bebidas	760,41	402,87	2.043,27	5,070	947,35	510,81	2.337,30	4,580	615,77	345,88	1.458,32	4,220
Papel	748,97	413,46	1.577,62	3,820	985,65	456,33	2.512,02	5,500	625,92	320,60	1.405,04	4,390
Gráfica	833,00	436,98	1.986,63	4,510	1.216,60	639,35	4.446,86	6,950	710,20	389,08	1.939,81	4,390
Diversas	537,80	321,69	1.517,24	4,720	701,70	403,60	2.028,80	5,030	454,82	271,32	1.259,72	4,640
Indústria de Transformação ... Total	718,70	388,05	1.849,04	4,755	985,30	488,35	2.468,98	5,056	613,30	336,26	1.516,90	4,478

FONTE: Dados originários da Lei de 2/3, publicados em Ministério do Trabalho/Secretaria-Geral, *Boletim Técnico do Centro de Documentação e Informação*, vários números.

OBS.: A indústria de transformação total foi obtida somando-se os diversos gêneros. A metodologia para a divisão por grupos salariais consta do texto.

- NOTAS:
- SMT : salário médio total;
  - SMB : salário médio do grupo B (baixos salários);
  - SMA : salário médio do grupo A (altos salários);
  - SMA/SMB : medida de dispersão;
  - EA : empregados do grupo A (altos salários);
  - ET : total de empregados;
  - EA/ET : parcela de empregados do grupo A em relação ao total;
  - EB/ET : parcela de empregados do grupo B em relação ao total (calcule-se subtraindo-se EA/ET de 100%).

TABELA 3

*Relações de estrutura e desempenho por gêneros da indústria de transformação — 1970*  
*(estabelecimentos de cinco ou mais pessoas ocupadas e/ou valor da produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente no ano da coleta)*

Gêneros Industriais	Coeficiente de Concentração (Gini) <sup>a</sup>	Lucro <sup>b</sup>		Lucro <sup>b</sup> Valor da Produção	Valor da Produção		Valor da Transformação		Valor da Transformação Pessoal Ligado à Produção
		Salário	Lucro		Pessoal Ocupado	Custos Diretos <sup>c</sup>	Pessoal Ocupado	Pessoal Ligado à Produção	
Indústria de Transformação — Total	0,851	2,303	0,243	1,542	46,76	21,37	54,49	24,90	
Minerais Não-Metálicos	0,882	2,110	0,323	1,966	23,39	15,07	27,45	17,68	
Metalmurgia	0,874	2,274	0,225	1,480	56,13	23,76	69,54	27,32	
Mecânica	0,800	1,271	0,238	1,006	37,75	21,30	42,68	24,65	
Material Elétrico e de Comunicações	0,818	1,983	0,266	1,636	48,39	25,20	56,13	26,34	
Mecânica e Material Elétrico e de Comunicações	0,812	1,537	0,250	1,620	41,93	22,85	48,56	26,49	
Material de Transporte	0,918	1,858	0,228	1,473	61,38	27,24	71,30	31,64	
Madeira	0,665	1,695	0,227	1,583	21,43	10,75	24,33	12,21	
Mobiliário	0,709	1,345	0,226	1,589	22,14	11,92	25,81	13,89	
Papel e Papelão	0,790	1,764	0,217	1,584	44,10	20,43	49,96	23,95	
Borracha	0,879	3,682	0,327	1,763	61,02	32,05	71,11	37,36	
Couro, Peles e Produtos Similares	0,747	1,774	0,204	1,495	23,20	14,02	34,77	15,55	
Química Farmacêuticos e Veterinários, Perfumaria, Sabões e Velas	0,838	4,061	0,275	1,544	123,13	51,70	156,31	65,63	
Química, Produtos Farmacêuticos e Veterinários, Perfumaria, Sabões e Velas	0,800	5,404	0,447	2,256	84,16	53,81	119,27	76,25	
Perfumaria, Sabões e Velas	0,886	4,441	0,317	1,673	110,62	52,38	145,29	68,79	
Produtos de Matéria Plástica	0,789	2,989	0,269	1,714	45,71	23,74	52,71	27,39	
Indústria Têxtil	0,755	1,779	0,216	1,511	31,76	14,50	34,44	15,83	
Vestidário, Calçados e Artigos de Tecido	0,715	1,619	0,205	1,487	24,57	11,16	27,65	12,51	
Produtos Alimentares	0,816	3,661	0,176	1,341	71,63	21,65	84,99	25,69	
Bebidas	0,843	2,163	0,274	1,775	40,51	22,83	54,38	20,64	
Fumo	0,825	6,193	0,480	2,222	77,45	48,50	89,30	56,02	
Editorial e Gráfica	0,804	1,275	0,275	1,825	31,43	20,99	41,30	27,58	
Indústrias Diversas	0,750	1,928	0,301	1,824	30,72	18,68	36,13	21,96	

FONTE: Dados originários do *Censo Industrial de 1970*.

<sup>a</sup> Calculado a partir da distribuição por classes de valor da produção.

<sup>b</sup> O lucro não inclui o imposto de renda; foi calculado deduzindo-se do valor da transformação o total de salários e as despesas diversas.

<sup>c</sup> Custos diretos são as despesas com operações industriais + total de salários.

OBS.: Todos os demais conceitos estão definidos nas fontes originais.

TABELA 4

*Relações de estrutura e desempenho por gêneros da indústria de transformação — 1974*  
*(estabelecimentos de cinco ou mais pessoas ocupadas e/ou valor da produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente no ano da coleta)*

Gêneros Industriais	Lucro <sup>a</sup>		Valor da Produção	Valor da Transformação		Valor da Produção		Valor da Transformação	
	Salário	Valor da Produção		Pessoal Ocupado	Pessoal Ocupado	Pessoal Ligado à Produção	Pessoal Ligado à Produção		
Indústria de Transformação . . . Total	2.501	0,219	1.449	155,05	61,59	191,29	75,99		
Mineiais Não-Metálicos	2,276	0,309	1,908	80,25	49,10	97,11	59,41		
Metalmurgia	2,864	0,232	1,474	184,07	74,12	220,66	88,86		
Mecânica	1,227	0,205	1,495	115,79	56,73	136,86	67,54		
Material Elétrico e de Comunicações	2,026	0,234	1,502	136,45	61,30	169,59	76,29		
Mecânica e Material Elétrico e de Comunicações	1,485	0,220	1,503	122,15	58,44	146,85	70,67		
Material de Transporte	2,263	0,174	1,317	229,06	72,75	284,28	90,29		
Madeira	2,780	0,284	2,559	80,36	40,74	94,88	48,09		
Mobiliário	1,852	0,202	1,512	74,81	35,26	89,74	42,35		
Papel e Papelão	3,631	0,274	1,570	191,06	84,47	199,28	106,31		
Borrachas	3,028	0,277	1,596	161,24	74,97	193,71	90,08		
Couro, Peles e Produtos Similares	1,631	0,175	1,391	91,62	35,48	103,06	40,68		
Química	5,487	0,209	1,360	555,89	138,81	820,74	248,49		
Produtos Farmacêuticos e Veterinários, Perfumaria, Sabões e Velas	2,843	0,320	1,842	190,03	108,25	327,17	186,38		
Química, Produtos Farmacêuticos e Veterinários, Perfumaria, Sabões e Velas	4,585	0,226	1,415	431,90	147,95	670,02	228,86		
Produtos de Matéria Plástica	3,106	0,304	1,706	137,85	70,53	169,41	86,08		
Indústria Têxtil	2,339	0,198	1,403	115,83	43,07	129,47	48,15		
Vestidário, Calçados e Artigos de Tecido	1,687	0,200	1,448	71,97	30,82	82,65	35,39		
Produtos Alimentares	3,181	0,152	1,282	201,56	53,04	265,56	71,07		
Bebidas	3,210	0,316	1,792	133,49	72,07	220,52	119,07		
Fumo	8,146	0,473	2,147	194,45	115,17	229,77	136,09		
Editorial e Gráfica	1,836	0,333	1,880	91,38	59,32	130,51	84,71		
Indústrias Diversas	1,046	0,212	1,591	80,39	46,14	95,69	54,90		

FONTE: Dados oriundos da *Pesquisa Industrial de 1974*.

a. O lucro não inclui o imposto de renda; foi calculado deduzindo-se do valor da transformação o total de salários e as despesas diversas.

b. Custos diretos são as despesas com operações industriais + total de salários.

OBS.: Todos os demais conceitos estão definidos nas fontes originais.

TABELA 5

*Distribuição da amostra de empresas líderes por origem de propriedade, em valor da produção, e índice de dominância de empresas de capital estrangeiro, por gêneros da indústria de transformação — 1970*

Gêneros Industriais	Capital Estrangeiro (%)	Nacionais Privadas (%)	Públicas (%)	Total (%)	Índice de Dominância de Empresas de Capital Estrangeiro*
Minerais Não-Metálicos	44,0	55,5	0,5	100,0	13,3
Metalurgia	33,0	24,5	42,5	100,0	3,0
Mecânica	70,0	24,5	5,5	100,0	27,3
Material Elétrico	83,7	16,3	0	100,0	35,7
Material de Transporte	88,2	10,0	1,8	100,0	49,5
Madeira	23,2	75,4	1,4	100,0	2,4
Mobiliário	16,0	84,0	0	100,0	0
Papel	22,3	77,7	0	100,0	0
Borracha	81,1	18,9	0	100,0	57,4
Couros e Peles	37,9	62,1	0	100,0	0
Química	35,7	13,8	50,6	100,0	17,4
Farmacêutica	100,0	0	0	100,0	12,7
Perfumaria	81,5	18,5	0	100,0	27,8
Material Plástico	44,9	55,1	0	100,0	12,8
Têxtil	34,2	65,8	0	100,0	4,2
Vestuário e Calçados	29,2	70,5	0	100,0	4,8
Produtos Alimentares	42,1	56,4	1,5	100,0	7,5
Bebidas	30,9	69,1	0	100,0	0
Fumo	98,7	1,3	0	100,0	58,2
Editorial e Gráfica	3,5	96,5	0	100,0	0
Diversas	40,9	59,1	0	100,0	13,3

FONTE: Maria da Conceição Tavares, Luiz Otávio Façanha e Mario Luiz Possas, *op. cit.*, Apêndice Estatístico, Quadros II.10 e III.6.

\* O índice de dominância de empresas de capital estrangeiro (%) foi calculado pelos autores segundo a fórmula  $\sum C. C. i \times \frac{VP_i}{VP}$ , onde:

$i$  refere-se aos setores (quatro dígitos da classificação do IBGE), nos quais o número de estabelecimentos pertencentes a empresas de capital estrangeiro entre os quatro maiores era 3 ou 4; quando era menor do que 3 o índice é zero;

$C. C. i$  é o coeficiente de concentração (%) do setor  $i$ , medido pela participação do valor da produção dos quatro maiores estabelecimentos no valor da produção do setor; e

$VP_i$  é o valor da produção do setor  $i$  e  $VP$  o valor da produção do gênero (dois dígitos da classificação do IBGE).

TABELA 6

*Indústria de transformação: valor real da produção por gêneros — 1969/74*

Gêneros Industriais	Índices		Variação Percentual (1969/ 73)	Índices		Variação Percentual (1970/ 74)
	1969	1973		1970	1974	
Indústria de Transformação - Total	100,0	169,2	69,2	112,2	180,8	61,1
Minerais Não-Metálicos	100,0	180,3	80,3	131,4	206,3	57,0
Metalurgia	100,0	153,8	53,8	107,3	172,7	61,0
Mecânica	100,0	184,2	84,2	107,9	229,5	112,7
Material Elétrico e de Comu- nicações	100,0	191,8	91,8	109,2	199,5	82,7
Material de Transporte	100,0	221,3	121,3	121,9	278,2	128,6
Papel e Papelão	100,0	143,3	43,3	110,7	162,0	46,3
Borracha	100,0	175,9	75,9	118,1	200,7	69,9
Química	100,0	210,9	110,9	120,6	217,8	80,5
Perfumaria, Sabões e Velas	100,0	154,7	54,7	109,2	151,6	38,8
Produtos de Matéria Plástica	100,0	186,5	86,5	107,3	204,5	90,6
Têxtil	100,0	126,9	26,9	101,6	119,2	18,3
Vestuário, Calçados e Artefa- tos de Tecidos	100,0	119,7	19,7	113,3	210,8	86,1
Produtos Alimentares	100,0	143,6	43,6	108,7	148,7	36,8
Bebidas	100,0	152,6	52,6	108,6	157,1	44,7
Fumo	100,0	118,9	18,9	105,1	136,6	30,0

FONTE: IBGE, *Indústria de Transformação, Pesquisa Mensal* (1969/74).

OBS.: A compatibilização das amostras para os diversos anos foi feita pela Coordenadoria de Planejamento Geral (CPG) do IPEA/IPLAN. Os dados estão deflacionados pelos índices de produção física (*quantum*), originários da mesma fonte, computados também pela CPG/IPLAN segundo metodologia descrita em Jair P. A. Mascarenhas e Cezar L. de Azevedo, "Indicadores Conjunturais — Metodologia do Índice do Valor Real da Produção da Indústria de Transformação", in *Boletim Econômico*, nº 3/4 (maio/agosto de 1974), pp. 28-30.

TABELA 7

*Variações percentuais dos salários médios, por grupos salariais e gêneros da indústria de transformação — 1970/74* (Cr\$ Correntes)

Gêneros Industriais	1970/71			1971/72			1972/73			1973/74			1970/74		
	SMT	SMB	SMA	SMT	SMB	SMA									
Minerais Não-Metálicos	19,0	12,2	-2,3	33,6	21,6	37,2	21,8	21,8	23,9	33,1	27,2	40,9	157,4	111,5	133,9
Indústria Metalúrgica	18,1	17,9	18,1	23,8	27,8	39,1	21,4	10,9	21,3	39,1	31,1	48,3	159,1	118,9	195,6
Indústria de Material Elétrico e Eletrônica e Mecânica	19,8	17,7	23,3	12,7	10,3	90,9	41,5	34,3	76,0	32,8	30,8	39,6	153,7	128,1	175,2
Construção e Reparação de Veículos	17,5	12,0	58,1	29,4	25,9	27,1	25,8	20,0	31,2	43,3	56,6	79,0	174,4	165,1	372,0
Indústria de Madeira, Exceto Móvel	23,1	17,3	12,5	23,6	24,1	25,2	29,4	23,3	49,1	31,1	20,8	16,4	158,1	116,8	144,9
Indústria do Móvel	10,7	25,8	9,1	32,9	23,8	50,8	29,4	18,5	33,3	33,9	28,6	43,0	154,9	137,3	215,2
Indústria de Papel e Papelão	20,1	24,1	42,4	25,2	17,9	29,3	30,9	19,3	19,0	34,8	34,9	52,3	178,5	135,4	212,0
Indústria de Artigos de Borracha	29,7	22,3	27,1	22,9	23,0	18,7	34,1	26,0	38,1	23,2	26,6	34,4	20,7	134,2	179,8
Indústria de Couros e Peles	18,2	10,1	4,3	22,5	28,0	31,3	23,2	23,0	17,3	39,8	29,1	62,5	149,4	123,9	167,0
Derivados de Petróleo, Hulha, Química e Farmacêutica	16,6	19,5	21,3	30,3	24,5	32,4	30,4	19,0	32,5	41,9	27,9	41,2	181,1	126,4	200,7
Indústria de Artefatos Plásticos	27,1	20,5	41,0	21,6	21,2	21,6	27,3	16,5	32,7	24,5	30,4	17,2	150,9	121,9	166,5
Têxtil, Fiação e Tecelagem	22,8	26,0	38,9	23,7	22,7	24,4	26,8	22,1	27,2	29,9	26,8	44,7	150,1	139,6	218,2
Calçados e Vestuário	19,2	10,3	-2,1	23,6	28,1	43,8	36,9	25,1	43,3	21,2	17,3	21,6	144,5	107,4	145,2
Produtos Alimentares	24,0	25,3	36,9	26,7	14,9	6,5	29,6	22,5	36,2	29,4	28,0	41,6	163,4	125,8	135,8
Bebidas	21,0	20,7	33,8	26,1	22,7	22,7	35,8	23,0	70,2	24,6	26,8	14,4	158,1	130,7	219,5
Fumo	11,5	10,3	17,5	43,0	33,4	27,4	30,1	32,4	31,6	28,2	10,4	59,2	165,9	137,8	213,7
Gráfica	16,1	6,4	2,5	33,2	30,3	55,3	33,0	24,9	36,0	46,1	46,5	126,1	200,4	153,8	389,1
Diversas	12,9	23,7	27,3	31,8	22,1	39,8	33,7	26,4	25,5	25,8	25,5	33,7	150,1	139,5	198,8
Indústria de Transformação - Total	19,6	20,7	24,8	32,5	22,2	28,7	25,8	24,9	25,8	37,1	25,8	33,5	173,3	131,9	191,3

FONTE: Tabela 2.

OBS.: As variações são positivas, a menos que seja indicado o contrário.

SMB, SMA, SMT: respectivamente, salários médios dos grupos de baixos e altos salários e total.

1970/74, o salário médio do grupo de baixos salários na indústria de transformação (Tabela 2: SMB) é igual a 1,2, a média dos salários mínimos de igual período (Tabela 8).

Como se pode observar, em 1970 e 1974, maiores margens de lucro (Tabelas 3 e 4: lucro/valor da produção) associam-se a maiores dispersões salariais (Tabela 2: SMA/SMB).<sup>71</sup>

TABELA 8

*Salário mínimo e índice do custo de vida — 1970/74*

Períodos	Salário Mínimo em Abril <sup>a</sup>		Índice do Custo de Vida em São Paulo (1970=100)	
	Cr\$ Correntes	Variação Percentual em Relação ao Ano Anterior	Índice	Variação Percentual em Relação ao Ano Anterior
Abril/1970	183,88		100,0	
Abril/1971	222,74	21,3	124,9	24,9
Abril/1972	265,55	19,2	153,0	22,5
Abril/1973	309,50	16,5	193,9	26,7
Abril/1974	371,71	20,1	262,2	35,2

FONTE: Decretos-leis, publicados no *Diário Oficial* e *Boletim do DIEESE*, diversos números.

<sup>a</sup> O salário mínimo em abril de cada ano foi calculado a partir dos salários mínimos oficiais interpolados geometricamente entre as variações concedidas em maio de cada ano, levando-se em consideração o abono de emergência concedido em 1.º/12/74; tomou-se como referência os salários mínimos do Rio de Janeiro e São Paulo, que são idênticos no período.

### 3.4 — Evolução dos salários e da estrutura salarial da indústria no período 1970/74

Conforme observado anteriormente, a política de estabilização ditada pelas autoridades econômicas no período após 1964 caracterizou-se

<sup>71</sup> Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman para 1970 e 1974 são, respectivamente, 0,80 e 0,51, significativos a 1 e 5% (para 1974 foram retirados os gêneros Material de Transporte e Madeira).

por um rigoroso controle dos salários. Esse controle, até o ano a que se referem os últimos dados aqui utilizados (1974), era exercido através da fixação, por parte do Governo, de índices de reajustes salariais mensais aplicáveis em dissídios coletivos ocorridos em cada mês. Esses índices, teoricamente, deveriam compensar as elevações observadas no custo de vida, corrigidas pelas elevações previstas para o próximo período, e, além disso, incorporar os aumentos de produtividade obtidos no período anterior.

Sendo a fórmula de cálculo dos índices de reajustes dos dissídios coletivos idêntica àquela usada para o cálculo do índice de reajuste do salário mínimo,<sup>72</sup> e sabendo-se que o salário mínimo sofreu considerável redução em termos reais,<sup>73</sup> seria de esperar que essa redução tivesse também se estendido aos salários industriais. A literatura corrente a respeito é bastante controversa. Os trabalhos de autores que têm usualmente criticado o modelo econômico brasileiro no seu aspecto distributivo afirmam que o efeito da política salarial tem sido o de reduzir sistematicamente o valor real dos salários das atividades econômicas em geral; alguns afirmam mesmo que a função do salário mínimo foi justamente a de impor uma só taxa de salários na economia, impedindo que algumas categorias obtivessem remuneração muito acima das demais.<sup>74</sup>

Em oposição a essa corrente de trabalhos críticos estão aqueles que defendem o ponto de vista oficial de que, embora o salário mínimo tenha perdido algum poder de compra, este resultado não tem muita relevância para a indústria. Em apoio a essa tese esgrimm argumentos como os seguintes: a) “os dados da PNAD também mostram que a percentagem de pessoas que ganham o mínimo tem

<sup>72</sup> Como seria de esperar, os índices de reajustes dos dissídios do mês de reajuste do salário mínimo são idênticos aos índices de reajustes destes.

<sup>73</sup> Ver, por exemplo, Livio W. R. de Carvalho, *op. cit.*, e os trabalhos de Maria da Conceição Tavares e Albert Fishlow nesta área.

<sup>74</sup> Ver, por exemplo, Francisco de Oliveira, *op. cit.* Defendendo ponto de vista semelhante, o recente trabalho de Paulo Renato Souza e Paulo Eduardo Baltar, *op. cit.*, vem adicionar novas e valiosas informações a respeito; por sinal, este curto resumo do estado atual da literatura corrente sobre evolução salarial teve como base aquele trabalho.

decrecido ao que parece persistentemente no período (1970-73)";<sup>75</sup> b) que os salários no mercado de trabalho são determinados pela procura e oferta de mão-de-obra, independentemente da política oficial;<sup>76</sup> ou ainda c) que o salário real na indústria cresceu apreciavelmente em termos reais ao longo das últimas décadas, baseando-se para isso em estatísticas de salário médio industrial.<sup>77</sup>

É preciso lembrar ainda os estudos que, de alguma maneira, procuram identificar a distribuição dos aumentos dos salários médios e descobrem terem sido poucos os beneficiados, sugerindo isto que poderia estar ocorrendo uma persistente elevação nos graus de dispersão.<sup>78</sup>

Nesta subseção, busca-se estudar a evolução dos salários e da estrutura salarial entre 1970 e 1974, caracterizadas segundo a metodologia anteriormente descrita (Subseção 3.2), comparando-se a evolução dos salários médios por grupos salariais com a evolução do salário mínimo.

O Gráfico 1 indica ter havido, no período 1970/74, uma elevação considerável, em valores correntes, do salário médio total da indústria de transformação (curva *SMT*), *vis-à-vis* as elevações ocorridas no salário mínimo.<sup>79</sup> Utilizando-se o índice de custo de vida em São Paulo, calculado pelo DIEESE, como deflator do salário mínimo,

<sup>75</sup> A. Delfim Netto, "As Classes Baixas Têm de Agir para Ganhar", in *Jornal do Brasil* (22 de outubro de 1978), p. 39, citado por Paulo Renato Souza e Paulo Eduardo Baltar, *op. cit.*, p. 634.

<sup>76</sup> R. Macedo e M. E. Garcia, "Observações sobre a Política Brasileira de Salário Mínimo" (São Paulo: FIPE/USP, 1978), mimeo, p. 18.

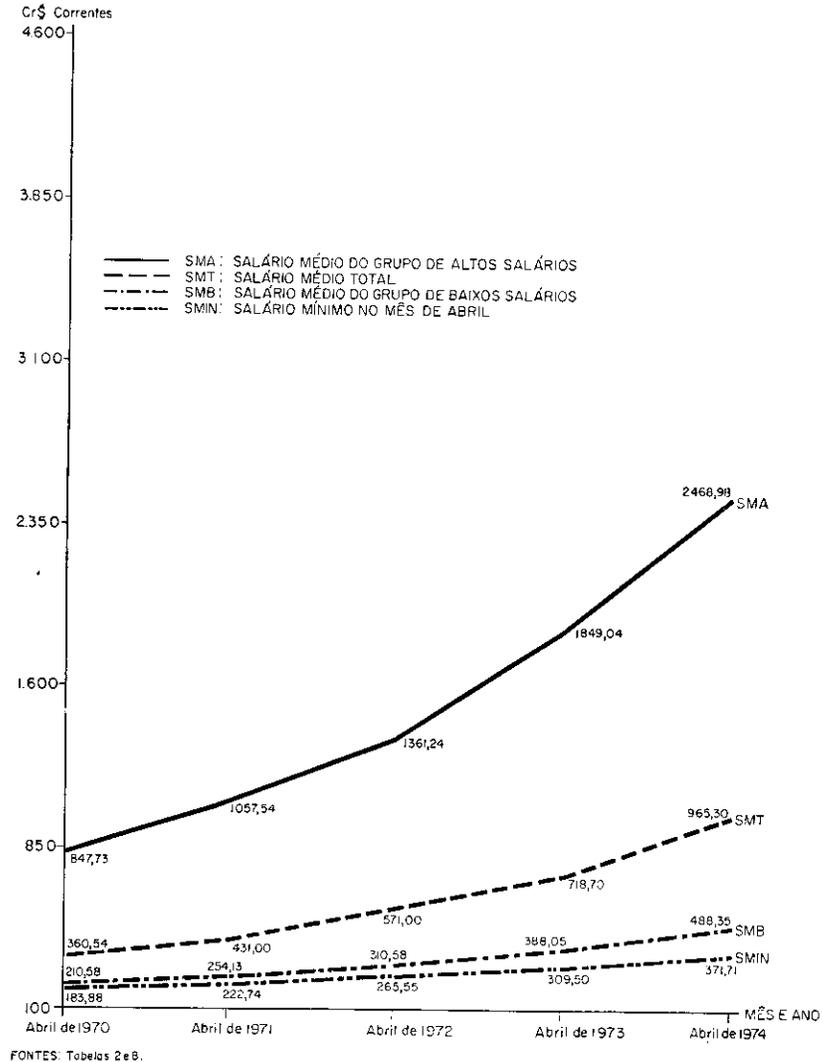
<sup>77</sup> Como, por exemplo, as recentes (31 de maio de 1979) declarações do ex-Ministro do Planejamento, M. H. Simonsen, no Congresso Nacional, baseadas em trabalho elaborado por Carlos von Doellinger, "Salário e Política Salarial", in *Revista de Finanças Públicas*, ano 23, n.º 339 (julho de 1979), pp. 9-19.

<sup>78</sup> Ver, por exemplo, Edmar L. Bacha, *op. cit.*

<sup>79</sup> Observe-se que todos os valores em cruzeiros foram mantidos em valores correntes, e não em termos reais. Como os dados da Lei de 2/3 são para o mês de abril de cada ano, e os do salário mínimo de maio a maio, toma-se uma projeção do salário mínimo mês a mês, baseada na taxa de crescimento maio a maio, e utiliza-se o salário mínimo projetado para abril. Os valores absolutos pouco diferem, já que a diferença é de apenas um mês e as variações anuais por um ou outro critério são praticamente idênticas.

Gráfico 1

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL:  
 EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO, DO SALÁRIO MÉDIO  
 TOTAL E DOS GRUPOS DE ALTOS E BAIXOS  
 SALÁRIOS — (Cr\$ CORRENTES)  
 ABRIL DE 1970 A ABRIL DE 1974



verifica-se ter este progressivamente diminuído em termos reais durante o período, passando de Cr\$ 183,88 em abril de 1970 para Cr\$ 141,77 em abril de 1974, a preços de 1970. Utilizando-se o mesmo deflator para o salário médio total, observa-se que este elevou-se em termos reais em 4,2% durante o período, passando de Cr\$ 360,54 em abril de 1970 para Cr\$ 375,78 em abril de 1974, a preços de 1970.

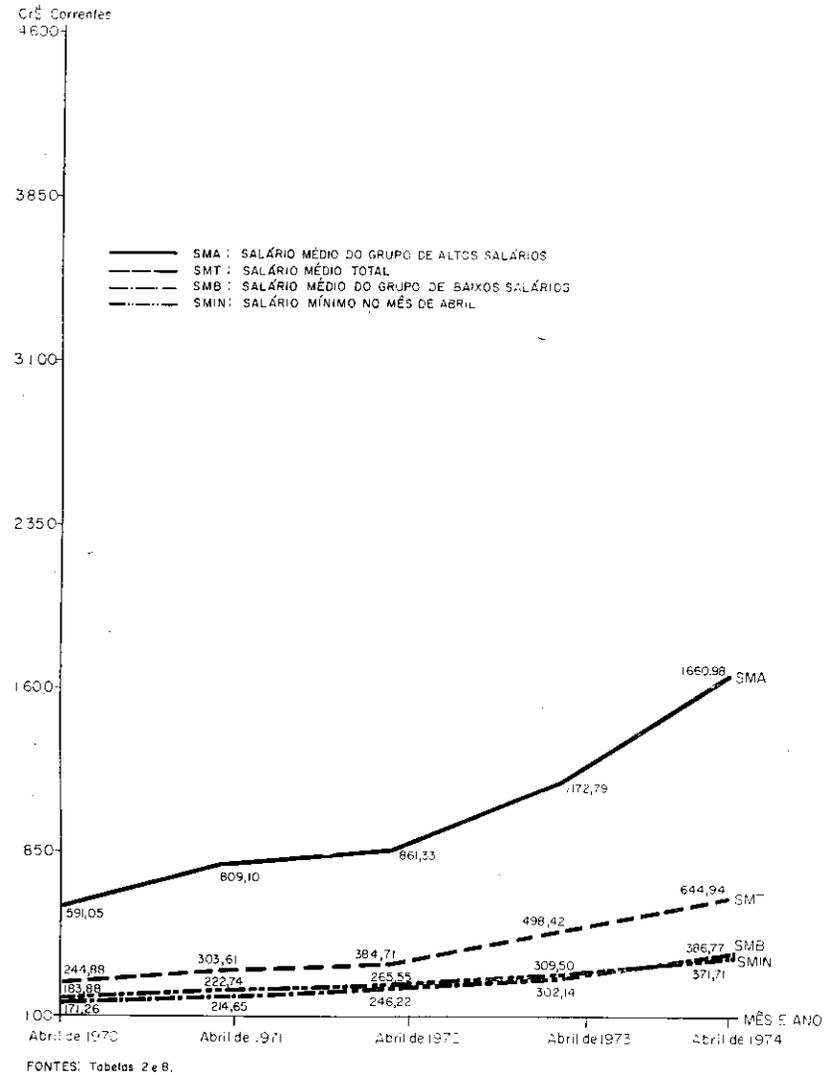
Entretanto, nota-se ao mesmo tempo que as elevações ocorridas no salário médio total foram influenciadas fundamentalmente pelas elevações do salário médio dos trabalhadores do mercado de trabalho interno (curva *SMA*), representando em média, no período, 24% da força de trabalho, enquanto que os restantes 76%, abrangendo os trabalhadores do mercado de trabalho externo, receberam aumentos praticamente idênticos àqueles observados no caso do salário mínimo. Como resultado, os trabalhadores do mercado de trabalho externo (grupo B), que recebiam em média, em 1970, o equivalente a 1,15 salário mínimo, em 1974 passam a receber 1,31 salário mínimo, enquanto os trabalhadores do mercado de trabalho interno (grupo A) elevaram essa relação de 4,61 para 6,64 salários mínimos, o que representou uma elevação na dispersão salarial entre estes segmentos interno e externo de 4,03 em 1970 para 5,06 em 1974.

Assim, se por um lado os resultados relativos ao salário médio total parecem confirmar as hipóteses oficiais com relação à evolução dos salários industriais, por outro, quando se considera o mercado de trabalho segmentado em interno e externo, os resultados mostram que as elevações salariais beneficiaram, basicamente, os trabalhadores do mercado de trabalho interno. Os trabalhadores do mercado de trabalho externo, cerca de 3/4 da força de trabalho, tiveram seus salários reajustados por decreto, tendo o salário mínimo servido efetivamente como taxa salarial na indústria de transformação.

Os resultados da evolução salarial por gênero da indústria qualificam esta informação. De um lado, os gêneros Minerais Não-Metálicos, Madeira, Mobiliário, Couros e Peles, Artefatos de Plástico, Têxtil, Vestuário e Calçados, Produtos Alimentares e Diversas, cujos salários médios do mercado de trabalho externo (SMB) são, ano a ano, inferiores ao salário médio desse grupo na indústria de transforma-

Gráfico 2

PRODUTOS ALIMENTARES — REPRESENTATIVO DOS GÊNEROS TRADICIONAIS: EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO, DO SALÁRIO MÉDIO TOTAL E DOS GRUPOS DE ALTOS E BAIXOS SALÁRIOS — (Cr\$ CORRENTES) ABRIL DE 1970 A ABRIL DE 1974



ção total (o SMB desses gêneros é, a cada ano, inferior ao SMB da indústria de transformação total), apresentam salários médios situados em torno de um salário mínimo, vale dizer, exibem uma evolução paralela à do salário mínimo, como pode ser observado nas Tabelas 7 e 8 e visualizado no Gráfico 2 (caso de Produtos Alimentares).

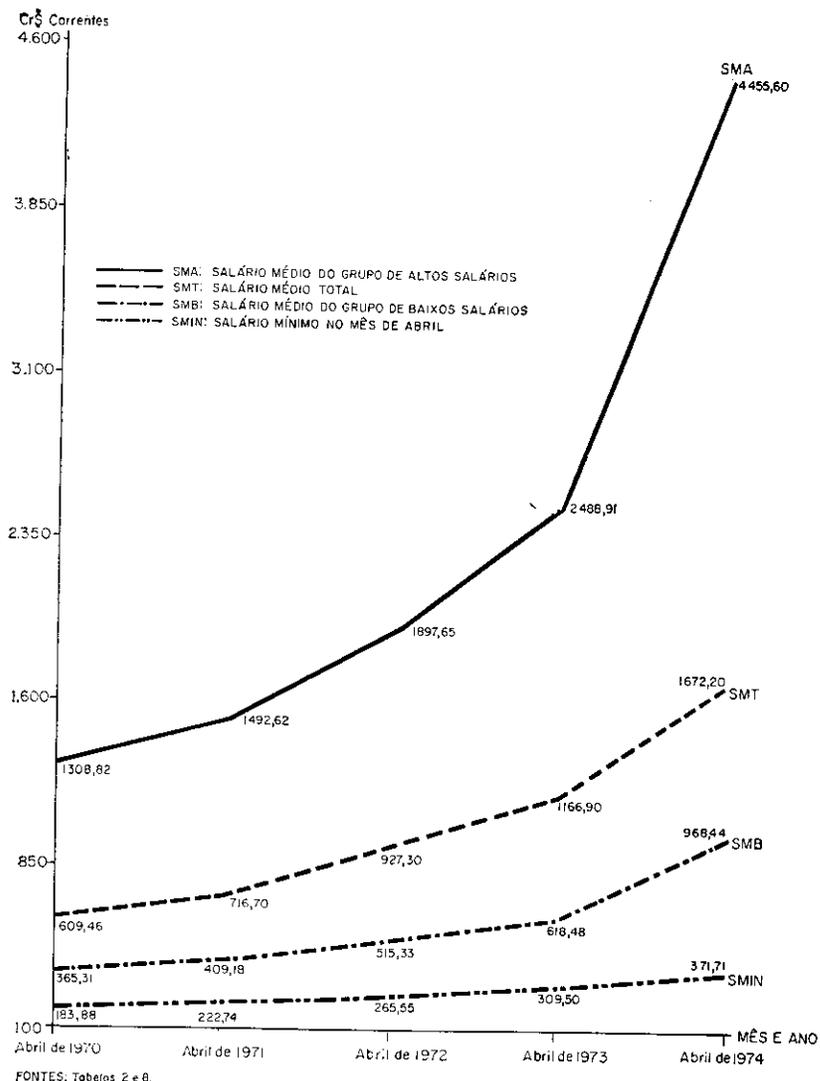
Convém destacar que esses são os gêneros “tradicionais” que, como se viu na Subseção 3.3.2, apresentam menores índices de concentração da produção, menores relações capital/trabalho, menores margens de lucro, menores produtividades médias e menores taxas de crescimento no período. A esses gêneros, cujos trabalhadores, situados no mercado de trabalho externo (representando 54% dos trabalhadores do mercado de trabalho externo do total da indústria no período), são menos organizados e incapazes de maiores exigências, pode-se mais facilmente impor reajustes salariais inferiores à elevação do custo de vida, como se fez com o salário mínimo.

Por outro lado, nos gêneros Metalurgia, Mecânica e Material Elétrico e Eletrônico, Construção e Reparação de Veículos, Papel e Papelão, Artefatos de Borracha, Química e Farmacêutica e Perfumaria, Sabões e Velas, Bebidas, Fumo e Gráfica, cujos salários médios dos trabalhadores do mercado de trabalho externo são, ano a ano, iguais ou superiores ao salário médio do mesmo grupo na indústria total, houve uma evolução salarial divergente em relação à do salário mínimo, como pode ser observado nas Tabelas 7 e 8 e visualizado no Gráfico 3 (caso de Construção e Reparação de Veículos). Como já mencionado anteriormente, esses gêneros possuem relações de estrutura e desempenho inversas às do primeiro grupo.

Curiosamente, e isto pode ser observado nas Tabelas 7 e 8, os índices de reajustes dos salários médios do grupo de trabalhadores do mercado de trabalho externo se assemelham bastante às variações do custo de vida em São Paulo, calculado pelo Departamento Inter-sindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE). Este fato sugere que, de certa maneira, os trabalhadores desses gêneros industriais, cuja organização é certamente maior, conseguiram, naquele período, impor seus próprios índices de reajustes monetários.

### Gráfico 3

CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO DE VEÍCULOS —  
 REPRESENTATIVO DOS GÊNEROS DINÂMICOS:  
 EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO, DO  
 SALÁRIO MÉDIO TOTAL E DOS GRUPOS  
 DE ALTOS E BAIXOS SALÁRIOS —  
 (Cr\$ CORRENTES)  
 ABRIL DE 1970 A ABRIL DE 1974



As mesmas tabelas e gráficos anteriores mostram também que é nesse segundo grupo de gêneros industriais que ocorrem os maiores aumentos dos salários médios dos trabalhadores do mercado de trabalho interno (SMA), suficientes para ampliar, em média, em 36% a dispersão salarial (SMA/SMB) destes gêneros em 1974 (em torno de 5,06), que já era bastante elevada em 1970 (em torno de 3,71). No primeiro grupo de gêneros, o aumento dos salários médios do grupo mais bem remunerado, embora menos generoso, foi suficiente para ampliar em torno de 21% a dispersão salarial (de 3,48 em 1970 para 4,22 em 1975).

Portanto, em termos dos salários elevados os trabalhadores dos setores de maior desempenho também superaram seus colegas nos de menor desempenho. No período 1970/74, a elevação do salário médio real do grupo de altos salários no gênero Construção e Reparação de Veículos girou em torno de 30%, enquanto que no gênero Produtos Alimentares foi de apenas 7%.<sup>80</sup>

#### 4 — Sumário das conclusões

O objetivo mais amplo deste trabalho foi o de investigar empiricamente hipóteses correntes sobre os movimentos de reconcentração de renda ocorridos no Brasil no período posterior a 1964. Esses movimentos teriam sido dois: o primeiro referente ao aumento da parcela de lucros e a conseqüente diminuição da parcela salarial; o segundo concernente à redistribuição de parte da parcela de lucro aumentada em favor de algumas camadas assalariadas, traduzindo-se, na realidade, numa redistribuição da massa salarial.

<sup>80</sup> Utilizou-se como deflator o índice do custo de vida na cidade de São Paulo (Tabela 8). Há de se ter em conta, contudo, que os preços dos bens de consumo de maior incidência nos salários desse grupo de trabalhadores elevaram-se menos no período do que os preços dos bens de consumo de maior incidência nos salários do grupo de trabalhadores de baixos salários. Se este aspecto fosse considerado, a elevação do salário real do grupo de altos salários se tornaria ainda maior.

O estudo centrou-se na indústria de transformação desagregada por gêneros (dois dígitos) e foi dividido em duas grandes partes: na primeira, procurou-se caracterizar a distribuição lucros/salários, relacionando-a com seus determinantes técnicos e sociais, e, a seguir, medir a magnitude da elevação da parcela de lucros. As principais conclusões a este respeito foram:

a) As grandezas das parcelas de lucros são explicadas pelo grau de monopólio da indústria e pela maior participação relativa de capital *vis-à-vis* trabalho no processo produtivo.

b) No período 1959/74, houve considerável elevação da parcela de lucros (+ 24,4%) em função da política de valorização do capital, que contou com a considerável ajuda da política de restrições salariais às camadas de baixas rendas.

Na segunda parte, os objetivos foram os de caracterizar a segmentação da força de trabalho e a estrutura salarial segundo seus determinantes técnicos e sociais e, a seguir, examinar a evolução das duas categorias salariais definidas. As conclusões mais relevantes foram:

a) A magnitude do mercado de trabalho interno (proporção de trabalhadores que recebem altos salários) em cada gênero depende fundamentalmente, por duas razões complementares, do seu grau de concentração: em primeiro lugar, gêneros com elevados graus de concentração (poder de monopólio) geram níveis mais elevados de excedentes, encorajando os trabalhadores a barganharem mais acirradamente por sua distribuição; em segundo, e por aquela razão, estes gêneros necessitam de mecanismos mais amplos de controle e cooptação da força de trabalho.

b) O resultado dessas duas forças manifesta-se nos níveis salariais de ambas as categorias, embora mais fortemente nas indústrias mais concentradas. Isto estaria indicando que, embora menos favorecidas, as posições de trabalho externo também se beneficiaram da maior renda gerada pelas posições de mercado das indústrias mais concentradas. Nelas, o salário médio do mercado de trabalho externo evoluiu ligeiramente acima do mínimo, praticamente paralela ao índice do custo de vida calculado pelo DIEESE, parecendo que esses trabalhadores conseguiram manter seu salário real.

c) Nas indústrias menos concentradas e com desempenho inferior, o salário médio do mercado de trabalho externo acompanhou a evolução do salário mínimo, que teria efetivamente funcionado como salário-base para essas indústrias. A perda de valor real transmitiu-se, portanto, para essa faixa de trabalhadores, que representava, em média, no período, 41% da força de trabalho empregada na indústria de transformação.

d) O mesmo comportamento observou-se com respeito à evolução do salário médio dos trabalhadores do mercado de trabalho interno, conforme as indústrias fossem mais ou menos concentradas. Entretanto, neste caso, as elevações do salário médio do mercado de trabalho interno para as indústrias mais concentradas e com maiores margens de lucro foram muito mais acentuadas, provocando um aumento médio de 36% na dispersão entre os salários médios, enquanto nas indústrias menos concentradas e com menores margens de lucro essa elevação foi de 21%.

*(Originais recebidos em agosto de 1979. Revisos em setembro de 1979.)*

