



NT

/

PARCELA SALARIAL NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA,
1974-85: uma evidência empírica

Banca examinadora:

Prof. Orientador: Domingo Zurrón Ocio

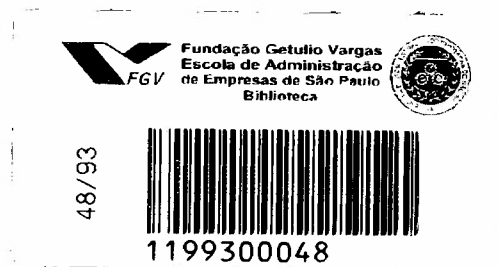
Prof. _____

Prof. _____

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

JOÃO DE SOUZA GONÇALVES

PARCELA SALARIAL NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA,
1974-85: uma evidência empírica



Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação da FGV/EAESP, Área de Concentração: Economia e Finanças Públicas, como requisito para obtenção do título de mestre em Administração Pública.

Orientador: Prof. Domingo Zurrón Ocio

SÃO PAULO

1992

AGRADECIMENTOS

Ao professor Domingo Zurrón Ocio pelo trabalho de orientação.

À CAPES e ao CNPq, pelo apoio financeiro na fase curricular e monográfica, através da concessão de bolsa de estudos.

Aos pós-graduandos, com os quais tive o prazer de conviver, especialmente a Gonzalo, Livio, Paulo, Rita, Santana e Selva, amigos e amigas de boas recordações.

Ao Serviço de Documentação da Biblioteca Karl A. Boeckler pelo apoio na normalização bibliográfica.

ÍNDICE

Introdução.....	1
1. Teorias da distribuição de renda.....	4
1.1. David Ricardo.....	5
1.1.1. Teoria do valor.....	6
1.1.2. Renda da terra, salários e lucros.....	8
1.1.3. Tendência à queda nos lucros e o estado estacionário.....	12
1.1.4. Distribuição de renda.....	14
1.2. Karl Marx.....	14
1.2.1. Teoria do valor e do capital.....	15
1.2.2. Teoria da exploração.....	18
1.2.3. Concentração e centralização do capital.....	22
1.2.4. Tendência à queda na taxa de lucro.....	22
1.2.5. Distribuição de renda.....	24
1.3. Teoria Neoclássica.....	24
1.3.1. Abordagem microeconômica e a teoria subjetiva do valor.....	25
1.3.2. Teoria dos salários.....	27
1.3.3. Teoria da distribuição de renda.....	28
1.4. John Maynard Keynes.....	30
1.4.1. Teoria da demanda efetiva.....	31
1.4.2. Crítica à teoria neoclássica dos salários.....	32
1.4.3. Distribuição de renda.....	36
1.5. Michal Kalecki.....	38
1.5.1. Teoria de preços.....	39
1.5.2. Teoria da distribuição de renda.....	41
1.5.3. Teoria dos lucros e da dinâmica capitalista.....	46

1.5.4. Crítica à teoria neoclássica dos salários.....	48
2. Caracterização da economia brasileira para o período	
1974-90.....	53
2.1. O comportamento do produto.....	54
2.2. A taxa de investimento.....	61
2.3. As relações externas.....	63
2.4. A participação do Estado.....	69
2.5. A evolução do nível de emprego e a taxa de desemprego.....	72
2.6. O comportamento da taxa de inflação e do salário mínimo real.....	75
2.7. A distribuição funcional e pessoal da renda.....	80
2.8. Algumas conclusões.....	85
3. Formulação de hipóteses, fontes, seleção e operacionalização dos dados.....	88
3.1. Formulação de hipóteses.....	88
3.2. Fontes dos dados.....	90
3.2.1. Censo Industrial.....	90
3.2.2. Pesquisa Industrial Anual.....	91
3.2.3. Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física....	92
3.2.4. Pesquisa Industrial Mensal - Dados Gerais.....	92
3.3. Seleção e operacionalização dos dados.....	93
3.4. Procedimentos metodológicos.....	95
4. Parcela salarial na indústria de transformação brasileira, 1974-90: uma evidência empírica.....	101

4.1. Algumas proposições sobre as consequências do desenvolvimento industrial, segundo a Teoria da Organização Industrial.....	102
4.2. Dados censitários de 1975 e 1980.....	106
4.2.1. Evolução da produtividade e dos custos do trabalho.....	107
4.2.2. Evolução da participação do trabalho e dos "fatores de distribuição".....	112
4.3. Dados censitários de 1980 e 1985.....	117
4.3.1. Evolução da produtividade, dos custos do trabalho e do salário real.....	118
4.3.2. Evolução da participação do trabalho e dos "fatores de distribuição".....	121
4.4. Os dados anuais para o período 1974-85.....	127
4.4.1. O período 1974-80.....	128
4.4.2. O período 1981-83.....	135
4.4.3. O período 1984-85.....	147
4.5. Sumário sobre a comprovação de hipóteses.....	148
4.6. Avaliação preliminar do mercado de trabalho para o período 1986-90.....	152
5. Conclusões.....	162
Apêndice I - Conceituação das variáveis.....	166
Apêndice II - Dados Censitários, 1975 e 1980.....	168
Apêndice III - Dados Censitários, 1980 e 1985.....	180
Apêndice IV - Série Anual, 1974-85.....	190
Apêndice V - Deflatores e outros dados.....	199

Notas - Capítulo 1.....	205
Notas - Capítulo 2.....	213
Notas - Capítulo 3.....	216
Notas - Capítulo 4.....	217
 Bibliografía Consultada.....	 222

LISTA DE TABELAS

2.1. Taxas anuais de variação e índices do produto interno bruto real (PIB) a preços de mercado, valor total e "per capita", 1970-90.....	55
2.2. Variações anuais e índices do produto real, segundo os ramos de atividade econômica, 1971-90.....	58
2.3. Produto interno bruto a custo de fatores, segundo os ramos de atividade econômica, 1970-90.....	60
2.4. Formação bruta de capital fixo, 1970-90.....	62
2.5. Balanço de pagamentos e índices de comércio exterior, itens selecionados, 1970-90.....	65
2.6. Balanço de pagamentos, itens selecionados, em US\$ milhões, 1970-90.....	67
2.7. Administrações públicas, 1970-90.....	70
2.8. População economicamente ativa (PEA), 1973-90.....	73
2.9. Taxa de desocupação das regiões metropolitanas, 1978-90	74
2.10. Taxas anuais de inflação, 1970-90.....	76
2.11. Evolução do salário mínimo real no município de São Paulo, 1970-89.....	79
2.12. Distribuição da renda real mensal entre a população economicamente ativa (10 anos ou mais de idade) com rendimento, segundo as classes de percentual, 1960-90..	81
2.13. Distribuição funcional da renda, 1949-88.....	82

4.1. Produtividade, custos da remuneração e do trabalho (médias anuais), composição do produto e média do pessoal ocupado por estabelecimento, 1975 e 1980, por gêneros industriais.....	100
4.2. Parcela da remuneração do fator trabalho, parcela salarial, relação dos custos diretos e mark-up, 1975 e 1980, por gêneros industriais.....	113
4.3. Produtividade, custos da remuneração e do trabalho (médias anuais), composição do produto e média do pessoal ocupado por estabelecimento, 1980 e 1985, por gêneros industriais.....	119
4.4. Parcela da remuneração do fator do trabalho, parcela salarial, relação dos custos diretos e mark-up, 1980 e 1985, por gêneros industriais.....	122
4.5. Parcela da remuneração do fator trabalho, parcela salarial, mark-up e relação dos custos diretos, 1974 a 1985	130
4.6. Produtividade, custos da remuneração e do trabalho, e salários (médias anuais), 1974 a 1985.....	132
4.7. Mark-up e relação dos custos diretos, 1980-85, segundo os gêneros industriais.....	145
4.8. Indicadores conjunturais, 1986-90.....	155

INTRODUÇÃO

No Brasil, o estudo da questão distributiva tem privilegiado o aspecto pessoal da renda em detrimento da ótica funcional. A abordagem pessoal tem uma série de limitações que decorrem, basicamente, da fonte de dados e da abrangência do conceito de renda empregadas. Este trabalho procura dar uma contribuição ao estudo da distribuição funcional da renda na indústria de transformação brasileira, a partir do referencial analítico elaborado por Kalecki. Neste caso, o estudo se limitará apenas à participação do trabalho em virtude da inexistência de informações estatísticas a respeito dos demais componentes da renda.

Julga-se que o conhecimento quantitativo de como o produto social está sendo distribuído já confere um interesse intrínseco ao estudo da distribuição funcional da renda. Por outro lado, a existência e a riqueza de diversas teorias nesta área, em confronto com a realidade concreta, permitem avaliar a validade empírica dos modelos teóricos desenvolvidos pelas correntes do pensamento econômico.

A escolha da indústria de transformação como objeto deste estudo se deve, entre outros, ao caráter dinâmico conferido a este setor, que decorre de sua integração e interligação com os demais setores econômicos, e à disponibilidade de dados mais frequentes e confiáveis. Por sua vez, o período proposto (1974-85) deve-se ao interesse em estudar o comportamento da participação do trabalho no decorrer do ciclo econômico. A análise se limitará até ao ano de 1985, por ser o último ano em que se dispõe de dados.

Considerando o caráter oligopolista da indústria de transformação brasileira, adotaram-se como referencial analítico as proposições desenvolvidas por Kalecki, por entender-se que este, ao integrar, de uma forma orgânica e coerente, a questão da oligopolização a uma teoria de distribuição de renda, se aadequa às características do setor industrial em estudo.

Este trabalho está dividido em cinco capítulos. O primeiro apresenta as teorias de distribuição de renda de David Ricardo, Karl Marx, Teoria Neoclássica, John M. Keynes e Michal Kalecki. O segundo capítulo procura caracterizar a evolução da economia brasileira em termos macroeconômicos, para o período 1974-90, com o objetivo de servir de subsídio para certas análises desenvolvidas no capítulo quatro.

No capítulo terceiro, relacionam-se as hipóteses e tecem-se considerações de ordem metodológica a respeito das fontes e do tratamento de dados, e da classificação dos gêneros industriais utilizada.

O capítulo quatro reúne informações empíricas a respeito da participação do trabalho e dos "fatores de distribuição" para o período 1974-85 com vista a verificar a comprovação das hipóteses. Faz-se, ainda, uma avaliação preliminar para o mercado de trabalho no período 1986-90. E, por último, o capítulo cinco sumariza as principais conclusões encontradas, bem como algumas limitações do trabalho.

Procura-se demonstrar que os "fatores de distribuição" de Kalecki (mark-up, a razão entre os custos das matérias-primas e os salários e a composição industrial), juntamente com a aplicação de políticas salariais restritivas, explicam a sensível re-

dução da participação do trabalho ocorrida no período 1974-85.

1. TEORIAS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Este capítulo tem como objetivo abordar a forma como os principais teóricos da Ciência Econômica encararam o problema distributivo, visando, com isto, a obtenção de um referencial teórico para o estudo empírico da distribuição funcional da renda na indústria de transformação brasileira, objeto do capítulo quatro.

Como as teorias de distribuição de renda e dos salários fazem parte de um conjunto mais amplo do conhecimento - Teoria Econômica -, uma revisão destas teorias deve estar inserida num arcabouço conceitual e teórico mais abrangente; portanto, é mister, para explicá-las, recorrer-se a uma série de categorias e teorias particulares e específicas. Ou seja, entende-se que a distribuição de renda não deve ser estudada isoladamente das teorias econômicas, pois na verdade ela resulta de uma série de concepções sobre o mecanismo de funcionamento da economia.

Neste sentido, na primeira seção, aborda-se a obra de David Ricardo, dando-se ênfase à sua teoria do valor trabalho, à produtividade marginal decrescente da terra, à importância desta na determinação da participação relativa dos componentes da distribuição de renda e à tendência "natural" à queda da taxa de lucro.

Na segunda seção, estuda-se *O Capital* de Marx, ressaltando-se a teoria do valor e do capital, a teoria da exploração a partir do estudo da teoria da mais-valia, as tendências apontadas pelo autor sobre a crescente concentração e centralização do capital e a queda da taxa de lucros; e, também, os seus conseqüentes desdobramentos sobre a distribuição de renda.

Na terceira, avalia-se a teoria neoclássica enfatizando a abordagem microeconômica do processo de funcionamento da economia, a teoria do valor utilidade, a determinação dos salários e a inexistência de uma teoria da distribuição de renda a longo prazo.

Na quarta, discorre-se sobre as contribuições de Keynes na construção da teoria da demanda efetiva, na crítica à teoria neoclássica dos salários e no papel desempenhado pelo Estado na manutenção da demanda efetiva, e sobre a importância da inflação ou deflação na distribuição de renda.

Na quinta seção, discute-se a teoria econômica formulada por Michal Kalecki, ressaltando-se a teoria de preços, a teoria dos lucros, a crítica à teoria neoclássica dos salários e a teoria da distribuição de renda. Enfatizam-se, ainda, os determinantes da parcela salarial e seus comportamentos ao longo dos ciclos econômicos.

As modernas teorias da distribuição de renda não serão abordadas por entender-se que, por maiores que tenham sido suas contribuições, constituem-se em variações das teorias aqui avaliadas.

1.1. David Ricardo

David Ricardo (1772-1823) presenciou as transformações econômicas e sociais decorrentes da Revolução Industrial e da Revolução Francesa e, no campo teórico, sofreu influência dos escritos de James Mill, J.B.Say, T.R.Malthus e de Adam Smith (1), entre outros.

1.1.1. Teoria do valor

David Ricardo concebia a sociedade dividida em três classes sociais, a saber: proprietários de terras, donos do capital e trabalhadores, aos quais correspondiam, respectivamente, três formas distintas da repartição do produto: renda da terra, lucro e salário. Ricardo aceita a distinção entre valor de uso e de troca formulada por Adam Smith, citando inclusive a seguinte passagem daquele autor:

" 'a palavra valor tem dois diferentes significados, expressando, algumas vezes, a utilidade de algum objeto particular, e outras vezes o poder de comprar outros bens, conferido pela posse daquele objeto. O primeiro pode ser chamado *valor de uso*; o outro, *valor de troca*. ' " (2)

Segundo Ricardo, a princípio, não se poderia estabelecer nenhuma relação direta entre valor de uso e valor de troca, na medida em que algumas mercadorias, por exemplo a água e o ar, teriam grande valor de uso, mas pequeno ou nulo valor de troca; já outras mercadorias, como por exemplo o ouro, teriam grande valor de troca, mas um valor de uso pequeno ou nulo comparativamente à água ou ao ar. Mas, embora a utilidade não seja a medida de valor de troca, esta lhe é absolutamente essencial. Na medida em que as mercadorias tenham utilidade, o valor de troca é derivado "de sua escassez e da quantidade de trabalho exigida para obtê-las".(3)

A partir daí, Ricardo distingue as mercadorias que têm seu valor determinado somente pela escassez, como por exemplo estátuas e quadros raros, livros e moedas escassos, e vinhos de qualidade peculiar; mas, como estas mercadorias "são uma parte

muito pequena da massa de artigos diariamente trocados no mercado", (4) não se constituiriam no seu objeto de estudo.

Assim, Ricardo se propõe a estudar os bens produzidos pelo trabalho e que "podem ser multiplicados não apenas num país, mas em vários, quase sem limite determinável, se estivermos dispostos a dedicar-lhes o trabalho necessário para obtê-los", (5) ou melhor, estudar aquelas mercadorias "cuja quantidade pode ser aumentada pelo exercício da atividade humana, e em cuja produção a concorrência opera irrestritamente". (6) Nas etapas iniciais da sociedade, o valor da mercadoria é dado pela "quantidade relativa de trabalho necessário para sua produção", (7) mas isto não implica que todos os trabalhos sejam iguais; pelo contrário, Ricardo reconhece que os trabalhos têm diferentes qualidades e são remunerados de forma diferenciada de acordo com a habilidade relativa do trabalhador e da intensidade do trabalho realizado, constituindo, assim, uma escala, que variaria muito pouco a curto prazo.

Mas, com o desenvolvimento das sociedades, o conceito de valor é ampliado, incluindo também o trabalho gasto em implementos, ferramentas, maquinarias e edifícios que ajudam o trabalho; e, neste sentido, a durabilidade destes elementos assim como as respectivas proporções em que se combinam com o capital destinado ao sustento do trabalhador e o tempo em que o capital retorna para o seu proprietário acabam determinando as variações no valor relativo das mercadorias. (8) Acresce-se a isto o trabalho necessário para levar as mercadorias ao mercado (transporte e comércio). Assim, Ricardo divide o capital em fixo e circulante. (9)

Para Ricardo, qualquer variação na quantidade de trabalho acaba afetando o valor de troca:

"Se a quantidade de trabalho contida nas mercadorias determina o seu valor de troca, todo acréscimo nessa quantidade de trabalho deve aumentar o valor do bem sobre o qual ele foi exercido, assim como toda diminuição deve reduzi-lo". (10)

1.1.2. Renda da terra, salários e lucros

A partir da definição de valor, pode-se passar para as formas de repartição do produto: renda fundiária, salários e lucros.

Ricardo define renda da terra como "a porção do produto da terra paga ao seu proprietário pelo uso das originais e indestrutíveis energias do solo", (11) e que não deve ser confundida com a parte do produto paga pelos benefícios e melhorias introduzidos pelo proprietário da terra ou pelo direito de extração vegetal ou mineral. A renda da terra surge:

"somente porque a terra não é ilimitada em quantidade nem uniforme na qualidade, e porque, com o crescimento da população, terras de qualidade inferior, ou menos vantajosamente situadas, são colocadas em cultivo". (12)

Devido às terras terem fertilidades heterogêneas, sua utilização para cultivo segue uma hierarquia: das mais férteis e melhor localizadas para as menos férteis e pior situadas. Ricardo trabalhava, portanto, com o suposto da produtividade marginal decrescente da terra. Assim, sempre que terra de qualidade inferior é posta em cultivo, surge a renda da terra sobre aquelas de qualidade imediatamente superior, com sua magnitude dependendo das

respectivas diferenças na qualidade das terras cultivadas. Como a terra de pior qualidade não paga renda, esta surge para a igualação das taxas de lucros; caso não surgisse, e proporcionalmente às diferenças na qualidade das terras, o sistema operaria com diferentes taxas de lucros, o que é incompatível com a concorrência entre capitais e sua mobilidade, pressupostos da teoria ricardiana. Assim, a taxa de lucro na agricultura determina a taxa de lucro dos demais setores econômicos e, portanto, do conjunto da economia. (13)

Os melhoramentos na agricultura, segundo Ricardo, podem ser de dois tipos: aqueles que aumentam as energias produtivas da terra e aqueles derivados de aperfeiçoamentos da maquinaria. Os dois tipos têm em comum o fato de reduzirem a quantidade de trabalho exigida para produzir uma mercadoria e, portanto, ocasionar uma redução no seu preço, embora afetem de forma diferenciada a renda da terra. (14)

Segundo Ricardo, o trabalho, assim como as demais mercadorias, tem um preço natural e um preço de mercado. O preço natural seria "aquele necessário para capacitar os trabalhadores, um com outro, a subsistir e a perpetuar sua raça, sem aumento ou diminuição".(15) O sustento do trabalhador e de sua família depende do "montante de comida, bens necessários e conforto que lhe são, por costume, essenciais", (16) ou, em termos de preços (valor monetário), "depende do preço dos alimentos, dos bens necessários e comodidades exigidas".(17) Assim, o preço natural do trabalho é definido em termos da reprodução biológica da classe trabalhadora, mas Ricardo reconhece que ele pode variar também em função dos hábitos e costumes dos povos.

"Não se deve entender que o preço natural da mão-de-obra, embora estimado em alimentos e em bens necessários, seja absolutamente fixo e constante. Varia num mesmo país, em épocas distintas, e difere materialmente em países diversos, dependendo essencialmente dos hábitos e costumes dos povos." (18)

Mas ocorre que:

"Com o progresso da sociedade, o preço natural do trabalho tende sempre a crescer, pois uma das principais mercadorias por cujo preço natural se regula tende a tornar-se mais cara, por causa da maior dificuldade de produzi-la. Como, entretanto, os melhoramentos na agricultura e a descoberta de novos mercados, de onde provisões podem ser importadas, conseguem conter, temporariamente, a tendência altista dos bens necessários e até fazer cair o seu preço natural, assim também as mesmas causas produzem os efeitos correspondentes no preço natural do trabalho." (19)

O preço dos produtos manufaturados "tende a cair, com o progresso da riqueza e da população", (20) pois os ganhos de produtividade mais que compensam o aumento nos preços das matérias-primas que entram na composição dos produtos manufaturados. (21) Como as mercadorias manufaturadas barateavam-se com o progresso da sociedade e os produtos primários, ao contrário, encareciam-se, Ricardo previa um constante aumento do preço relativo dos alimentos em relação aos produtos manufaturados. (22)

O preço de mercado do trabalho resulta do movimento entre a oferta e a demanda. Assim:

"O trabalho é caro quando escasso, e barato quando abundante. Por muito que o preço de mercado do trabalho possa desviar-se do preço natural, ele tende a igualar-se a este, como ocorre no caso de todas as mercadorias." (23)

Admitindo a validade da teoria malthusiana da população, Ricardo entende que esta é limitada pela produção de meios de subsistência. Quando o salário supera o preço natural do trabalho, a população tende a aumentar e, por conseguinte, aumenta a oferta de mão-de-obra.(24) Uma oferta maior de mão-de-obra diminui os salários até igualar-se ao preço natural do trabalho. Quando o salário está abaixo do preço natural, sucede-se o oposto.

Como o acréscimo de capital impulsiona a demanda por mão-de-obra, os salários podem permanecer por período indefinido acima do preço de mercado numa sociedade em progresso. (25)

Resumindo, segundo Ricardo, os salários são determinados por duas causas: "1.a A oferta e a demanda de trabalhadores. 2.a O preço das mercadorias nas quais se gastam os salários". (26)

Ricardo também era contra qualquer interferência do Estado no mercado de trabalho. Assim:

"Como todos os outros contratos, os salários deveriam ser deixados à justa e livre competição do mercado, e jamais deveriam ser controlados pela interferência dos legisladores." (27)

Neste sentido, ele era contra a Lei dos Pobres, vigente então na Inglaterra.

Como a renda da terra não é um dos componentes do preço, mas apenas um resíduo fixo derivado da heterogeneidade da fertilidade da terra, o valor total das mercadorias produzidas pelo agricultor ou pelo fabricante de manufatura é repartido apenas em duas porções: os lucros do capital e os salários dos trabalhadores. Como os salários são determinados pelo preço natural do trabalho, os lucros aparecem como um excedente, um resíduo.

Neste sentido, salários e lucros estão inversamente correlacionados.

1.1.3. Tendência à queda nos lucros e o estado estacionário

Na medida em que mais trabalho é exigido para a produção dos alimentos ou demais mercadorias que provêm o sustento dos trabalhadores, os salários se elevam e, portanto, os lucros agrícolas e industriais caem. Assim, no conjunto, há um aumento da massa salarial e uma conseqüente redução da massa de lucros. Por sua vez, como o lucro total diminui e o montante de capital acaba se elevando, também em função do aumento nos preços dos produtos primários, a taxa de lucro acaba se reduzindo. (28)

Como mais trabalho é exigido para a produção de bens primários, as mercadorias produzidas com estes bens acabam tendo seus preços elevados. Assim, os preços destas mercadorias:

"Subirão, no entanto, por causa da maior quantidade de trabalho gasta na matéria-prima da qual são feitos, e não porque o industrial tenha pago mais os trabalhadores que empregou para produzir esses bens." (29)

Já o aumento nos preços de mercadorias não consumidas pelos trabalhadores não afeta os salários e, portanto, não gera efeitos sobre os lucros.

Assim, segundo Ricardo, há uma tendência à queda na taxa dos lucros:

"A tendência natural dos lucros, portanto, é cair, pois, com o progresso da sociedade e da riqueza, a quantidade adicional de alimentos requerida se obtém com o sacrifício de

mais e mais trabalho." (30)

Ricardo, conforme demonstrado anteriormente, adverte, porém, que temporariamente esta tendência pode ser contida. (31)

Mas os aumentos dos preços dos alimentos e dos salários teriam um limite dado pela própria acumulação de capital:

"O aumento do preço desses bens [alimentos] e dos salários é entretanto limitado, pois quando os salários iguaissem ... - as receitas totais do agricultor -, a acumulação terminaria, pois nenhum capital forneceria mais qualquer lucro, não haveria qualquer demanda adicional de mão-de-obra e, conseqüentemente, a população teria atingido seu ponto mais alto. De fato, bem antes dessa fase, a baixíssima taxa de lucros teria detido toda acumulação, e quase todo o produto do país, após o pagamento dos trabalhadores, pertenceria aos donos da terra e aos receptores de dízimos e de impostos." (32)

Segundo alguns autores, Ricardo previa um estado estacionário no qual não mais haveria incentivo à acumulação de capital. (33) Mas, como frisa Ricardo, embora a taxa de lucros possa diminuir, o volume de lucro pode aumentar simultaneamente, pois a incidência de uma taxa de lucro menor sobre um capital maior, decorrente da própria acumulação de capital, pode provocar um aumento na magnitude absoluta dos lucros. Todavia: "Esta progressão, ... é verdadeira apenas por certo tempo", (34) pois haveria um limite a partir do qual ocorreria redução na magnitude dos lucros. Mas, como a acumulação pressupõe a existência de lucros, esta situação nunca chegaria a ocorrer. Assim, os efeitos da acumulação variariam nos diversos países em função da fertilidade da terra e da política de comércio exterior.

Portanto, Ricardo, com sua teoria da renda da terra, tomava claramente uma posição no conflito de classes. Defendia a burguesia industrial, por ver nela um caráter progressista, na medida em que o lucro impulsiona a acumulação de capital; por outro lado, era contrário ao interesse dos proprietários de terras, considerando-os uma classe improdutiva que, em virtude de um modo de vida perdulário, gastava todas suas rendas em bens de luxo.

1.1.4. Distribuição de renda

Concluindo, em termos de distribuição de renda, supondo-se que os melhoramentos na agricultura são temporários e que há um limite na utilização de terras mais férteis em outros países, ocorre, segundo Ricardo, uma tendência, com o progresso da sociedade, de tornar-se necessária a utilização de terras menos férteis, trazendo como consequências o aumento do preço natural do trabalho (salários) e da renda da terra, e uma redução do lucro agrícola. O lucro industrial também cairia em função do aumento do preço natural do trabalho e da igualação das taxas de lucros nos diversos setores econômicos, derivada da concorrência de capitais. Assim, segundo a teoria ricardiana, haveria uma tendência a longo prazo de redução da parcela relativa dos lucros no produto e aumento na parcela dos salários e da renda da terra.

(35)

1.2. Karl Marx

Karl Marx (1818-1883), crítico da Economia Política

Clássica e teórico do socialismo científico, concebia que a riqueza no sistema capitalista configurava-se numa "imensa acumulação de mercadorias". (36) Assim, ele se propõe a estudar o capitalismo a partir da mercadoria.

1.2.1. Teoria do valor e do capital

A mercadoria seria fruto de uma relação social e de longas transformações históricas; portanto, o valor da mercadoria é uma realidade apenas social que, segundo Marx, se manifesta na troca entre mercadorias. Porém: "Para criar mercadoria, é mister não só produzir valor-de-uso, mas produzi-lo para outros, dar origem a valor-de-uso social". Portanto, as mercadorias são "produtos de trabalhos privados e autônomos, independentes entre si". (37)

Segundo Marx, "a utilidade de uma coisa faz dela um valor-de-uso". (38) Caso se prescindisse do valor de uso de uma mercadoria, restaria ainda o fato de esta ter sido produzida com trabalho humano abstrato. Assim:

"Um valor-de-uso ou um bem só possui, portanto, valor, porque nele está corporificado, materializado, trabalho humano abstrato. Como medir a grandeza do seu valor? Por meio da quantidade da 'substância criadora de valor' nele contida, o trabalho. A quantidade de trabalho, por sua vez, mede-se pelo tempo de sua duração, e o tempo de trabalho, por frações do tempo, como hora, dia etc.". (39) Assim, para Marx, o valor de troca das mercadorias é determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. (40)

Como a mercadoria tem dois valores, o trabalho materializado nas mercadorias também possui um duplo caráter. Tem-se o trabalho concreto, útil, que é diverso, particular e representa uma "atividade produtiva subordinada a um fim"; e o trabalho abstrato, que representa apenas o dispêndio de força humana de trabalho, ou seja, o "dispêndio humano produtivo de cérebro, músculos, nervos, mão etc.", (41) que, desse modo, é simplesmente trabalho humano. Por outro lado, Marx reconhece, a exemplo de Ricardo, a heterogeneidade do trabalho e propõe que todos os tipos de trabalho sejam avaliados pelo trabalho simples. (42)

Como o trabalho tem um duplo caráter, quando Marx fala em produtividade refere-se sempre à produtividade do trabalho concreto e útil; portanto, a mudança na produtividade não atinge o trabalho abstrato. (43) Mas a produtividade afeta o valor de troca, pois altera o tempo de trabalho requerido para a produção das mercadorias. Assim:

"A grandeza do valor de uma mercadoria varia na razão direta da quantidade, e na inversa da produtividade do trabalho que nela se aplica." (44)

Portanto, segundo Marx, quando se avalia uma mercadoria pelo aspecto qualitativo, tem-se o trabalho concreto e o valor de uso; quando se encara a mercadoria segundo a quantidade, tem-se o trabalho abstrato e o valor de troca.

Para Marx, no capitalismo ocorre a transformação do dinheiro em capital. A forma de circulação do dinheiro como capital assume o circuito Dinheiro - Mercadoria - Dinheiro' ($D-M-D'$), sendo que $D' = D + \Delta D$. Assim, o dinheiro é convertido em mercadoria, que é reconvertida em dinheiro; só que o dinheiro, neste processo, se expande, aumenta de magnitude, valoriza-se. Assim, primei-

ro há um processo de compra e um posterior processo de venda. O dinheiro que se movimenta desta forma "transforma-se em capital, vira capital e, por sua destinação, é capital".(45) ΔD , acréscimo sobre o valor primitivo, é chamado por Marx de valor excedente ou mais-valia.

Mas o dinheiro encerra esse primeiro movimento para recomençar novamente todo o processo. Assim, o capital adiantado aumenta de valor e o capital aumentado recomeça novamente o mesmo processo, como capital adiantado. Desse modo, o objetivo do capital é o infundável processo de obter lucros e, neste sentido, o movimento do capital não tem limites.

Mas como explicar a geração do valor excedente se no processo de troca são trocados equivalentes? Para Marx, a transformação do dinheiro em capital:

"tem portanto de ocorrer com a mercadoria comprada no primeiro ato $D - M$, mas não em seu valor, pois se trocam equivalentes, as mercadorias são pagas pelo seu valor. A mudança só pode portanto originar-se de seu valor-de-uso como tal, de seu consumo. Para extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro deve ter a felicidade de descobrir, dentro da esfera da circulação, no mercado, uma mercadoria cujo valor-de-uso possua a propriedade peculiar, de ser fonte de valor, de modo que consumi-la seja realmente encarnar trabalho, criar valor, portanto. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado essa mercadoria especial: é a capacidade de trabalho ou a força de trabalho".(46)

A transformação da força de trabalho em mercadoria requer a ocorrência de algumas condições historicamente determinadas, tais como a existência do trabalhador livre. Livre no senti-

do de dispor da sua força de trabalho para vendê-la por um tempo determinado, após ter sido expropriado dos meios de produção necessários à sua subsistência ou à sua produção e reprodução. Resta, portanto, ao trabalhador, como única fonte de sobrevivência, a venda da sua força de trabalho.

Mas como seria determinado o valor da força de trabalho? Segundo Marx, ele é determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção e reprodução.(47) Para Marx, o tempo de trabalho necessário à produção dos meios de subsistência não seria o único determinante do valor da força de trabalho; haveria também um elemento histórico e moral que, portanto, distinguiria a força de trabalho das outras mercadorias; bem como os custos de treinamento ou educação da força de trabalho comporiam o valor desta mercadoria especial.

1.2.2. Teoria da exploração

A parte da jornada de trabalho durante a qual o trabalhador reproduz o seu valor é chamada por Marx de tempo de trabalho necessário, e a parte da jornada que ultrapassa este tempo e que, portanto, gera valor excedente, mais-valia, é chamada de trabalho excedente. Assim, Marx cria a teoria da exploração da força de trabalho.

Em termos de valor, segundo Marx, o capital dividir-se-ia em capital constante (C) e capital variável (V). O capital constante é formado por instrumentos, máquinas, prédios, matérias-primas e materiais acessórios. O termo constante deve-se ao fato de estas mercadorias não criarem valor novo durante o processo de produção, mas simplesmente transferir seus valores ao

produto final. Assim, o capital constante é considerado como um trabalho morto, pretérito e passado. Por outro lado:

"A parte do capital convertida em força de trabalho, ao contrário, muda de valor no processo de produção. Reproduz o próprio equivalente e, além disso, proporciona um excedente, a mais-valia, que pode variar, ser maior ou menor. Esta parte do capital transforma-se continuamente de magnitude constante em magnitude variável." (48)

A força de trabalho, ao acrescentar valor ao processo de produção, acaba com sua atividade, transferindo o valor dos meios de produção utilizados para os produtos fabricados.

Sendo a mais-valia igual a MV, a taxa de mais-valia, expressão do grau de exploração da força de trabalho pelo capital, seria dada pela relação MV/V ou, em termos de tempo de trabalho, pela relação trabalho excedente/trabalho necessário.

A mais-valia dividir-se-ia em diversas partes: lucro industrial, juro, renda da terra, lucro comercial, impostos, dízimos etc. Assim, o produto social, que em Ricardo era dividido em três classes sociais, passa, em Marx, a ser repartido entre duas classes sociais básicas: trabalhadores e capitalistas, sendo estes últimos divididos em várias frações, de acordo com a natureza do capital empregado.

Marx faz distinção entre mais-valia absoluta e mais-valia relativa:

"Chamo de mais-valia absoluta a produzida pelo prolongamento do dia de trabalho, e de mais-valia relativa a decorrente da contração do tempo de trabalho necessário e da correspondente alteração na relação quantitativa entre ambas as partes componentes da jornada de trabalho." (49)

A mais-valia absoluta se concretiza, portanto, com o prolongamento da jornada de trabalho e reflete a subordinação formal do trabalho ao capital. Mas, com o estabelecimento pelo Estado de uma limitação legal na duração da jornada, impondo, portanto, um dia "normal" de trabalho, a produção de mais-valia relativa ganha importância.

Na mais-valia relativa ocorre o barateamento do valor da força de trabalho e, para realizar-se, é necessário que o aumento da produtividade atinja os ramos econômicos cujos produtos determinam o valor da força de trabalho. Mesmo o aumento da produtividade nas indústrias que fornecem o capital constante utilizado nos ramos econômicos que produzem os bens consumidos pelos trabalhadores também aumenta a mais-valia relativa. Assim a mais-valia relativa requer um modo de produção especificamente capitalista que "revoluciona totalmente os processos técnicos de trabalho e as combinações sociais" (50) e que demonstra a sujeição real do trabalho ao capital. Tanto a elevação da mais-valia absoluta como da mais-valia relativa contribuem para elevar a taxa geral de mais-valia.

Marx formula uma lei da população distinta de seus contemporâneos. Para ele, com o progresso da acumulação de capital, cria-se uma superpopulação relativa em relação ao capital, gerando-se, portanto, uma população superflua, excedente, um exército industrial de reserva, que tem a função de proporcionar

"o material humano a serviço das necessidades variáveis de expansão do capital e sempre pronto para ser explorado, independentemente dos limites do verdadeiro incremento da população".

(51)

Marx critica a posição clássica, segundo a qual a variação da população absoluta da classe trabalhadora em relação à acumulação do capital regularia os salários, posição inclusive assumida por Ricardo. Para Marx, os salários são regulados pela relação existente entre o exército industrial de reserva e o exército da ativa (empregados), pela variação relativa do exército industrial de reserva e pela extensão em que é absorvida ou liberada:

"Em seu conjunto, os movimentos gerais dos salários se regulam exclusivamente pela expansão e contração do exército industrial de reserva, correspondentes às mudanças periódicas do ciclo industrial." (52)

Assim, a superpopulação relativa flutua de acordo com as fases periódicas dos ciclos econômicos. A pressão do exército industrial de reserva no mercado de trabalho, via concorrência, induz os trabalhadores empregados a sujeitarem-se às exigências do capital ou, então, a moderarem suas exigências.

Para Marx, o próprio capital tem a capacidade de regular tanto a oferta como a demanda por trabalho. Ao mesmo tempo que o incremento da acumulação de capital aumenta a demanda por trabalho, aumenta também a oferta de trabalho, porque, ao se introduzirem inovações tecnológicas, liberam-se ou expulsam-se trabalhadores; conseqüentemente, aumenta-se a oferta de trabalho. (53) Marx, portanto, inverte a relação direta estabelecida por Ricardo e pela teoria clássica entre salários e tamanho da população. (54)

Por outro lado, Marx, em *O Capital*, parece dar pouca importância ao papel dos sindicatos. Ele os cita apenas uma vez durante toda a obra para se referir ao papel deles numa ação con-

junta de empregados e desempregados para diminuir a pressão da superpopulação relativa sobre o mercado de trabalho. (55)

1.2.3. Concentração e centralização do capital

De acordo com Marx, o desenvolvimento do capitalismo tenderia para a concentração e centralização do capital. A concentração refletiria a ampliação constante da massa de riqueza que funciona como capital e que tem sua origem na conversão contínua de mais-valia em capital. Assim, a "acumulação aumenta a concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais e, em consequência, a base de produção em grande escala e dos métodos de produção especificamente capitalistas". (56)

A centralização do capital espelharia "a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes. Este processo se distingue do anterior [concentração] porque pressupõe apenas alteração na repartição dos capitais que já existem e estão funcionando". (57)

1.2.4. Tendência à queda na taxa de lucro

A taxa de lucro é calculada sobre todo o capital adiantado, sendo expressa pela relação $MV/(C+V)$. O desenvolvimento do capitalismo faz com que o capital variável decresça em termos relativos em relação ao capital constante; assim, o aumento da composição orgânica do capital (C/V) - ou relação capital/trabalho, segundo a moderna Macroeconomia - refletiria esta tendência e traria como consequência a queda na taxa de lucro:

"Então, esse aumento progressivo do capital constante em relação ao variável deve necessariamente ter por consequência *queda gradual na taxa geral de lucro*, desde que não varie a taxa de mais-valia ou o grau de exploração do trabalho pelo capital. ... Em outras palavras, o mesmo número de trabalhadores, a mesma quantidade de força de trabalho, obtida por capital variável de valor determinado, em virtude dos métodos de produção peculiares que se desenvolvem dentro da produção capitalista, mobiliza, emprega, consome produtivamente, no mesmo espaço de tempo, massa crescente de meios de trabalho, de máquinas, de capital fixo de toda espécie, de matérias-primas e auxiliares, em suma, um capital constante com magnitude cada vez maior de valor. ... A tendência gradual, para cair, da taxa geral de lucro é portanto apenas *expressão, peculiar ao modo de produção capitalista*, do progresso da produtividade social do trabalho." (50)

O crescente aumento da produtividade social do trabalho decorre, em parte, da introdução de inovações tecnológicas no processo produtivo. As inovações resultam de uma busca incessante, por parte dos capitalistas individuais, pela obtenção de um superlucro. O capitalista individual que introduz inovações tecnológicas ainda não generalizadas no mercado obtém um superlucro, pois pode vender sua mercadoria a um preço inferior ao preço de mercado e superior ao individual. Assim, a vantagem na obtenção de um lucro maior e de uma taxa de lucro superior à média do setor ou da economia perdura enquanto a inovação não se estender aos concorrentes.

A lei da queda na taxa de lucro, segundo Marx, se manifesta como tendência e é perfeitamente compatível com o aumento absoluto da massa de mais-valia ou lucro e com o crescimento

do nível de emprego. Mas existem fatores contrários à lei, ou contratendências, que podem impedir que o efeito da lei se manifeste, tais como: aumento do grau de exploração do trabalho, redução dos salários, baixa nos preços dos elementos do capital constante, superpopulação relativa, comércio exterior e aumento do capital em ações.

1.2.5. Distribuição de renda

Pode-se presumir que, para Marx, em termos distributivos, a participação da força de trabalho no valor adicionado deve ser avaliada pela relação $V/(MV+V)$, e a participação dos lucros no valor adicionado pelo quociente $MV/(MV+V)$. A mensuração da distribuição funcional da renda implica avaliar o valor pela ótica de fluxo. Já quando Marx analisa a tendência declinante da taxa de lucro $MV/(C+V)$, utiliza tanto variáveis de fluxo como variáveis de estoque. Ressalta-se que a tendência à queda na taxa de lucro pode verificar-se, tanto teoricamente como empiricamente, com taxas de mais-valia constantes, ascendentes ou declinantes. Como, segundo Marx, o desenvolvimento crescente da produtividade do trabalho faz com que a taxa de mais-valia (MV/V) aumente, pode-se deduzir que para Marx, abstraindo-se as contratendências, a tendência da parcela do trabalho é declinar (posição oposta à de Ricardo), enquanto a parcela dos lucros tende a elevar-se. (59)

1.3. Teoria Neoclássica

A Escola Marginalista ou Teoria Neoclássica visava a se

contrapor à teoria do valor trabalho e à crítica contundente ao sistema capitalista formulada por Karl Marx e pelos socialistas.

Seguindo a tradição individualista e utilitarista iniciada pelos trabalhos de Jean Baptiste-Say (1767-1832), Nassau Senior (1790-1864) e Frederic Bastiat (1801-1850), formulada nos princípios do século XIX, a teoria neoclássica só ganhou consistência com os trabalhos de William Stanley Jevons, *A teoria da economia política*; Karl Menger, *Princípios de economia política*; e León Walras, *Elementos de economia política pura*, obras publicadas na década de 70 do mesmo século. A síntese da teoria neoclássica viria a ser feita com a publicação, em 1890, dos *Princípios de economia*, de Alfred Marshall.

Como a teoria neoclássica está disseminada nos meios acadêmicos ocidentais através de inúmeros livros-textos, que diferem entre si na forma e não na essência da abordagem, a avaliação desta teoria não se prenderá a um autor específico, mas sim a uma visão geral comumente aceita e estabelecida.

1.3.1. Abordagem microeconômica e a teoria subjetiva do valor

A teoria neoclássica tem uma visão microeconômica do processo de funcionamento da economia. Supondo uma economia fechada e sem a presença do Estado, o processo econômico é visto como constituído por duas unidades básicas: a família e a firma. As famílias são encaradas como proprietárias dos fatores de produção e consumidoras dos bens e serviços finais. As firmas utilizam os fatores de produção e produzem os bens e serviços finais. Assim, esse processo gera um fluxo circular entre as unida-

des básicas, que se divide em um fluxo monetário e um fluxo real, no qual a receita dos negócios é exatamente igual à renda dos consumidores, ao mesmo tempo que os custos de produção são iguais ao custo de vida das famílias.

Assim, esta concepção do funcionamento do processo econômico elimina a divisão da sociedade em classes sociais, tão presente nas obras de Marx e Ricardo; portanto, a questão se desloca para a esfera da circulação, ou seja, para as relações entre produtores e consumidores. Com isto, as idéias de contradições, antagonismos e conflitos de classes são substituídas pela de harmonia social.

O objeto da economia visa, segundo esta concepção, ao estudo da alocação de recursos escassos face às necessidades humanas diversificadas, insaciáveis e ilimitadas. Os recursos, ou seja, os meios disponíveis para a produção de bens e serviços que satisfaçam as necessidades humanas, são tidos como limitados e escassos.

Os recursos ou fatores de produção são classificados em três categorias: terra, trabalho e capital. Eles podem ser combinados em proporções variáveis para a produção de um determinado bem; assim, qualquer atividade produtiva pode ser resumida como o resultado da combinação entre os fatores de produção. Na medida em que diferentes fatores de produção entram no processo produtivo, cabe a cada um deles uma remuneração pela sua utilização na forma de renda, salário ou lucro. Assim, enquanto para Marx a força de trabalho era o único elemento produtivo, na teoria neoclássica o capital e a terra são também considerados produtivos.

A teoria neoclássica adota a teoria do valor utilidade. Enquanto, para Marx e Ricardo, o valor de uso é o meio material do valor de troca das mercadorias, na teoria neoclássica a fonte de valor passa a ser o próprio valor de uso ou sua utilidade. Assim, a teoria neoclássica cria uma teoria do valor subjetiva, pois a utilidade das mercadorias varia de indivíduo para indivíduo.

As empresas buscam maximizar os lucros enquanto os consumidores objetivam a maximização da utilidade. Assim, o comportamento da empresa é simétrico ao comportamento dos consumidores. A curva de procura refletiria a disposição do consumidor em adquirir uma mercadoria e a curva de oferta, a disposição das empresas em ofertar um dado bem. Assim, o preço de qualquer mercadoria seria o resultado do confronto das curvas de oferta e de procura, e refletiria o ponto de equilíbrio destas duas forças opostas. Qualquer desequilíbrio porventura existente, tal como preço de mercado acima do preço de equilíbrio (excedente de produto) ou abaixo (escassez de produto), seria corrigido automaticamente pelo livre funcionamento do sistema de mercado, através da flutuação nos preços. Assim, o preço de uma mercadoria reflete o seu índice de escassez relativa.

1.3.2. Teoria dos salários

O salário é entendido como um preço, o preço do trabalho, e neste sentido é determinado pela oferta e demanda por trabalho.

A demanda de trabalho, exercitada pelas firmas, mostra que o mercado aumentará o nível de emprego até o ponto em que o acréscimo no produto proporcionado pelo último trabalhador empregado se iguale a seu salário, ou seja, o salário deve corresponder ao produto marginal do trabalho. Os salários e a demanda por trabalho estão inversamente correlacionados. A oferta de trabalho se dá pela comparação por parte do trabalhador entre o sacrifício de trabalhar e a recompensa em termos de poder de compra que o salário, oriundo do emprego, lhe permite obter, ou seja, proporcionar utilidades. Há, por conseguinte, uma relação direta entre oferta de trabalho e salários.

1.3.3. Teoria da distribuição de renda

A repartição do produto social, a curto prazo, seria dada pela lei dos rendimentos ou produtos decrescentes. Como o produto marginal do fator variável é decrescente, e a remuneração deve corresponder ao produto marginal, a remuneração do fator variável deve ser declinante.

Uma crítica teórica que se faz com frequência à teoria neoclássica é quanto à impossibilidade de mensuração da produtividade do capital, pois, se a produtividade marginal do capital explica os lucros (juros como alguns autores neoclássicos o chamam), é impossível mensurar a produtividade de capitais heterogêneos sem conhecimento prévio do seu valor. Esta polêmica ficou conhecida como a Controvérsia de Cambridge sobre a teoria do capital.⁽⁶⁰⁾ Já o rendimento do trabalho, o salário, será na margem, ou seja, na adição de uma unidade elementar ao processo de produção, igual à produtividade marginal do fator trabalho. Mas,

como a produtividade é decrescente, será necessária uma redução dos salários para que se viabilize um aumento do emprego. Como a remuneração dos fatores de produção corresponde aos seus produtos marginais, a distribuição de renda é tida como justa e equitativa. (61)

A teoria neoclássica entende que, no sistema de livre concorrência, o desemprego é eliminado através da redução dos salários compatíveis com a produtividade marginal decrescente. Salários nominais inferiores implicariam diminuição dos preços, mas como essa redução é inferior à diminuição dos salários, ela gera uma redução do salário real. A queda nos preços, por sua vez, estimula as vendas e o aumento nos lucros. Na medida em que as vendas aumentam, é necessária uma produção maior, e conseqüentemente aumenta-se o nível de emprego, até a absorção de todos os desempregados.

A teoria neoclássica admite a perfeita substituição entre os fatores de produção, o que dependerá do comportamento da produtividade marginal e de seus preços relativos; em equilíbrio, os produtos marginais de cada fator de produção dividido pelos seus respectivos preços são iguais, ou seja, por exemplo:

$$\frac{\text{produtividade mg do trabalho}}{\text{preço do trabalho}} = \frac{\text{produtividade mg do capital}}{\text{preço do capital}}$$

Segundo a teoria neoclássica, em equilíbrio não há a ocorrência de lucros, pois toda renda corresponde ao pagamento dos custos de produção; assim, nos preços normais das mercadorias não haveria lucros. Desta forma, a distribuição de renda, ou seja, a participação relativa de cada fator de produção no valor

adicionado, fica indeterminada, pois dependerá do produto marginal e do preço de cada fator de produção, ou seja, da contribuição de cada fator de produção no produto total. Em última instância, ela varia "desde que se altere sua intensidade relativa, medida pela relação capital-trabalho".(62)

Na medida em que o livre funcionamento do mercado garante a máxima eficiência, atinge-se o ponto de equilíbrio em todos os mercados e o pleno emprego de todos os fatores de produção. Os neoclássicos entendem que qualquer intervenção do Estado, via por exemplo política salarial, bem como a organização sindical, manipulação ou fixação de preços, restrições nas ofertas de recursos, ação dos monopólios, etc., ferem as regras de mercado e levam à geração de desequilíbrios entre a oferta e a demanda, e, portanto, ao desemprego dos fatores de produção. A teoria neoclássica admite que estas restrições podem alterar a participação relativa dos fatores de produção no produto total da economia, e sempre acabam gerando desemprego e produção menor. Assim:

"O nível de emprego do recurso em seu uso restrito é diminuído, deixando algumas unidades de recurso ou desempregadas, ou procurando emprego em usos alternativos.

Isto conduz a preços diferenciais para o recurso e maiores diferenças de renda. Ao mesmo tempo, conduz para um produto nacional líquido menor do que a economia é capaz de produzir." (63)

1.4. John Maynard Keynes

John Maynard Keynes (1883-1946), ao publicar *A Teoria*

Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda, em 1936, concebeu uma nova forma de interpretação do mecanismo de funcionamento da economia, que viria a constituir-se, a partir de então, numa nova corrente teórica, dando origem à chamada "Revolução Keynesiana". A *Teoria Geral* questionava os pressupostos neoclássicos, (64) dominantes até então nos meios académicos, e, entre outros, introduzia a teoria da demanda efetiva, a concepção de uma economia monetária, incorporava as expectativas e as incertezas no cálculo económico e o efeito multiplicador do investimento, acabando por ter grande influência na formação da nova geração de economistas.

1.4.1. Teoria da demanda efetiva

Segundo Keynes, a renda real agregada é determinada pela demanda efetiva. A demanda efetiva é decomposta entre os gastos com bens de consumo e os gastos com bens de investimento. (65)

O consumo agregado é determinado pela propensão a consumir e pelo próprio nível de rendimento agregado.

Mas ocorre que quando a renda real aumenta, o consumo real também aumenta, porém numa proporção menor. Então, neste sentido, é necessário, para que se aumente o nível de emprego, que o nível de investimento real também se eleve.

O investimento privado é determinado pela taxa de juros em relação à eficácia marginal do capital. A taxa de juros é determinada pela oferta e pela demanda de moeda, sendo esta última decomposta entre os motivos transação, precaução e especulação. A demanda de moeda para especulação pressupõe, em si mesma, a uti-

lização de moeda em função da sua propriedade de servir de reserva de valor, função esta ignorada pela teoria neoclássica. Como a demanda de moeda para especulação é instável, a taxa de juros e, conseqüentemente, o investimento real privado, o nível de emprego e a produção agregada passam também a ser instáveis.

A eficácia marginal do capital, por sua vez, é determinada pelos rendimentos esperados da venda da produção de um novo bem de capital em relação ao seu custo de produção.

1.4.2. Crítica à teoria neoclássica dos salários

Segundo Keynes, a teoria dos salários formulada pelos neoclássicos teria dois postulados:

"I. O salário é igual ao produto marginal do trabalho. ...

II. A utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego." (66)

O primeiro postulado representa a função de demanda da mão-de-obra e o segundo, o princípio da oferta de mão-de-obra. Keynes concorda com o primeiro postulado, mas rejeita o segundo. Para Keynes, está implícito no segundo postulado que os trabalhadores teriam condições de fixar os seus próprios salários reais, mas, segundo o autor, isto não se verifica na prática, na medida em que os trabalhadores tendem a exigir um mínimo de salário nominal ao invés de um mínimo de salário real. Nas palavras de Keynes:

"Ora, a experiência comum ensina-nos, sem a menor sombra de dúvida, que, em vez de mera possibilidade, a situação em

que a mão-de-obra estipula (dentro de certos limites) um salário nominal, em vez de um salário real, constitui o caso normal. Se bem que o trabalhador resista, normalmente, a uma redução do seu salário nominal, não costuma abandonar o trabalho ao se verificar uma alta de preços dos bens de consumo salariais." (67)

Mas qual seria a relação existente entre as mudanças nos salários reais e nominais? No caso de um gênero industrial, salários nominais e reais variam no mesmo sentido. Já em relação ao nível geral de salários, os movimentos seriam opostos. Keynes conclui que

"quando os salários nominais sobem, constata-se que os salários reais baixam, e quando os salários nominais baixam, são os salários reais que sobem. Isso se deve ao fato de que, em um curto período, a baixa dos salários nominais e a elevação dos salários reais constituem, por motivos diferentes, fenômenos ligados à diminuição do emprego, pois, embora o trabalhador se mostre mais disposto a aceitar reduções de salário quando o emprego declina, os salários reais tendem, inevitavelmente, a crescer nas mesmas circunstâncias, em virtude do maior retorno marginal de determinado estoque de capital quando a produção diminui." (68)

Esta proposição de Keynes foi criticada por um artigo de J.G.Dunlop de 1938 e por uma nota de L.Tarshis de 1939. A partir destas críticas, Keynes, em *Movimentos Relativos dos Salários Reais e da Produção*, escrito em 1939, reconhece que não deu um tratamento adequado aos fatos e propõe que a teoria formulada em 1936, ao invés de ser rejeitada, seja reformulada, sugerindo uma série de elementos para investigação. (69)

A teoria neoclássica presumia a existência de uma relação direta entre as variações do salário nominal e real e, na me-

dida em que se garantisse o livre funcionamento do mercado, a economia tenderia para o pleno emprego. Portanto, segundo esta teoria, o desemprego decorre da atuação de elementos estranhos ao mercado que tornam os salários imóveis, inflexíveis, criando, assim, uma rigidez salarial. A culpa pelo desemprego é atribuída à atuação dos monopólios, oligopólios, sindicatos trabalhistas e à legislação social imposta pelo Estado. Portanto, a solução para a eliminação do desemprego estaria na supressão destes elementos estranhos ao livre funcionamento do mercado.

Keynes faz duas críticas a esta proposição neoclássica. Uma, de ordem prática, diz que os sindicatos trabalhistas são parte integrante da moderna economia e, portanto, não podem ser extintos; por outro lado, a legislação social é tida como um dado institucional e de difícil alteração. A outra, de ordem teórica, diz que o desemprego não decorre da imobilidade dos salários. Para Keynes, não só o emprego, mas o próprio salário real decorrem, ambos, da demanda efetiva. (70)

Outra crítica que Keynes faz à teoria neoclássica é supor que os preços diminuem na mesma proporção que os salários nominais, fazendo com que os salários reais permaneçam constantes. Se os salários reais permanecem constantes, os lucros não aumentam e, portanto, não há incentivo para incrementar a produção. Consequentemente, a demanda efetiva e o nível de emprego continuam estáveis.

Mas, por outro lado, Keynes reconhece a possibilidade de a redução dos salários nominais afetar os salários reais, a produção e o emprego. Segundo Keynes:

"Uma redução dos salários é capaz, em determinadas circunstâncias, de estimular a produção, tal como o supõe a teoria

clássica [neoclássica]." (71)

Mas, como regra geral, para Keynes a redução dos salários pode afetar positivamente o emprego e a produção apenas na medida em que se modificarem os determinantes da demanda efetiva. Assim, o emprego pode ser aumentado em decorrência da redução dos salários apenas de uma forma indireta. (72)

Keynes procura explicar o desemprego como resultado da insuficiência da demanda efetiva do setor privado. Mas, como o Estado detém instrumentos de política econômica que podem afetar a demanda do setor privado, ele sugere uma política econômica ativa objetivando a obtenção do pleno emprego. Assim, diverge da teoria neoclássica, que propunha uma política econômica passiva e a defesa do *laissez-faire*. Neste sentido, o Estado pode estimular a demanda do setor privado através da elevação da propensão a consumir, que se daria através da política fiscal, via tributação progressiva, e/ou de uma política de aumento nos gastos sociais para as camadas menos favorecidas. Outra via de estímulo ao gasto privado seria através da política monetária, em que, a partir de uma dada demanda de moeda, a expansão da oferta monetária provocaria uma redução das taxas de juros e, conseqüentemente, estimularia o investimento privado. Outra opção é através do próprio investimento público, via obras públicas. No limite, Keynes entendia ser necessária uma socialização do investimento como forma de assegurar o pleno emprego. (73)

Neste ponto é conveniente explicar o papel que Keynes confere aos sindicatos. Ele entende que os trabalhadores, através dos contratos de trabalho, podem afetar o salário nominal, mas não conseguem determinar o salário real, pois, apesar de o salário nominal poder ser negociado entre as partes, o salário real

decorre não só do salário nominal, mas também do nível de preços dos bens salariais. Como os preços dos bens salariais não são determinados pelos contratos, os trabalhadores não conseguem determinar o salário real. Keynes cita inclusive a possibilidade de diminuição dos salários reais, dentro de certos limites, via elevação de preços, e não através da redução dos salários nominais, como propunha a teoria neoclássica. (74) Assim, ele entende que os sindicatos protegem apenas os salários relativos, ou seja, os salários de um grupo de trabalhadores em relação a outros grupos.

Concluindo, entende-se que Keynes, embora reconhecendo a possibilidade de reduções nos salários nominais conduzirem a um aumento no nível de emprego, julga que o melhor remédio para combater o desemprego é uma política monetária e/ou fiscal expansionista, que conduza a uma elevação da demanda efetiva.

1.4.3. Distribuição de renda

Entende-se que a *Teoria Geral* de Keynes não se presta aos estudos de distribuição funcional da renda a longo prazo. Embora o autor se refira várias vezes em sua obra ao termo distribuição de renda, entende-se que esta refere-se normalmente à ótica pessoal e, portanto, Keynes não trata da distribuição do produto social entre as classes sociais (75) a não ser a curto prazo, quando aceita a concepção neoclássica de que, dado o volume de capital existente, o emprego só pode aumentar com uma redução do salário real compatível com a produtividade marginal decrescente e, conseqüentemente, com o aumento nos lucros (76), o que acarretaria uma redução na parcela salarial e um aumento na

parcela dos lucros. Assim, para Hunt: "Keynes concordava basicamente com a teoria da distribuição baseada na produtividade marginal neoclássica".(77)

A concentração da distribuição pessoal é vista como um dos defeitos da sociedade econômica.(78) O aumento das desigualdades sociais pode ser atenuado, segundo Keynes, através da política tributária, com ênfase nos impostos progressivos, e da política de gastos sociais.

Mas deve-se destacar que há um ponto da teoria de Keynes que pode ser considerado como ligado à distribuição funcional da renda, quando o autor trata da tendência a longo prazo da eficácia marginal do capital. A eficácia marginal do capital deve ser entendida como uma taxa de lucro esperada; neste sentido, Keynes prevê que a tendência secular desta taxa é de declínio e, inclusive, seria o seu movimento que determinaria os ciclos econômicos.(79) Neste ponto, há uma convergência de opinião entre Keynes, Ricardo e Marx com relação aos desígnios do capitalismo, embora a causa do processo seja diferente de autor para autor.

Mas a queda da eficácia marginal do capital é perfeitamente compatível com o aumento, decréscimo ou constância da participação relativa dos lucros no valor adicionado, conforme verificado na revisão sobre a obra de Marx. Portanto, a partir desta inferência, não se pode afirmar nada a respeito da posição de Keynes sobre os comportamentos, a longo prazo, das parcelas relativas dos salários e dos lucros no valor adicionado.

Mas talvez a contribuição mais importante de Keynes em relação à distribuição funcional da renda seja através de sua proposição acerca dos reflexos que a inflação ou deflação têm sobre a participação relativa das classes sociais no produto. Neste

caso, a contribuição mais importante de Keynes deu-se através de uma série de artigos escritos antes da *Teoria Geral*, reunidos na sua obra *Inflação e Deflação*. Nesta obra, Keynes demonstra que a variação nos preços se dá de uma forma desigual entre as diversas classes sociais, constituindo-se, portanto, num elemento de redistribuição de renda:

"Segue-se, portanto, que uma variação no valor do dinheiro, isto é, no nível dos preços, só é importante para a sociedade na medida em que sua incidência seja desigual. ... quando muda o valor da moeda, ele *não* muda igualmente para todas as pessoas e para todas as finalidades. Os ganhos e as despesas de um homem não são todos modificados numa proporção uniforme. Assim, uma alteração nos preços e nos ganhos, medida em dinheiro, geralmente afeta diferentes classes desigualmente, transfere riqueza de uma para outra, produz aqui a opulência e ali necessidade, e redistribui os favores da Fortuna de tal forma que se frustra o desígnio e se desaponta a esperança." (80)

Assim, para Keynes, a inflação ou deflação afetam diretamente a participação relativa do Estado, da classe empresarial, dos rentistas e dos trabalhadores no produto social através da variação no poder de compra, bem como afetam indiretamente essas participações através do valor real das dívidas, juros e amortizações na ausência de um sistema de indexação, em que o valor nominal dos juros são prefixados, ou até mesmo na presença de um sistema de indexação não perfeito.

1.5. Michal Kalecki

Michal Kalecki (1899-1970), em *Teoria da Dinâmica Eco-*

nômica, publicado em 1954, expõe de maneira mais acabada a sua concepção sobre o funcionamento da economia capitalista, desenvolvida a partir de uma série de ensaios escritos durante as décadas de 30 e 40.

1.5.1. Teoria de preços

Segundo a teoria de preços de Kalecki, a curto prazo os preços das matérias-primas, inclusive produtos alimentícios primários, seriam determinados pela demanda e os preços dos produtos acabados (industriais), pelo custo de produção.

Na teoria da fixação de preços industriais para uma firma, Kalecki adota dois supostos. O primeiro, que os custos diretos (salários e matérias-primas) por unidade produzida são estáveis até o ponto em que ainda haja capacidade ociosa. E, o segundo, que os custos indiretos também permanecem estáveis com relação às variações na produção. Assim, na fixação de preços

"a firma leva em consideração a média de seus custos diretos e os preços de outras firmas que fabricam produtos similares. A firma tem que evitar que o preço se eleve demasiado com relação aos preços das outras firmas, já que se isso sucedesse as vendas se reduziriam drasticamente. É preciso também, por outro lado, evitar que o preço se torne demasiado baixo com relação à média dos custos diretos, porquanto isso reduziria drasticamente a margem de lucro. Assim, quando o preço p é determinado pela firma com relação ao custo direto unitário u , é preciso tomar cuidado para que a razão entre p e a média ponderada dos preços de todas as firmas, \bar{p} , não se torne alta demais. Se u aumenta, p

pode ser aumentado proporcionalmente somente se \bar{p} aumenta [na mesma proporção. Mas se \bar{p} aumenta] menos que α , o preço da firma p também subirá menos do que α . Essas condições se acham claramente expressas na fórmula.

$$p = mu + n\bar{p}$$

onde tanto m como n são coeficientes positivos." (81)

Neste sentido, m e n refletem o grau de monopólio da firma e "retratam uma formação de preços semimonopolística". (82)

Dividindo-se a fórmula anterior pelo custo direto unitário, u , e simplificando-se, tem-se:

$$p/u = m + n \bar{p}/u$$

Manipulando-se as equações chega-se à relação $p/u = m/(1 - n)$, que reflete o grau de monopólio. Um aumento desta relação significa um grau de monopólio superior e vice-versa.

Mas como se daria a formação de preços num ramo da indústria?

Sejam \bar{m} e \bar{n} , respectivamente, as médias ponderadas dos coeficientes m e n ; e sejam \bar{p} e \bar{u} , respectivamente, o preço médio e o custo direto unitário, ambos ponderados pelas suas correspondentes produções, chega-se à fórmula $\bar{p}/\bar{u} = \bar{m}/(1 - \bar{n})$. Assim, quanto maior for o grau de monopólio, maior será o quociente $\bar{m}/(1 - \bar{n})$ e vice-versa.

O grau de monopólio pode ser modificado em virtude: do processo de concentração industrial; do desenvolvimento da promoção de vendas, através da publicidade; das modificações no nível de custos indiretos com relação aos custos diretos; e em função do poderio dos sindicatos. Os três primeiros estão diretamente correlacionados com o grau de monopólio, e a última, inversamente.

Com relação ao poderio dos sindicatos, a interpretação de Kalecki é que, havendo uma razão elevada entre lucros e salários, o poder de barganha dos sindicatos fortes e organizados é fortalecido em suas reivindicações salariais. Caso os aumentos salariais fossem repassados para os preços, gerar-se-iam novas demandas por aumentos salariais, o que afetaria os custos e a posição competitiva da empresa no mercado. Assim, o poderio dos sindicatos pode conduzir a margens de lucros menores e, portanto, graus de monopólios inferiores.

1.5.2. Teoria da distribuição de renda

A partir da teoria de preços, Kalecki constrói a teoria da distribuição de renda num ramo da indústria. Sendo:

W = total dos salários;

M = total dos custos com matérias-primas, e

k = razão entre o total de rendimentos e o total dos custos diretos (salários + matérias-primas), que corresponde ao mark-up,

têm-se que:

$\text{custos indiretos} + \text{lucros} = (k - 1) (W + M).$

Assim, k , que é determinado pelo grau de monopólio, visa a cobrir os custos indiretos e a garantir uma taxa de lucros. A parcela relativa dos salários no valor agregado de um ramo da indústria, w , ou parcela salarial, pode ser representada pela seguinte fórmula:

$$w = W / [W + (k - 1) (W + M)]$$

Indicando a razão entre os custos das matérias-primas e o custo da mão-de-obra por j , tem-se que:

$$w = 1 / [1 + (k - 1) (j + 1)]$$

Assim, a parcela salarial num ramo da indústria é determinada pelo grau de monopólio e pela razão entre os custos das matérias-primas e os custos da mão-de-obra, doravante denominada relação dos custos diretos. Já a parcela salarial para a indústria manufatureira como um todo depende, além dos elementos citados anteriormente, das modificações na composição industrial, ou seja, da importância dos vários ramos na composição do produto do setor industrial como um todo. (83)

Segundo Kalecki, este teorema de determinação da parcela salarial seria válido também para os demais setores econômicos, bem como poderia ser generalizado para a renda bruta do setor privado.

Das variáveis da última fórmula, k é determinado pelo grau de monopólio, e j , pelo preço dos produtos primários, pelo custo dos salários nas primeiras etapas de produção e pelo grau de monopólio vigente nestas etapas.

Dos determinantes da parcela salarial, à parte a composição industrial, k e j estão inversamente relacionados com a parcela salarial:

"Uma elevação do grau de monopólio ou dos preços das matérias-primas com relação aos custos de salários por unidade provoca uma queda da parcela relativa dos salários no valor agregado" (84) e vice-versa.

Mas qual seria o comportamento dos determinantes da parcela salarial a longo prazo? De acordo com Kalecki:

"O grau de monopólio apresenta uma tendência geral a aumentar a longo prazo e assim a deprimir a parcela relativa dos salários na renda, ... é difícil, contudo, generalizar a respeito

da relação entre os preços de matérias-primas e os custos de salários por unidade (relação essa que depende das mudanças a longo prazo da posição das matérias-primas no que diz respeito à oferta e à procura) ou a respeito da composição industrial. Nenhuma afirmação *a priori* seria portanto possível quanto às tendências a longo prazo da parcela relativa dos salários na renda." (85)

Segundo Kalecki, os determinantes da parcela salarial têm comportamentos opostos ao longo do ciclo econômico:

"O grau de monopólio tende a aumentar um pouco durante as depressões ... Nessa fase, os preços das matérias-primas caem com relação aos salários. ... A primeira influência apontada tende a reduzir a parcela relativa dos salários na renda, enquanto que a segunda tende a aumentá-la. Finalmente, as modificações da composição industrial durante uma depressão afetam de maneira adversa a parcela relativa dos salários.

Os efeitos líquidos das modificações desses três fatores sobre a parcela relativa dos salários na renda - o primeiro e o terceiro dos quais são negativos, enquanto que o segundo é positivo - parecem ser pequenos." (86)

Resumindo, o grau de monopólio apresenta um comportamento anticíclico e a relação dos custos diretos, um comportamento pró-cíclico. Assim, na fase depressiva, o grau de monopólio aumenta, a relação dos custos diretos declina e a composição industrial tem um comportamento adverso sobre a parcela salarial. Na fase de prosperidade, o grau de monopólio declina, a relação dos custos diretos se eleva e a composição industrial tem um comportamento favorável à parcela salarial.

Viu-se, anteriormente, que a elevação do poderio dos sindicatos repercute desfavoravelmente sobre o grau de monopólio

e favoravelmente sobre a parcela salarial; todavia, no ensaio *Luta de Classes e Distribuição da Renda Nacional*, publicado postumamente, em 1971, Kalecki cita outras formas de luta de classes no sentido de melhorar a distribuição de renda em prol dos trabalhadores, além da clássica luta sindical pela reivindicação salarial:

"A clássica reivindicação cotidiana por salários não é o único modo de influenciar a distribuição da renda nacional em benefício dos trabalhadores." (87)

Uma possível forma, apontada por Kalecki, seria através do aumento no controle de preços governamental com o objetivo de estabilizar o custo de vida. A outra alternativa são os subsídios dos bens salariais financiados pela tributação sobre os lucros.

Segundo Kalecki, essas duas diferentes formas de luta de classes têm a vantagem de não afetar os lucros líquidos totais. Embora sejam politicamente difíceis de serem adotadas, Kalecki sugere que os trabalhadores, via sindicatos, poderiam realizar um movimento grevista de apoio político a estas propostas com o objetivo de conseguir aprová-las no Parlamento. (88)

Kalecki não só propôs uma teoria da distribuição da renda, como também avaliou empiricamente a parcela salarial no setor manufatureiro dos Estados Unidos para o período 1879-1937, na renda nacional do Reino Unido para o período 1881-1924, e na renda bruta do setor privado dos Estados Unidos para o período 1929-1937, concluindo pela relativa estabilidade da parcela salarial em decorrência da compensação dos efeitos contrários dos determinantes da parcela salarial. (89)

A estabilidade na parcela salarial para os países citados, embora para períodos diferentes, já havia sido constatada

por Kalecki em seu livro *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, publicado em 1939, a respeito do qual Keynes, em seu artigo *Movimentos Relativos dos Salários Reais e da Produção*, também de 1939, diz o seguinte:

"O principal aspecto a ser observado é a estabilidade da proporção para cada país, e isto tem as características de um fenômeno de longo prazo e não meramente de curto prazo. Ademais, seria interessante determinar se a diferença entre a proporção relativa à Grã-Bretanha e a referente aos Estados Unidos pode ser atribuída a uma discrepância na base de cálculo adotado nas duas compilações estatísticas, ou a uma diferença significativa nos graus de monopólio que prevalecem nos dois países, ou a condições técnicas." (90)

Por esta frase, parece que Keynes concorda com Kalecki sobre os determinantes da parcela salarial, mas não é o caso. Ao longo do referido artigo, Keynes tece algumas indagações sobre alguns pontos da teoria de distribuição formulada por Kalecki, que ainda, segundo Keynes, não haviam sido explicados.

Kalecki trata também da participação relativa do fator trabalho como um todo, que inclui, além dos salários, os ordenados. Segundo o autor, os ordenados tendem a crescer de importância na soma dos custos indiretos e lucros em virtude da crescente concentração econômica. Assim, os salários e ordenados, embora tenham a mesma tendência ao longo dos ciclos econômicos, não variam na mesma intensidade:

"Os ordenados, por constituírem custos indiretos, tendem a cair menos durante a depressão e a elevar-se mais durante a fase de prosperidade do que os salários. Assim, pode-se esperar que salários e ordenados 'reais' ..., flutuem menos no decurso do

ciclo do que a renda bruta 'real' do setor privado." (91)

1.5.3. Teoria dos lucros e da dinâmica capitalista

Kalecki também aborda os determinantes dos lucros na renda nacional bruta. Supondo uma economia fechada, com participação desprezível do Estado, e na qual os trabalhadores não poupam, tem-se que o Produto Nacional Bruto, pela ótica da renda, equivale aos lucros brutos (LB) (92) mais os salários e ordenados (S). A Despesa Nacional Bruta corresponde ao somatório do investimento bruto (IB), do consumo dos capitalistas (Cc) e do consumo dos trabalhadores (Ct). Assim:

$$LB + S = IB + Cc + Ct$$

Supondo-se que os salários e ordenados sejam integralmente gastos em consumo ($S = Ct$), tem-se que:

$$LB = IB + Cc$$

Chegou-se, portanto, a uma identidade contábil. Mas qual seria a relação de causalidade? Os lucros é que determinariam o montante de investimento e consumo dos capitalistas ou seria o oposto? Para Kalecki, o investimento bruto e o consumo dos capitalistas é que determinam o montante de lucros brutos porque

"é claro que os capitalistas podem decidir consumir e investir mais num dado período que no precedente, mas não podem decidir ganhar mais. Portanto, são suas decisões quanto a investimento e consumo que determinam os lucros e não vice-versa". (93)

Portanto, para Kalecki, o consumo dos capitalistas e o investimento são as variáveis independentes e o lucro, a variável dependente.

Por outro lado, Kalecki, ao utilizar uma versão modificada do esquema de reprodução de Marx, retoma a divisão de classes sociais proposta por ele, considerando a sociedade constituída apenas de duas classes sociais: capitalistas e trabalhadores, (94) aos quais correspondem duas formas distintas de renda: lucros e salários, respectivamente.

Ao tratar do montante de consumo dos trabalhadores, Kalecki procura integrar a teoria dos lucros com a teoria da distribuição de renda:

"O consumo e o investimento dos capitalistas, em conjunto com os 'fatores de distribuição', determinam o consumo dos trabalhadores e, conseqüentemente, a produção e o emprego em escala nacional. A produção nacional se deslocará para cima até o ponto em que os lucros dela auferidos de acordo com os 'fatores de distribuição' forem iguais à soma do consumo e do investimento dos capitalistas." (95)

Ou seja, o montante de salários ou o consumo em termos absolutos dos trabalhadores, a renda nacional e o nível de emprego são determinados pelo consumo dos capitalistas, pelo investimento e pela distribuição de renda. Dada a distribuição de renda, o montante de salários passa a ser determinado pelos gastos com investimento e consumo dos capitalistas. Dado o nível de gastos dos capitalistas, o montante de salários depende das mudanças na distribuição de renda. Como bem disse Miglioli, para Kalecki a dinâmica capitalista está sob controle dos próprios capitalistas:

"Em suma, são os capitalistas que, através de seus gastos (em investimento e em consumo), determinam não só o montante de seus lucros, mas também o montante de salários e a magnitude da renda nacional; ou, em outras palavras, a dinâmica da economia

capitalista (isto é, os níveis e as variações nos níveis dos lucros, salários e renda nacional) está nas mãos dos próprios capitalistas." (96)

Mas, como bem adverte Kalecki em uma nota, o raciocínio anterior desenvolvido a respeito do aumento do consumo dos trabalhadores através do crescimento dos gastos dos capitalistas tem como premissa a existência de capacidade ociosa no departamento produtor de bens de consumo salariais. Caso a capacidade instalada deste departamento esteja plenamente ocupada, o aumento dos gastos dos capitalistas será viabilizado através do aumento de preços dos bens salariais, causando uma queda nos salários reais, ou seja, poupança forçada dos trabalhadores.

Assim, portanto, para Kalecki, a massa salarial é determinada pelos "fatores de distribuição" (grau de monopólio, relação dos custos diretos e composição industrial) juntamente com as decisões de gastos dos capitalistas. Neste sentido, pode-se afirmar que a massa salarial resulta num resíduo decorrente do processo de acumulação de capital.

1.5.4. Crítica a teoria neoclássica dos salários

A partir da exposição da teoria de preços e distribuição de renda fica mais simples entender as críticas que Kalecki faz à teoria neoclássica e à *Teoria Geral* de Keynes sobre os salários. (97) Esta crítica foi feita mais sistematicamente em seu ensaio *Salários Nominais e Reais*, publicado em 1939.

Segundo Kalecki, a teoria neoclássica (que ele chamava de clássica) baseava-se em dois supostos. O primeiro firma-se na hipótese da livre concorrência entre as empresas e da lei dos

crescentes custos marginais, ou lei dos rendimentos decrescentes. O segundo funda-se na hipótese de um dado nível geral de preços e de um valor nominal constante da demanda global. A partir destes supostos, a teoria neoclássica associa diretamente os movimentos dos salários nominais ao dos salários reais, concluindo que para aumentar o nível de emprego é necessária uma queda nos salários reais.

A partir daí, Kalecki, trabalhando com as hipóteses de uma economia fechada, na qual os trabalhadores não poupam e constituída apenas de capitalistas (rentistas e empresários) e trabalhadores, abandona o segundo suposto da teoria neoclássica sobre um dado nível geral de preços e um dado valor nominal da demanda global. Esse abandono prende-se à constatação de que, no decorrer do ciclo econômico, estas variáveis se modificam. Como viu-se anteriormente, os níveis de emprego, produção e renda nacional, segundo Kalecki, dependem das magnitudes do consumo dos capitalistas e de investimento. Assim, a redução dos salários só irá afetar o nível de emprego na medida em que afetar o consumo dos capitalistas ou o nível de investimento. Kalecki chega à conclusão de que a redução dos salários nominais não altera os montantes de consumo dos capitalistas e de investimento e, consequentemente, os níveis de emprego e de produção permanecem constantes. Neste sentido, abstraindo-se as implicações sobre a taxa de juros, a redução dos salários nominais provoca apenas uma diminuição do custo marginal na mesma proporção da queda dos salários nominais, o que acaba acarretando uma queda nos preços. Assim, Kalecki chega a uma conclusão semelhante à de Keynes:

"o mais provável resultado da diminuição dos salários, de acordo com a suposição de livre concorrência, é a permanência

do mesmo volume de produção juntamente com o declínio do nível geral de preços".(98)

A partir disso, Kalecki abandona também o primeiro suposto sobre a lei do custo marginal crescente e de livre concorrência. Para o autor, a lei do custo marginal crescente é válida apenas na agricultura; no setor industrial, como visto anteriormente na teoria de preços, a "curva dos custos marginais tem um relativamente longo segmento horizontal e somente começa a subir ao se aproximar da plena utilização dos recursos, em seu aspecto técnico".(99) Como a plena utilização da capacidade instalada só ocorre excepcionalmente, as empresas monopolistas ou quase monopolistas têm comumente seus custos marginais estáveis enquanto houver capacidade instalada não utilizada.

Assim, em situação de concorrência imperfeita, os preços são superiores aos custos marginais e, desse modo, a relação preços/custos marginais é maior que um, refletindo o grau de monopólio.

Na situação de concorrência imperfeita, o aumento do emprego só irá alterar o salário real na medida em que o grau de monopólio ou a relação dos custos diretos forem alterados, ou seja, Kalecki explica o comportamento do salário real a partir dos determinantes da parcela salarial. Mas, como mencionado anteriormente, os determinantes da parcela salarial e portanto dos salários reais têm comportamentos opostos ao longo dos ciclos econômicos.(100) Assim, o salário real irá variar em função do efeito líquido decorrente dos resultados contrários sobre seus determinantes:

"Logo, se os salários reais aumentam ou diminuem com o crescimento da produção, isso depende da relativa intensidade da-

queelas duas mencionadas tendências opostas." (101)

Mas, como regra geral, a diminuição dos salários nominais, em situação de concorrência imperfeita, provoca uma redução nos preços das mercadorias inferior à redução do custo marginal em virtude da rigidez de certos preços. Assim, a relação preço/custo marginal, que representa o grau de monopólio, se eleva, acarretando uma queda nos salários reais, que, por sua vez, provoca uma redução na produção do setor produtor de bens de consumo dos trabalhadores e, conseqüentemente, diminui o nível de emprego. Como o consumo dos capitalistas e o nível de investimento devem permanecer inalterados, Kalecki conclui que:

"em geral, a diminuição dos salários nominais leva, devido à 'rigidez' dos preços, ao aumento do 'grau de monopólio' e igualmente à redução dos salários reais. A diminuição dos salários, porém, nesse sistema de relações, liga-se não ao crescimento mas a queda do emprego, que ocorre no setor produtor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina". (102)

Assim, numa economia fechada, segundo Kalecki, a redução dos salários ocasiona uma diminuição do emprego, resultado este oposto ao propalado pela teoria neoclássica e pela *Teoria Geral* de Keynes.

Mas, num sistema aberto, a redução de preços provocada pela redução dos salários acarreta um barateamento dos produtos exportados e uma melhora na competitividade externa, sendo portanto um estímulo ao aumento das exportações, do nível de emprego e da produção. Mas, como visto anteriormente, a redução dos salários provoca uma redução do emprego em decorrência da diminuição do salário real. Assim, o resultado final é incerto.

Kalecki, ainda neste artigo, reconhece que, a longo prazo, a tendência do salário real é se elevar em decorrência do aumento da produtividade propiciado pelo aperfeiçoamento da técnica produtiva, ou seja, do progresso técnico. Esta tendência, segundo ele, "atua devagar, porém constantemente".(103)

Agora se pode expor a teoria completa de lucros formulada por Kalecki. Numa economia aberta, com a presença de gastos públicos não desprezíveis e na qual se admite que os trabalhadores podem poupar, os lucros brutos deduzidos os impostos (L) equivaleriam à somatória dos investimentos brutos (IB), do saldo positivo da balança comercial (E - Imp.), do déficit orçamentário (G - T), da poupança negativa dos trabalhadores (P) e do consumo dos capitalistas (Cc), ou seja:

$$L = IB + (E - \text{Imp.}) + (G - T) + P + Cc$$

A relação de causalidade, neste caso, evidentemente permanece igual à formulada na subseção 1.5.3. Os lucros brutos, deduzidos impostos, decorrem das decisões de gastos em termos de investimento bruto, do saldo positivo da balança comercial, do consumo dos capitalistas, do déficit orçamentário do Governo e da poupança negativa dos trabalhadores. E, por conseguinte, são estes fatores, juntamente com os "fatores de distribuição", que determinam a massa salarial real agregada numa economia capitalista.

2. CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA PARA O PERÍODO 1974-90

O objetivo deste capítulo é descrever o comportamento das principais variáveis macroeconômicas para o período 1974-90. Não se pretende fazer uma análise exaustiva e completa da economia brasileira, mas apenas expor seu movimento geral, pois, para que se analise a evolução da parcela salarial para a indústria de transformação brasileira, objeto do capítulo quatro, é necessário ter-se em conta a sua inserção dentro do conjunto da economia como um todo, porque, ao mesmo tempo que a indústria condiciona o movimento geral da economia, também é por esta regulada.

Levanta-se, ao longo deste capítulo, a proposição de que a crise atravessada pela economia brasileira durante os anos 80 teve sua origem nos problemas do Balanço de Pagamentos, oriundos, entre outros, da deterioração das relações de trocas, da instabilidade das taxas de juros internacionais, da crescente transferência de renda líquida para o exterior e da elevação do componente financeiro do endividamento externo. Esta situação foi agravada por políticas econômicas internas inadequadas, que aguçaram os "conflitos distributivos" e, conseqüentemente, contribuíram para a aceleração inflacionária.

Este capítulo está dividido em sete seções. Na seção 2.1, procura-se avaliar o comportamento do Produto Interno Bruto (PIB) total e setorial. A seção 2.2 objetiva estudar a evolução da taxa de investimento. A seção 2.3 visa a interpretar a influência das relações da economia brasileira com o "resto do mundo". A seção 2.4 versa sobre a participação das administrações públicas. Na seção 2.5, propõe-se identificar o comportamento do nível de emprego. Na seção 2.6, busca-se analisar a evolução da

inflação e do salário mínimo real. A seção 2.7 visa a avaliar o comportamento da distribuição funcional e pessoal da renda. E, finalmente, a seção 2.8 tece as principais conclusões.

2.1. O comportamento do produto

Pode-se demarcar o período 1974-90 em quatro fases distintas. Na primeira, 1974-80, a economia atravessou um período de crescimento econômico. A segunda, 1981-83, caracteriza-se pela crise econômica. Na terceira, 1984-87, a economia esboça a retomada do crescimento econômico. E a quarta, 1988-90, caracteriza-se pelo agravamento da crise econômica conjugada a uma crise política com tendências à hiperinflação e pela adoção dos "Planos" de Estabilização.

Após atravessar o período do "milagre" econômico, em que o PIB cresceu 11,2% ao ano, em média, para o período 1960-73, a economia brasileira teve, no período subsequente, sua taxa de crescimento econômico desacelerada, embora ainda se mantivesse bem elevada.

No período 1974-80, o produto manteve-se dentro da taxa histórica de crescimento, alcançando uma média anual de 7,1%. Como esta situava-se acima da taxa média de crescimento populacional do período, 2,4% ao ano, teve-se, por consequência, um crescimento da renda "per capita" média anual da ordem de 4,6%. (1) (ver tabela 2.1.).

No período 1981-83, o país atravessou a mais profunda recessão de sua história econômica, em função da política econômica de redução da demanda agregada, com cortes nos gastos e investimentos estatais, restrição creditícia e elevação

TABELA 2.1.

BRASIL - TAXAS ANUAIS DE VARIACAO E INDICES
DO PRODUTO INTERNO BRUTO REAL (PIB) A PREÇOS
DE MERCADO, VALOR TOTAL E "PER CAPITA"
1970-90

ANOS	PIB VALOR TOTAL		PIB "PER CAPITA"	
	VAR. ANUAL INDICE (em %)	VAR. ANUAL INDICE (em %)	VAR. ANUAL INDICE (em %)	VAR. ANUAL INDICE (em %)
1971-73	12.4		9.7	
1970		43.7		55.3
1971	11.3	48.7	8.6	60.1
1972	11.9	54.5	9.3	65.7
1973	14.0	62.1	11.3	73.1
1974	8.2	67.1	5.6	77.2
1975	5.2	70.6	2.7	79.3
1976	10.3	77.9	7.7	85.4
1977	4.9	81.7	2.5	87.5
1978	5.0	85.8	2.6	89.8
1979	6.8	91.6	4.3	93.7
1980	9.2	100.0	6.8	100.0
1981	-4.4	95.6	-6.5	93.5
1982	0.6	96.2	-1.7	91.9
1983	-3.4	92.9	-5.5	86.8
1984	5.3	97.8	3.0	89.4
1985	7.9	105.6	5.6	94.4
1986	7.6	113.6	5.3	99.4
1987	3.6	117.7	1.5	100.9
1988	-0.1	117.6	-2.1	98.7
1989	3.3	121.4	1.2	99.9
1990	-4.0	116.5	-5.9	94.0

NOTA: Indice base 1980 = 100.

FONTE: FGV. Conjuntura economica. 45(7):36,
jul. 1991.
FIBGE. Anuario estatístico do
Brasil 1990. p.563.

das taxas de juros. O produto caiu sensivelmente em 1981, -4,4%, e em 1983, -3,4%. Apenas em 1982 há um tímido crescimento econômico de 0,6%, provavelmente em decorrência de este último ter sido um ano eleitoral. Já o produto "per capita" apresenta queda consecutiva nos três anos, sendo que, em 1983, este se situava próximo aos níveis alcançados seis anos atrás, ou seja, de 1977.

No período 1984-87, o produto retoma a fase de crescimento; mesmo assim, o PIB "per capita" situava-se, em 1987, praticamente no mesmo nível alcançado em 1980. Portanto, foram necessários quatro anos de crescimento (1984-87) para que o PIB "per capita" recuperasse o decréscimo provocado pela crise de 1981-83, que logo seria perdido com a crise de 1988-90.

O triênio 1988-90 pode ser considerado como um período de crise. O crescimento do PIB em 1989, +3,3%, foi atípico, devendo-se à realização de eleições neste ano. Pode-se, portanto, caracterizar esse ano como pertencente ao período de crise econômica.

Fazendo-se um balanço do decênio, constata-se que em 1990, relativamente a 1980, o PIB cresceu 16,5% no acumulado; mas, como a população no mesmo período cresceu 24%, o PIB "per capita" decaiu 6%. A diminuição do PIB "per capita" só não foi mais dramática em decorrência da redução da taxa média de crescimento anual da população, de 2,3% no período 1981-83 para 2,2% no período 1984-86, e para 2,1% no período 1987-89. Assim, neste sentido, procede a afirmação de alguns economistas de que a década de 80 foi uma década "perdida".

Quando se analisa o produto setorialmente, percebem-se várias diferenças em relação ao comportamento do produto total.

No período 1974-80, os setores mais dinâmicos, em ter-

mos de crescimento acima da taxa média anual da economia, foram os setores serviços (2) e a indústria total, com uma taxa média de 7,9% e 7,3% ao ano, respectivamente. Já o setor agropecuário e o subsetor indústria de transformação tiveram taxas médias de 4,9% e 6,9%, respectivamente, portanto abaixo da média da economia como um todo. (ver tabela 2.2.)

A crise de 1981 a 1983 afetou muito desigualmente os setores econômicos. O agropecuário foi o menos afetado, registrando uma pequena queda em 1982 e 1983; mas mesmo assim conseguiu manter os índices de produto real acima do nível de 1980. O setor serviços foi pouco impactado com a crise, registrou pequenas taxas negativas de crescimento em 1981 e 1983, mantendo praticamente ao longo do período os mesmos níveis de produto real alcançados em 1980. Dentre todos os setores, o industrial foi o mais prejudicado, com o produto industrial real ficando, em 1983, 14,2% abaixo do nível alcançado em 1980. Já o produto do subsetor indústria de transformação teve perda de 15,8% no mesmo período.

Assim, o aumento do PIB em 1982 deve ser explicado pelo crescimento do setor serviços.

No quadriênio 1984-87, todos os setores apresentaram taxas positivas de crescimento, à exceção da agropecuária em 1986, cabendo a liderança, neste período, ao setor industrial. No triênio 1988-90, o setor industrial, especificamente o sub-setor indústria de transformação, foi o mais afetado pela crise econômica.

No balanço do decênio, os produtos da agropecuária, indústria e serviços em 1990, em relação a 1980, cresceram 28,2%, 3,8% e 29,5%, respectivamente. A indústria de trans-

TABELA 2.2.

BRASIL - VARIACOES ANUAIS E INDICES DO PRODUTO REAL, SEGUNDO OS RAMOS DE ATIVIDADE ECONOMICA, 1971-90

ANOS	INDUSTRIA							
	AGROPECUARIA		TOTAL		TRANSFORMACAO		SERVICOS	
	VAR.ANUAL	INDICE	VAR.ANUAL	INDICE	VAR.ANUAL	INDICE	VAR.ANUAL	INDICE
	(em %)		(em %)		(em %)		(em %)	
1971-73	4.73		14.35		14.14		13.09	
1971	10.15	69.4	11.81	45.9	11.86	47.4	11.20	45.3
1972	3.97	72.2	14.19	52.5	13.95	54.0	12.43	51.0
1973	0.08	72.2	17.04	61.4	16.62	63.0	15.64	58.9
1974	1.30	73.2	8.49	66.6	7.75	67.9	10.58	65.2
1975	6.64	78.0	4.90	69.9	3.81	70.5	5.04	68.4
1976	2.44	79.9	11.74	78.1	12.12	79.0	11.57	76.4
1977	12.11	89.6	3.14	80.5	2.27	80.8	5.02	80.2
1978	-2.68	87.2	6.44	85.7	6.11	85.8	6.16	85.1
1979	4.70	91.3	6.80	91.5	6.86	91.7	7.75	91.7
1980	9.52	100.0	9.25	100.0	9.11	100.0	9.02	100.0
1981	7.97	108.0	-8.85	91.2	-10.38	89.6	-2.23	97.8
1982	-0.49	107.4	0.02	91.2	-0.18	89.5	2.01	99.7
1983	-0.58	106.8	-5.85	85.8	-5.85	84.2	-0.79	98.9
1984	3.37	110.4	6.61	91.5	6.17	89.4	4.13	103.0
1985	9.96	121.4	8.27	99.1	8.34	96.9	6.48	109.7
1986	-8.02	111.7	11.76	110.7	11.30	107.8	8.25	118.8
1987	14.97	128.4	1.06	111.9	0.95	108.9	3.28	122.6
1988	0.84	129.5	-2.59	109.0	-3.41	105.1	2.30	125.5
1989	2.85	133.2	2.88	112.1	2.86	108.1	3.88	130.3
1990	-3.72	128.2	-7.40	103.8	-8.68	98.8	-0.67	129.5

NOTA: Industria total engloba a extrativa mineral, construcao, servicos industriais de utilidade publica e de transformacao.

Indice base 1980 = 100

FONTES: FGV. Conjuntura economica. 45(7):41-2, jul. 1991.
FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1990. p.570.

formação foi um subsetor muito afetado durante o decênio; seu produto ficou 1,2% abaixo do nível de 1980. Estes dados demonstram que o setor industrial, para o período 1974-90, teve comportamento pró-cíclico; na fase de ascensão, cresceu acima da média, liderando o processo, e, na recessão, foi o setor mais afetado. Evidenciam também a ocorrência de mudanças estruturais na composição do produto setorial.

Neste sentido, a tabela 2.3 apresenta o PIB a custo de fatores segundo os ramos de atividade econômica. O período 1974-90, diferentemente das décadas de 40 a 60, (3) não apresenta profundas variações na composição do produto nos três setores econômicos, embora se notem algumas mudanças estruturais.

As taxas médias anuais de participação da agropecuária, da indústria total, do subsetor indústria de transformação (4) e do setor serviços no PIB, incluindo os serviços de intermediação financeira, no período 1974-80, foram de 11,7%, 43,1%, 33,2% e 53,1%, respectivamente; no período 1981-90, foram de 10,4%, 44,1%, 32% e 59%, respectivamente.

A participação das instituições financeiras no produto, (5) de 6,2% em 1974, cresce continuamente até o ano de 1985, quando atinge 12,4%. Em 1986, com o Plano Cruzado e a extinção da correção monetária, esta participação cai para 8%. No período 1987-88, sobe para 15,5% ao ano, em média; em 1989, aumenta para 24,2% e, em 1990, ano do Plano Collor, cai para 12,5%.

Assim, comparando-se o período 1981-90 com o período 1974-80, percebe-se um decréscimo na participação relativa da agropecuária e do subsetor indústria de transformação, enquanto a indústria como um todo e o setor serviços apresentam cres-

TABELA 2.3.

BRASIL - PRODUTO INTERNO BRUTO A CUSTO DE FATORES, SEGUNDO OS RAMOS DE ATIVIDADE ECONOMICA,
1970-90, EM PORCENTAGEM

ANOS	AGROPECUARIA (A)	INDUSTRIA		SERVICOS		SERVICOS DE INTERMEDIACAO	TOTAL A+B+C+D
		TOTAL (B)	TRANSFORMACAO	TOTAL (C)	INSTIT. FINANC.	FINANCEIRA (D)	
1970-73	12.78	39.64	30.60	54.28	6.26	6.69	100.00
1970	12.35	38.30	29.32	56.22	6.44	6.87	100.00
1971	13.05	38.83	29.66	55.33	6.52	7.20	100.00
1972	13.08	39.51	30.37	54.20	6.36	6.79	100.00
1973	12.63	41.92	33.03	51.35	5.73	5.90	100.00
1974	12.19	43.16	33.78	51.24	6.18	6.59	100.00
1975	11.52	43.27	33.59	52.40	7.02	7.19	100.00
1976	11.71	43.03	33.43	53.09	7.88	7.82	100.00
1977	13.63	41.78	32.09	52.72	8.12	8.14	100.00
1978	11.19	43.08	33.12	54.80	9.36	9.07	100.00
1979	10.78	43.57	33.15	54.44	9.14	8.79	100.00
1980	11.01	43.83	33.49	52.95	8.37	7.80	100.00
1981	10.74	43.72	32.92	55.96	10.86	10.42	100.00
1982	8.97	45.59	34.56	56.06	10.74	10.62	100.00
1983	10.94	43.95	33.19	57.99	12.72	12.88	100.00
1984	11.46	45.71	33.87	54.82	11.78	11.99	100.00
1985	11.54	45.31	33.75	55.82	12.44	12.67	100.00
1986	11.16	45.16	32.97	51.27	8.01	7.59	100.00
1987	10.01	45.88	31.96	59.37	15.50	15.26	100.00
1988	10.16	43.85	31.10	61.61	15.52	15.62	100.00
1989	8.56	42.87	29.67	72.87	24.21	24.30	100.00
1990	10.21	38.64	26.27	63.95	12.47	12.80	100.00

NOTA: Calculado a preços correntes.

Nos totais podem ocorrer pequenas diferenças decorrentes dos arredondamentos.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Anuario estatístico do Brasil 1990. p.566.

FGV. Conjuntura economica. 43(7):38, jul. 1991.

cimento. Nota-se que este último setor está sendo grandemente influenciado pelo crescimento rápido e intenso das instituições financeiras.

O problema é que a atual metodologia das contas nacionais brasileiras, ao incluir os serviços de intermediação financeira (6) e os impostos indiretos líquidos de subsídios de forma agregada, não permite avaliar quais setores tiveram as suas participações relativas reduzidas em função da expansão das instituições financeiras. Mas, levando-se em conta que o crescimento deste subsetor foi substancial, pode-se, a partir dos dados apresentados, presumir que tanto o setor industrial e/ou agropecuário quanto serviços não financeiros devem ter perdido participação relativa no produto total.

2.2. A taxa de investimento

A tabela 2.4 apresenta a taxa de investimento da economia brasileira para o período 1974-90, calculada a preços constantes e a preços correntes, através da relação formação bruta de capital/PIB. As duas formas de cálculo apresentam grandes variações entre si, principalmente para os períodos 1978-81, 1987-89 e para o ano de 1985, quando apresentam tendências opostas. Isto se deve às diferenças ocorridas entre o comportamento do deflator implícito do PIB nominal e do índice de preços dos bens de capital. (7)

De qualquer forma, constata-se uma queda substancial nas taxas de investimento e, portanto, uma perda de dinamismo no processo de acumulação de capital. As taxas médias anuais de investimento, a preços constantes, foram de 24,1%, 19,1%, 17,3% e

TABELA 2.4.

BRASIL - FORMACAO BRUTA DE CAPITAL FIXO, 1970-90

ANOS	PREÇOS CORRENTES			PREÇOS CONSTANTES DE 1980			
	FBCF/ PIB em %	PUBLICAS/ PIB em %	MAQ. E EQUIP. NACIONAIS/ ADMIN. TOTAL DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS em %	FBCF/ PIB em %	MAQ. E EQUIP. NACIONAIS/ TOTAL DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS em %	FBCF NUMERO- INDICE	MAQUINAS EQUIPAM. NACIONAIS NUMERO- INDICE
1970-73	19.9	4.1	70.8	21.9	81.7		
1970	18.8	4.4	72.6	20.6	84.1	39.3	43.8
1971	19.9	4.3	71.7	21.3	81.7	45.3	50.9
1972	20.3	3.9	67.3	22.2	79.4	52.9	56.9
1973	20.4	3.7	71.5	23.6	81.5	64.0	70.7
1974	21.8	3.9	72.9	24.7	78.6	72.5	80.8
1975	23.3	3.9	74.9	25.8	76.7	79.6	88.1
1976	22.4	4.0	80.6	25.0	82.9	85.2	97.3
1977	21.3	3.3	85.0	23.6	85.8	84.2	90.2
1978	22.3	3.1	84.3	23.5	85.4	88.2	88.4
1979	23.4	2.5	86.7	22.9	86.0	91.6	93.9
1980	22.9	2.4	85.7	22.9	85.7	100.0	100.0
1981	22.9	2.6	88.6	21.0	84.1	87.6	76.7
1982	21.4	2.4	89.9	19.5	85.4	81.7	67.0
1983	18.1	1.8	86.7	16.9	87.2	68.6	52.9
1984	16.9	1.9	89.7	16.3	88.9	69.4	58.5
1985	16.9	2.3	90.3	16.4	88.0	75.5	65.1
1986	19.1	3.1	88.0	18.7	88.3	92.9	84.2
1987	22.3	3.2	87.7	17.9	86.3	91.8	79.4
1988	22.8	3.2	91.0	17.0	85.2	87.4	71.4
1989	24.9	2.9	91.0	16.7	83.4	88.4	67.4
1990	21.7	3.5	91.0	16.0	77.7	81.3	57.2

NOTAS: PIB = Produto interno bruto a preços de mercado.
FBCF não inclui variação de estoques.
Número-índice base 1980 = 100.

FONTES: FGV. Conjuntura econômica. 45(7):34,43 e 45. jul. 1991.
FIBGE. Anuário estatístico do Brasil 1990. p.558-61, 572 e 575.

16,6% para os períodos 1974-80, 1981-83, 1984-87 e 1988-90, respectivamente.

As taxas médias anuais de investimento das administrações públicas em relação ao PIB, a preços correntes, também apresentaram queda para os períodos 1974-80 e 1981-83, quando foram de 3,3% e 2,3% ao ano em média, respectivamente. Já nos períodos 1984-87 e 1988-90, cresceram para as médias de 2,6% e 3,2% ao ano, respectivamente.

Reichstul e Coutinho constataram que o investimento do setor produtivo estatal desempenhou, no período 1974-79, um papel estabilizador e anti-recessivo no movimento de queda das inversões globais, e, em 1980, passa a desempenhar um papel pró-cíclico e agudizador da desaceleração econômica. (8)

Por outro lado, nota-se, durante o período, um processo de internalização da procura por bens de capital, quando a produção de máquinas e equipamentos registrada dentro das fronteiras nacionais passa a ocupar cada vez mais uma participação relativa maior dentro do total da demanda por estes bens (9). (ver tabela 2.4.) Mas esta internalização, embora tenha ocorrido em termos relativos, não se verifica em termos absolutos, pois incidiu sobre uma magnitude menor. Na verdade, em termos absolutos e a preços constantes, o valor da produção nacional anual ao longo do período 1981-90 sempre foi inferior ao montante realizado em 1980; tanto que em 1990 a demanda de máquinas e equipamentos nacionais correspondia a apenas 57% do montante requerido em 1980.

2.3. As relações externas

No período 1974-90, houve uma progressiva abertura das exportações e um fechamento das importações. Os coeficientes médios de exportação e importação (10) com relação ao PIB a preços constantes foram, respectivamente, os seguintes: para o período 1974-80, 8,1 e 13,4%; para o triênio 1981-83, 11,4 e 9,5%; para o quadriênio 1984-87, 13,4 e 7,8%; e para o período 1988-90, 15,4 e 8,5%. (ver tabela 2.5.) Apresentam-se, também, os mesmos dados calculados a preços correntes; comparando-se as duas séries, percebem-se grandes diferenças entre os indicadores, que devem ser explicadas pela dispersão entre os índices de preços das exportações e das importações e o deflator implícito do produto. Portanto, os dados a preços correntes podem levar a conclusões equivocadas, como a de uma pequena abertura das exportações brasileiras ao longo das décadas de 70 e 80, quando na verdade se verifica que a participação das exportações no PIB, quando calculada a preços constantes, dobrou no espaço de apenas três lustros.

A redução do déficit da balança comercial no período 1974-80 e a sua transformação a partir de então em superávits crescentes devem-se, portanto, à conjunção de dois fatores: aumento das exportações e redução das importações em termos relativos, possíveis graças ao processo de substituição de importações ocorrido neste período. (11)

O rendimento líquido enviado ao exterior cresce acentuadamente durante o período 1974-90, alcançando nos períodos 1974-80, 1981-83, 1984-87 e 1988-90 as médias anuais de 1,9%, 5%, 4,8% e 3,2% do PIB, respectivamente. Em consequência, o Produto Nacional Bruto anual passa a representar 95,6% do PIB em média para o período 1981-90. Neste sentido, os saldos comerciais atingidos em vários anos ao longo do período 1981-90 não foram sufi-

TABELA 2.5.

BRASIL - BALANÇO DE PAGAMENTOS E ÍNDICES DE COMÉRCIO EXTERIOR, ÍTEM SELECIONADOS, 1970-90

ANOS	EXPORTAÇÃO/		IMPORTAÇÃO/		SALDO		RENDIMENTO		INFLUENCIA			INDICE QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES
	PIB		PIB		COMERCIAL/		LIQUIDO		DAS			
	(1)		(2)		(1) - (2)		ENVIADO		RELACOES			
	em %		em %		em %		EXTERIOR/ PIB		DE TROCA/ PIB			
	*	*	*	*	*	*	em %	PNB p.m./ PIB	em %	INDICE DE RELACOES DE TROCA	em %	
1970-73	8.1	7.2	13.0	8.4	-4.9	-1.2	1.0	99.0			2.9	
1970	8.0	7.0	11.7	7.4	-3.7	-0.4	0.9	99.1			2.9	
1971	7.6	6.5	12.6	8.2	-5.0	-1.7	1.0	99.0	82		2.0	60
1972	8.4	7.3	13.5	8.9	-5.1	-1.6	1.0	99.0	87		2.8	76
1973	8.5	7.8	14.3	9.0	-5.8	-1.2	0.9	99.1	95		3.9	88
1974	8.0	7.7	16.9	13.3	-8.9	-5.6	0.8	99.2	78		1.6	89
1975	8.5	7.2	15.4	11.0	-6.9	-3.8	1.4	98.6	76		1.4	98
1976	7.7	7.0	13.8	9.4	-6.1	-2.4	1.5	98.5	85		2.3	99
1977	7.3	7.2	12.1	7.9	-4.8	-0.7	1.6	98.4	100		3.9	100
1978	7.9	6.7	12.1	7.9	-4.2	-1.2	2.3	97.7	86		2.5	113
1979	8.1	7.2	12.2	9.3	-4.1	-2.1	2.7	97.3	79		1.7	124
1980	9.1	9.1	11.3	11.3	-2.2	-2.2	3.3	96.7	65		0.0	152
1981	11.5	9.4	10.4	9.8	1.1	-0.4	4.1	95.9	55		-1.8	183
1982	10.4	7.6	9.7	8.3	0.7	-0.7	5.1	94.9	54		-1.8	167
1983	12.3	11.4	8.3	9.0	4.0	2.4	5.8	94.2	53		-2.2	191
1984	14.2	13.5	7.6	7.9	6.6	5.6	5.7	94.3	58		-1.7	234
1985	14.1	12.2	7.1	7.1	7.0	5.1	5.3	94.7	58		-1.6	248
1986	11.7	8.8	8.5	6.4	3.2	2.4	4.5	95.5			0.5	
1987	13.5	9.5	7.9	6.2	5.6	3.3	3.8	96.2			-0.9	
1988	15.3	10.9	7.8	5.7	7.5	5.2	4.0	96.0			-0.1	
1989	15.5	8.3	8.3	5.0	7.2	3.3	3.0	97.0			-1.9	
1990	15.4	7.2	9.5	5.5	5.9	1.7	2.5	97.5			-3.0	

NOTAS: * Calculado a preços constantes.

Relações de troca e influência das relações de troca foram calculadas a preços constantes de 1977 e 1980, respectivamente.

Relações de troca = índice de preços das exportações / índice de preços das importações.

Influência das relações de troca = (índice de relações de troca x valor das exportações a preços constantes) - valor das exportações a preços constantes.

PIB = Produto Interno Bruto a preços de mercado.

Exportação e importação de bens e serviços de não fatores.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Anuário estatístico do Brasil 1990. p.564-5 e 575.

Banco Central do Brasil. Boletim do Banco Central do Brasil. 24(9):419, set. 1988.

FGV. Conjuntura Econômica. 45(7):37 e 45. jul. 1991.

cientes nem para cobrir o montante do rendimento líquido enviado ao exterior.

As relações de troca no biênio 1976-77 evoluíram favoravelmente ao Brasil, caindo sensivelmente a partir de então. Em 1985, as relações de troca representavam apenas 58% dos termos vigentes em 1977.

A influência das relações de trocas, que equivale conceitualmente, segundo a Contabilidade Social, aos ganhos ou perdas de intercâmbio, foi favorável ao Brasil até 1979. A partir de 1981, tomando-se como ano base 1980, ela passa a ser sistematicamente negativa. No período 1981-90, a influência das relações de trocas fez com que a Renda Interna Bruta anual fosse 1,5%, em média, inferior ao Produto Interno Bruto.

A tabela 2.6 apresenta alguns itens selecionados do Balanço de Pagamentos em dólares. (12) As exportações em 1985 multiplicaram-se por 111% em relação ao montante exportado em 1977. Como no período houve queda nas relações de troca, o esforço exportador teve que ser muito maior em termos do volume físico exportado. Assim, para que as exportações em dólares crescessem 111%, o índice de quantum para o mesmo período teve que aumentar 148%. (ver tabela 2.5.) Esta tendência de deterioração das relações de trocas deve ter-se mantido durante o quadriênio 1987-90; embora não se tenha ainda disponível o índice de relações de troca, nota-se que a influência dessas relações apresentou comportamento negativo nesse período. (ver tabela 2.5.)

No período 1974-77, os produtos primários respondiam pela maior parte das exportações; a partir de 1978, a tendência se inverte, com os produtos industrializados passando a representar, ano a ano, parcela crescente das ex-

TABELA 2.6.

BRASIL - BALANÇO DE PAGAMENTOS, ITENS SELECIONADOS, 1970-90
em US\$ milhões

ANOS	EXPORTAÇÃO (FOB)			IMPORTAÇÃO (FOB) (2)	SALDO COMERCIAL (1)-(2)	DESPESAS DE JUROS LIQUIDOS (3)	DÍVIDA EXTERNA LÍQUIDA	DESPESAS COM AMORTIZAÇÃO (LÍQUIDA) (4)	SERVIÇO DA DÍVIDA (5) = (3)+(4)	SERVIÇO DA DÍVIDA/ EXPORTAC. (5)/(1) em %
	TOTAL (1)	PRODUTOS BÁSICOS	PRODUTOS INDUSTR.							
1970-73	3958	2679	1198	4045	-87	352	5125	1099	1451	36.8
1970	2739	2049	665	2507	232	234	4108	672	906	33.1
1971	2904	1988	822	3245	-341	302	4899	850	1152	39.7
1972	3991	2649	1298	4235	-244	359	5338	1202	1561	39.1
1973	6199	4030	2008	6192	7	514	6156	1672	2186	35.3
1974	7951	4757	3180	12641	-4690	652	11897	1920	2572	32.3
1975	8670	5027	3434	12210	-3540	1498	17131	2172	3670	42.3
1976	10128	6129	3618	12383	-2255	1809	19441	2987	4796	47.4
1977	12120	6959	4884	12023	97	2103	24781	4060	6163	50.8
1978	12659	5978	6503	13683	-1024	2696	31616	5323	8019	63.3
1979	15244	6553	8532	18084	-2840	4185	40215	6385	10570	69.3
1980	20132	8470	11376	22955	-2823	6311	47995	5010	11321	56.2
1981	23293	8920	14000	22091	1202	9161	54718	6242	15403	66.1
1982	20175	8238	11686	19395	780	11353	65720	6952	18305	90.7
1983	21899	8535	13058	15429	6470	9555	76756	6863	16418	75.0
1984	27005	8706	18004	13916	13089	10203	79096	6468	16671	61.7
1985	25639	8533	16822	13153	12486	9660	84249	8491	18151	70.8
1986	22348	7280	14921	14044	8304	9327	94999	11546	20873	93.4
1987	26224	8022	18014	15051	11173	8792	100056	13820	22612	86.2
1988	33789	9411	24080	14605	19184	9832	93415	17087	26919	79.7
1989	34383	9548	24441	18263	16120	9633	89606	14549	24182	70.3
1990 *	31414	8748	22095	20424	10990	8709	86573	7794	16503	52.5

NOTAS: * preliminar

Dívida externa líquida = Dívida externa registrada total - reservas internacionais (conceito do FMI).

FONTES: FGV. Conjuntura econômica. 41(5):141-2, maio. 1987.

FGV. Conjuntura econômica. 42(1):71, jan. 1988.

FGV. Conjuntura econômica. 45(7):74-7, jul. 1991.

FGV. Conjuntura econômica. 45(9):74-7, set. 1991.

FIBGE. Estatísticas históricas do Brasil. v.3. p.584-5.

APEC. A economia brasileira e suas perspectivas. XXX. 1991. p.H-3.

BACEN. Boletim do Banco Central do Brasil. 16(1):199-203, jan. 1980.

portações, demonstrando com isso uma mudança qualitativa na pauta de exportações, na qual a indústria de transformação deve ter tido um papel relevante tanto no volume como nos saldos comerciais positivos obtidos a partir de 1981.(13) Os produtos industrializados, que participaram com 40% das exportações totais em 1974, passam a representar 70,3% deste montante em 1990.

Entre 1974 e 1987, a dívida externa líquida octuplicou e o montante de juros líquidos pagos multiplicaram-se por 13,5. O serviço da dívida externa em relação às exportações, que manteve a média de 51,7% ao ano no período 1974-80, cresce para 77,3% no período 1981-83,(14) para 78% no quadriênio 1984-87 e cai para 67,5% no período 1988-90.

Embora a partir de 1987 ocorra uma pequena redução da dívida externa líquida, ela manteve-se num patamar muito elevado. Além disso, pelos dados expostos, esta dívida tem um componente financeiro muito elevado, ou seja, contraíram-se empréstimos crescentes ao longo das décadas de 70 e 80, não para aumentar a taxa de investimento interno (pelo contrário, conforme se viu, esta apresentou movimento cadente), mas para pagar os juros e as amortizações do estoque da dívida. Na medida em que os empréstimos externos se tornam cada vez mais escassos a partir de 1980, o país amplia suas exportações, porém fazendo-o numa conjuntura adversa, em que os preços das exportações crescem abaixo dos preços das importações; nesta situação, quanto mais se exporta, mais se perde em termos de intercâmbio, fato agravado, no período, por uma brutal elevação das taxas de juros internacionais. Neste sentido, Souza, analisando o período 1978-86 com base nos dados de Serra atualizados pelo Grupo de Conjuntura do CEBRAP, estimou que a elevação das taxas de juros

internacionais e a deterioração das relações de troca representaram um custo em divisas de 75,8 bilhões de dólares para o Brasil durante esse período, o que corresponderia a mais da metade da dívida. (15)

Assim, entende-se que a crise econômica brasileira vivenciada na década de 80 tem sua origem no front externo e que a política de crescentes superávits comerciais, embora atenuar o problema, não o resolve, pois atua apenas sobre consequências e não sobre as causas situadas, entre outros, na elevação das taxas de juros internacionais, na deterioração das relações de troca e no fluxo de capitais internacionais, e portanto, em última instância, na própria ordem internacional vigente.

2.4. A participação do Estado

No período 1974-90, constata-se a redução contínua da carga tributária. Os tributos totais anuais representaram 28,3%, 27,8%, 25,8% e 26,6%, em média, do PIB a custo de fatores nos períodos 1974-80, 1981-83, 1984-87 e 1988-90, respectivamente. (ver tabela 2.7.) O crescimento no último período sofre a influência do aumento ocorrido no ano de 1990, devido ao ajuste fiscal promovido pelo governo Collor.

Os subsídios variaram muito durante esses períodos, não se podendo portanto inferir qualquer tendência de comportamento. Esse comportamento parece estar associado muito mais à eficácia ou não de pressões políticas dos setores econômicos do que à existência de uma política clara de subsídios.

TABELA 2.7.

BRASIL - ADMINISTRACOES PUBLICAS, 1970-90

(EM PERCENTAGEM)

ANOS	TRIBUTOS			JUROS DA		TRANSFERENCIAS			DIVIDA MOBILIARIA	
	DIRETOS/		(1)+(2)	DIVIDA		ASSIST. E		EXTERIOR/	INTERNA	
	PIB c.f.	PIB c.f.		SUBSIDIOS/	PUBLICA INTERNA/	PREVIDENCIA/	SETOR PRIVADO/		TOTAL/	EST. e MUN/
	(1)	(2)		PIB c.f.	PIB c.f.	PIB c.f.	PIB c.f.	PIB c.f.	PIB p.m.	PIB p.m.
1970-73	11.6	18.4	30.0	1.0	1.5	8.6	3.5	0.1	5.9	0.5
1970	11.0	19.9	30.9	0.9	1.6	9.8	3.0	0.05	5.0	0.6
1971	11.3	18.4	29.7	0.9	1.4	8.3	3.9	0.1	5.2	0.5
1972	12.3	18.2	30.5	0.8	1.5	8.6	3.5	0.2	6.2	0.5
1973	11.9	17.1	29.0	1.3	1.3	7.7	3.7	0.1	7.2	0.5
1974	11.8	16.8	28.6	2.5	1.2	6.9	5.0	0.1	6.4	0.5
1975	12.7	15.7	28.4	3.0	1.3	7.6	5.0	0.2	7.7	0.8
1976	13.2	15.3	28.5	1.8	1.6	8.2	5.0	0.2	8.8	1.0
1977	13.8	15.2	29.0	1.7	2.2	8.2	6.4	0.2	9.1	1.1
1978	13.9	15.1	29.0	2.1	2.4	9.2	6.2	0.2	9.3	1.0
1979	13.9	13.6	27.5	2.1	2.3	8.7	6.2	0.3	8.2	1.0
1980	12.4	15.0	27.4	4.3	2.1	8.6	5.8	0.4	6.1	1.0
1981	13.1	14.4	27.5	3.0	2.5	9.2	8.2	0.3	8.3	1.1
1982	14.1	14.0	28.1	2.8	3.7	9.5	7.6	1.3	12.0	1.3
1983	13.6	14.3	27.9	2.9	4.7	9.3	8.8	1.2	14.6	1.5
1984	12.5	11.4	23.9	1.7	6.9	8.5	8.0	1.4	14.7	1.3
1985	13.1	11.6	24.7	1.7	12.2	8.0	11.5	1.3	17.6	1.4
1986	14.5	14.0	28.5	1.7	12.0	9.0	6.6	1.2	22.4	1.5
1987	13.1	12.9	26.0	1.8	11.1	8.4	17.5	1.0	29.4	1.7
1988	12.2	12.1	24.3	1.4	17.9	7.9	26.4	1.0	37.1	1.8
1989	12.3	11.8	24.1	2.1	24.6	8.2	38.8	1.0	34.4	2.5
1990	15.0	16.4	31.4	2.0	17.4	9.5	13.8	0.7	33.0	2.4

NOTAS: PIB p.m. = Produto interno bruto a preços de mercado - valores correntes.

PIB c.f. = Produto interno bruto a custo de fatores - valores correntes.

Divida mobiliaria interna corresponde a divida federal, estadual e municipal em circulacao.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: BACEN. Boletim do Banco Central do Brasil. 27(6):77. jun. 1991.
 FGV. Conjuntura economica. 45(7):38 e 40. jul. 1991.
 FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1990. p.566 e 568.

zação reflete-se na participação crescente da dívida mobiliária interna total em relação ao PIB a preços de mercado, que passa de 6,4% em 1974 para 37,1% em 1988. Assim, a crescente participação dos encargos dos juros da dívida pública explica em parte a crescente participação das instituições financeiras no PIB, conforme verificado na seção 2.1, e também, embora não justifique, a crescente deterioração dos serviços públicos em geral, verificada ao longo do período.

Sumarizando, o período 1974-90 reflete uma queda da carga tributária, uma crescente participação do encargo financeiro da dívida pública interna e externa, aliada a uma elevação substancial das transferências ao setor privado, e a adoção de uma política de crescente endividamento público.

2.5. A evolução do nível de emprego e a taxa de desemprego

A tabela 2.8 apresenta a evolução da população economicamente ativa - PEA (18) - e da participação relativa do pessoal na indústria de transformação em relação ao total do pessoal ocupado.

A PEA cresceu 64,5% no período 1973-90. A participação da indústria de transformação em relação ao total de emprego correspondeu a 16,6% ao ano, em média, para o período 1983-90. Levando-se em conta que este subsetor representou 31,6% em média do PIB para o mesmo período, incluindo-se os serviços de intermediação financeira, pode-se afirmar que a indústria de transformação é um dos segmentos mais produtivos da economia nacional.

A tabela 2.9 apresenta a evolução da taxa de desocupação ou desemprego da força de trabalho. Nos períodos 1978-80 e

TABELA 2.8.

BRASIL - POPULACAO ECONOMICAMENTE ATIVA (PEA)
10 ANOS E MAIS DE IDADE, 1973-90

ANOS	PEA TOTAL	PEA TOTAL VAR. ANUAL (em %)	PES. OCUPADO IND. TRANSF. / PES. OCUPADO
			TOTAL (em %)
1973	37750.2		
1976	38751.2		
1977	41132.2	6.1	
1978	42567.7	3.5	
1979	43917.4	3.2	
1980	43235.7	-1.6	
1981	47488.5	9.8	16.6
1982	49884.7	5.0	
1983	50940.7	2.1	15.8
1984	52443.1	2.9	15.9
1985	55098.5	5.1	16.3
1986	56816.2	3.1	17.7
1987	59543.0	4.8	17.2
1988	61048.0	2.5	17.0
1989	62513.2	2.4	17.5
1990	62100.5	-0.7	15.2

- NOTAS: PEA total em milhares.
PEA inclui as pessoas procurando emprego.
Os dados de 1981 a 1990 excluem a zona rural da regioao Norte. Para 1973 a 1979, excluem alem da zona rural da regioao Norte, tambem os dados da zona rural dos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goias.
- FONTES: FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1990. p.108.
FIBGE. Estatisticas historicas do Brasil. v.3. p.77-8.
FIBGE. Sintese de indicadores da pesquisa basica da PNAD de 1981-1989. p.37 e 42.
FIBGE. PNAD 1990. p.42.

TABELA 2.9.

BRASIL - TAXA DE DESOCUPACAO DAS REGIOES
METROPOLITANAS, 1978-90

(EM PERCENTAGEM)

ANOS	TAXA DE DESOCUPACAO	
	TOTAL	IND. TRANSF.
1978	6.8	
1979	6.4	
1980	6.2	
1981	7.9	
1982	6.3	5.7
1983	6.8	7.3
1984	7.1	6.9
1985	5.3	5.2
1986	3.6	3.6
1987	3.7	4.7
1988	3.9	4.7
1989	3.4	3.9
1990	4.3	

NOTAS: Médias das regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. Referem-se as pessoas desocupadas de 15 ou mais anos de idade em relação as pessoas de 15 ou mais anos de idade economicamente ativas.
Para 1980 refere-se a média de junho a dezembro.
Para 1982, referente a indústria de transformação, abrange apenas os meses de maio a dezembro.

FONTES: FIRGE. Pesquisa mensal de emprego 1982-89. p.60-1.
SOUZA, Paulo R.de. Quem paga a conta? 1989. p.31.

1984-86, verifica-se uma queda na taxa de desemprego, refletindo ainda a fase de crescimento econômico. Na fase recessiva, nota-se que o nível de emprego é bastante afetado. Em 1981 e 1983, a taxa de desocupação total varia em 27 e 8 pontos percentuais, respectivamente, em relação aos anos imediatamente anteriores; bem acima, portanto, das taxas de variação do PIB real que, conforme visto anteriormente, foram de -4,4 e -3,4%, respectivamente. O mesmo se verifica nos anos de 1988 e 1990. Assim, conclui-se que a força de trabalho ocupada tornou-se, em média, mais produtiva nestes anos.

Estes dados demonstram que o nível de emprego no Brasil é o primeiro e mais afetado fator numa crise econômica, refletindo a ausência, por parte do país, de uma política de emprego. Por outro lado, verifica-se a existência de uma taxa de desemprego estrutural na economia que provavelmente deve ter um impacto negativo na fixação da taxa de salário, se não para o conjunto dos trabalhadores, ao menos para o pessoal não qualificado.

2.6. O comportamento da taxa de inflação e do salário mínimo real

O período 1974-90 caracteriza-se por um recrudescimento inflacionário. A taxa de inflação anual, (19) de 15,5% em 1973, praticamente dobra em 1974, quando atinge 34,5%. (ver tabela 2.10.) Em 1979, alcança 77,2% e, em 1980, chega aos 110,2%. Em 1983, dobra em relação ao período 1980-82, atingindo 211% e, posteriormente, se estabiliza neste patamar, em 1984-85. Com o advento do Plano Cruzado, em 1986, a inflação "registrada" cai para 65%, subindo nos anos seguintes de forma explosiva, com tendência

TABELA 2.10.

BRASIL - TAXAS ANUAIS DE INFLACAO*, 1970-90

ANOS	TAXA DE INFLACAO
1970	19.3
1971	19.5
1972	15.7
1973	15.5
1974	34.5
1975	29.4
1976	46.3
1977	38.8
1978	40.8
1979	77.2
1980	110.2
1981	95.2
1982	99.7
1983	211.0
1984	223.8
1985	235.1
1986	65.0
1987	415.8
1988	1037.6
1989	1782.9
1990	1476.6

NOTA: *Indice Geral de Preços - Disponibilidade Interna.
dezembro sobre dezembro.

FONTES. FGV. Conjuntura economica. 41(5):118, maio 1987
FGV. Conjuntura economica. 45(7):50, jul. 1991.

à hiperinflação.

Entende-se que a aceleração da inflação brasileira está intimamente ligada aos "conflitos distributivos", em que as elevações de custos são repassadas aos preços de forma a manter-se uma dada taxa de acumulação de capital ou uma dada participação relativa na renda interna.

Entre os múltiplos fatores inflacionários, pode-se destacar que o crescimento do patamar inflacionário em 1974 deveu-se à própria elevação da inflação mundial, refletida internamente pela elevação dos preços das matérias-primas e bens importados, sendo que a quadruplicação dos preços do petróleo, em outubro de 1973, desempenhou um papel importante neste processo, embora não suficiente, uma vez que os meios de transporte nacionais baseiam-se no sistema rodoviário. O índice de preços das importações totais, que foi de 59 em 1973 (base 1977 = 100), salta para 91 em 1974.(20) Ainda durante todo o período 1975-82, a inflação mundial continua a ter um papel relevante na aceleração inflacionária brasileira. O índice de preços de importações dobra neste período, passando do índice 94 em 1975 para 182 em 1982.

Manifesta-se também, durante alguns anos, a insatisfatória evolução da disponibilidade "per capita" de alguns dos principais alimentos produzidos para o mercado interno, pressionando com isto os preços dos alimentos básicos.

Nos anos de 1979 e 1980, vários fatores aceleram a inflação. Há o segundo choque do petróleo, com uma elevação de 110% nos preços entre junho de 1979 e fevereiro de 1980; acentua-se sobremaneira a deterioração das relações de troca, somando-se a isto a correção das tarifas e preços públicos, a desastrosa e ir-

realística política de prefixação cambial e monetária em 1980, repetida em 1981, a elevação das taxas de juros internas e externas, a elevação do IOF e IR, a maxidesvalorização de 30% do cruzeiro em dezembro de 1979. Todos estes fatores contribuíram para a escalada inflacionária, que ultrapassa a faixa dos dois dígitos em 1980.

Durante a política recessiva de 1981-83, o corte de subsídios, a restrição creditícia, com conseqüente elevação das taxas de juros, a maxidesvalorização do cruzeiro de 30% em fevereiro de 1983 e o aumento do custo unitário fixo médio decorrente da elevação da capacidade ociosa explicam a elevação da inflação no período.

No triênio 1987-89, após o fracasso do Plano Cruzado, a inflação aumenta consideravelmente em decorrência da acentuada desorganização da economia e da crescente dispersão dos preços relativos. Além disso, diversos segmentos empresariais procuraram reajustar seus preços acima dos custos visando a antecipar-se ao crescente aumento nos preços e proteger-se de um eventual congelamento.

Na medida em que a inflação se acelera, surge a tendência de redução dos prazos de reajustes dos contratos, o que vem a realimentar a inflação.

A tabela 2.11 apresenta a evolução do salário mínimo real para o município de São Paulo (21) com base em julho de 1940 igual a 100.

O salário mínimo, após cair vertiginosamente cerca de 41% em termos reais entre 1964, índice 92,49, e 1974, índice 54,48, passa, a partir de então, por um período de recuperação do poder aquisitivo, apesar de muito pequeno, que perdura até o ano

TABELA 2.11.

EVOLUCAO DO SALARIO MINIMO REAL NO MUNICIPIO
DE SAO PAULO, 1970-89
(MEDIAS ANUAIS)

Base: jul. 1940 = 100

ANOS	SALARIO MINIMO VALOR REAL
	INDICE
1970	68.93
1971	65.96
1972	64.78
1973	59.36
1974	54.48
1975	56.91
1976	56.54
1977	58.92
1978	60.70
1979	61.29
1980	61.78
1981	63.34
1982	66.02
1983	56.10
1984	52.04
1985	53.24
1986	50.36
1987	36.31
1988	37.90
1989	40.18

NOTA: Inclui decimo terceiro salario.
Deflacionado pelo indice de custo de vida calculado
pelo DIEESE e referente ao estrato inferior de renda
(1-3 S.M.)

FONTE: DIEESE. Cinquenta anos de salario minimo.
Boletim Dieese. numero 112, ano IX, jul. 1990. p.8.

de 1982, índice 66,02. A partir de 1983, passa a ter perdas sistêmicas, alcançando em 1987, índice 36,31, o nível mais baixo desde 1940, e nos anos de 1988-89 apresenta uma pequena recuperação. Comparando-se o valor real do salário mínimo de 1989 com o de 1974, nota-se que neste período de quinze anos houve uma perda real de 26,2%, enquanto o PIB real cresceu 80,9% e o PIB "per capita", 29,4%. (ver tabela 2.1.) Em 1990, em decorrência da política de forte contração salarial, o salário mínimo deve ter apresentado o menor valor real desde a sua criação. (22)

Pela evolução do salário mínimo, nota-se que não há nenhuma correlação entre o seu valor real e os ciclos econômicos ou a inflação, ao menos para o período estudado. Portanto, entende-se que o seu valor é fixado, fundamentalmente, na instância política. De qualquer forma, ressalta-se que na maior parte do período foi adotada uma política de contenção do salário mínimo, ou seja, uma política excludente na repartição dos progressos materiais da sociedade para essa categoria de trabalhadores, que deve ter tido seus reflexos na distribuição de renda.

2.7. A distribuição funcional e pessoal da renda

A tabela 2.13 apresenta o comportamento da participação do trabalho na distribuição funcional da Renda Interna Urbana e no Produto Interno Bruto, e a tabela 2.12 mostra a distribuição pessoal da renda.

Inúmeros estudos demonstraram a reconcentração da renda pessoal durante a década de 60, embora ainda persistam di-

TABELA 2.12.

BRASIL - DISTRIBUICAO DA RENDA REAL MENSAL ENTRE A POPULACAO ECONOMICAMENTE ATIVA
(10 ANOS OU MAIS DE IDADE) COM RENDIMENTO, SEGUNDO AS CLASSES DE PERCENTUAL
1960-90

EM PERCENTAGEM

ANOS						INDICE DE GINI		
	50-	mais de 50 a 70	mais de 70 a 90	10+	5+	LIMITE 1+ INFERIOR SUPERIOR		
1960	17.4	16.5	26.5	39.6	28.3	11.9	0.497	0.515
1970	14.9	13.3	25.1	46.7	34.1	14.7	0.562	0.571
1976	13.1	12.1	24.7	50.1	37.6	17.2	0.598	0.608
1979	13.7	13.0	26.0	47.3	34.4	14.2	0.578	0.589
1980	14.2	12.7	25.4	47.7	34.9	14.9	0.575	0.586
1981	13.4	13.4	26.6	46.6	33.4	13.0	0.572	0.589
1983	12.6	12.6	26.7	48.1	34.5	14.0	0.589	0.605
1984	12.5	12.8	26.6	48.1	34.5	13.7	0.587	0.604
1985	12.0	12.6	26.6	48.8	35.1	14.1	0.597	0.614
1986	12.5	12.8	25.9	48.8	35.5	15.2	0.591	0.607
1987	11.7	12.7	26.6	49.0	35.2	14.5	0.601	0.617
1988	11.1	12.0	25.7	51.2	37.3	15.1	0.618	0.634
1989	10.4	11.2	25.2	53.2	39.4	17.3	0.635	0.652
1990	11.2	12.4	26.7	49.7	35.8	14.6		

NOTAS: Para 1976 a 1979 excluem os dados da regioao Norte e dos estados de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goias. Para 1981 a 1990 excluem os dados da zona rural da regioao Norte. As estatisticas de 1988 e de 1989, produzidas para a regioao Norte, nao incluem a parcela correspondente ao atual estado de Tocantins.

FONTES: SUPPLY, E.M. Da distribuicao da renda e dos direitos a cidadania. p.31-4.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1981. p.649.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1982. p.706-7.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1983. p.793.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1985. p.669.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1987/88. p.147-8.

FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1990. p.118-9.

FIBGE. PNAD 1990. p.79 e 81.

FIBGE. Sintese de indicadores da pesquisa basica da PNAD de 1981-1989. p.75 e 77.

TABELA 2.13.
BRASIL - DISTRIBUICAO FUNCIONAL DA RENDA,
1949-88
EM PERCENTAGEM

ANOS	PARTICIPACAO DO TRABALHO	
	(1)	(2)
1949	56.6	
1959	55.5	
1970	52.0	34.2
1975		32.5
1979	50.3	
1980	50.0	35.1
1981	51.8	
1982	51.2	
1983 *	48.7	
1984 *	46.7	
1985		36.3
1988 *	38.0	

NOTA: * - Preliminar

(1) Calculado sobre a renda interna urbana.

(2) Remuneracao dos empregados sobre o PIB a precos de mercado, calculado a precos correntes.

Remuneracao dos empregados inclui os encargos sociais pagos pelo empregador, tais como: contribuicoes a previdencia social, as caixas privadas de pensao, seguro saude, etc.

FONTES: DIEESE. Boletim Dieese. ano V, abr. 1986. p.6.
BARELLI, Walter. Mais uma vez, a reparticao de renda foi adiada. Economia em perspectiva. jan. fev. 1989. p.1-2.
FGV. Conjuntura economica. 45(7):32. jul. 1991.
FIBGE. Anuario estatistico do Brasil 1990. p.558.

vergências sobre suas causas.(23) A concentração de renda do início dos anos 70, elevadíssima em termos internacionais, tendeu a se agravar durante as décadas de 70 e 80.

Analisando a distribuição por decis de renda, verifica-se que no período 1976-80 houve uma melhora na participação dos cinco decis inferiores, que tiveram sua apropriação da Renda Pessoal aumentada de 13,1% em 1976 para 14,2% em 1980. Isto se refletiu numa redução dos índices de Gini. Segundo os dados da PNAD, em 1981, ano do início da recessão econômica, ocorreu uma desconcentração da renda e em 1983, com o aprofundamento da recessão, aumentou a concentração de Renda Pessoal, quando 10% e especialmente 1% da população mais rica tiveram suas participações elevadas. A tendência de aumento da parcela relativa do decil superior se verifica também ao longo do período 1985-89. (ver tabela 2.12.) Os dados de 1990 evidenciam a extrema concentração de renda, na qual 1% da camada mais rica detém bem mais do que os 50% da população mais pobre, e os 10% mais ricos detêm 50% da Renda Pessoal.

Comparando-se os índices de Gini para os anos extremos, ou seja, 1970 e 1989, nota-se que o índice de 1970 foi o menor e o de 1989 o maior registrado ao longo de todo período. Embora em 1990 tenha havido uma melhora em relação ao ano anterior, ainda assim em relação a 1980 ou a 1970 houve uma sensível piora na repartição de renda; portanto, ocorreu ao longo dos anos 70 e 80 um processo de reconcentração da já concentrada Renda Pessoal no Brasil. Na verdade, a concentração de renda deve ter sido maior, visto que a PNAD, fonte básica de dados desta variável, subestima as rendas não provenientes do trabalho.(24)

Com relação à distribuição funcional da renda, houve uma queda acentuada da participação do fator trabalho nas quatro últimas décadas. Este indicador apresentou quedas de 1,1, 3,5, 2,0 e 12 pontos percentuais na Renda Interna Urbana total para os períodos 1949-59, 1959-70, (25) 1970-80 e 1980-88, respectivamente.

A tendência de queda na participação do trabalho, portanto, não foi regular. A década de 60, com -3,5 pontos percentuais, e os oito primeiros anos da década de 80, com -12 pontos percentuais, representam os períodos de maiores quedas.

Verifica-se assim uma redução da participação do fator trabalho ao longo de todo período, redução esta ocorrida tanto na fase de crescimento econômico quanto na recessiva.

Considerando-se a participação do trabalho calculada agora em relação ao PIB, notam-se movimentos opostos comparados ao parâmetro anterior.

Segundo as Contas Nacionais, a parcela do trabalho em relação ao PIB no período 1970-75 teria diminuído e, nos períodos subsequentes, teria ocorrido um processo oposto, ou seja, uma desconcentração da renda. Neste particular, cabe notar que as duas fontes são fidedignas e isentas de qualquer suspeita. Portanto, o problema deve estar localizado nas diferenças metodológicas entre as fontes; pode-se especular que talvez as diferenças estejam no fato de esta última incluir na remuneração dos empregados (26) os encargos sociais pagos pelo trabalhador; assim, a parcela do trabalho estaria sendo influenciada por este fator. Outro possível fator que se aponta é que, em virtude de problemas metodológicos, os dados da remuneração dos empregados são divulgados apenas em períodos quinquenais, justamente nos anos censi-

tários, (27) não se dispondo assim de séries anuais. Portanto, entende-se que um crescimento da parcela do trabalho nos anos apontados é perfeitamente compatível com um decréscimo nos anos intercensitários, 1976-79 e 1981-84.

2.8. Algumas conclusões

O comportamento da economia brasileira no período 1974-90 demonstra quase todas as fases cíclicas de uma economia capitalista, onde as transformações ocorridas favoreceram a agudização dos "conflitos distributivos".

Os conflitos básicos e mais importantes do período ocorreram entre as diversas frações do capital e entre estas e os trabalhadores. Neste sentido, pode-se citar que esses conflitos se deram entre o capital interno e o externo, o setor público e o capital privado, entre os interesses dos exportadores e os dos importadores, o capital financeiro nacional e o capital produtivo, e entre o capital em geral e os trabalhadores. A exteriorização destes conflitos se deu através da aceleração inflacionária, onde cada capital em particular procura defender-se e antecipar-se à atuação dos demais, visando a manter ou ampliar a participação individual relativa na renda nacional.

A elevação da dívida externa no período assume um caráter preponderantemente financeiro. A economia brasileira viu-se forçada a transferir recursos líquidos ao exterior, em termos financeiros (serviço da dívida externa) e reais (deterioração das relações de troca).

Em função disto, a Renda Nacional e a Renda Interna Real tornam-se relativamente menores, sendo disputadas pelo setor produtivo interno, o setor público, as instituições financeiras e os trabalhadores.

O setor público e estatal passa a ter um déficit eminentemente financeiro decorrente do serviço da "estatização" da dívida externa e a sua contrapartida na elevação da dívida pública interna. O Estado tenta defender-se através da elevação dos tributos e tarifas públicas. O capital financeiro nacional passa a ocupar uma participação relativa crescente na Renda Nacional decorrente da elevação das taxas de juros. O capital privado repassa a elevação das taxas de juros e a elevação aparente dos impostos e tarifas públicas para os preços e reivindica subsídios e transferências estatais.

Os trabalhadores, ao perderem renda em termos reais, devido à elevação e à crescente velocidade dos reajustes dos preços públicos e privados, procuram defender-se reivindicando reajustes salariais.

Evidentemente que nem todos podem ganhar neste processo. A manutenção da renda relativa de cada capital em particular vai depender, entre outros fatores, da correlação de forças dos agentes sociais e da velocidade, da intensidade e do sancionamento dos custos para preços.

Fazendo-se um balanço dos resultados dos "conflitos distributivos", percebe-se, a princípio, que os "ganhadores" neste processo foram o capital externo, o capital financeiro nacional e o setor exportador. Os grandes "perdedores" foram os trabalhadores e o setor público, que tiveram suas participações na renda sensivelmente reduzidas, e a taxa de investimento, que so-

freu uma brusca redução.

Assim, procurar-se-á no capítulo quatro verificar, especificamente para a indústria de transformação, setor responsável por cerca de 32% do PIB e por 17% do nível de emprego, se houve também redução na participação do trabalho e, em caso positivo, com que intensidade. A análise do comportamento da participação do trabalho na indústria tomará como parâmetro um dado referencial teórico e a definição de variáveis explicativas, ambas definidas no capítulo seguinte.

3. FORMULAÇÃO DE HIPÓTESES, FONTES, SELEÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DOS DADOS

Este capítulo está dividido em quatro seções. Na primeira, apresenta-se a formulação de hipóteses. Na segunda, discorre-se sucintamente sobre as fontes de dados utilizadas no levantamento empírico. Na terceira, apresentam-se as variáveis utilizadas bem como a operacionalização dos dados que visam a torná-los compatíveis com o teste de hipóteses. E, por último, a quarta explicita alguns procedimentos metodológicos utilizados no levantamento empírico.

3.1. Formulação de hipóteses

Tendo como premissa que, principalmente nas últimas décadas, a economia brasileira vem se oligopolizando cada vez mais e considerando-se que a teoria formulada por Kalecki incorpora esta questão, através do grau de monopolização, além de explicitar claramente os "fatores de distribuição", optou-se por adotar essa teoria como referencial. Ela sugere várias hipóteses, que este trabalho procurará testar empiricamente, entre as quais se destacam:

1. O grau de monopólio e a relação dos custos diretos (custo das matérias-primas/custo dos salários) determinam o comportamento da parcela salarial em sentido inverso. Com a relação dos custos diretos constante, a parcela salarial varia inversamente ao mark-up (medida do grau de monopólio, definida como margem adicionada sobre os principais custos diretos). Com o mark-up constante, a parcela salarial varia inversamente à relação dos

custos diretos.

2. O grau de monopólio apresenta um comportamento anti-cíclico, ou seja, tende a elevar-se na depressão econômica e a diminuir na recuperação.

3. A evolução dos preços das matérias-primas cai, em termos reais, mais acentuadamente do que os salários na depressão e vice-versa; portanto, a relação dos custos diretos apresenta um comportamento pró-cíclico, ou seja, tende a elevar-se na recuperação econômica e a diminuir na recessão.

4. Em decorrência das hipóteses anteriores, o comportamento da parcela salarial, no decorrer do ciclo econômico, é determinado pelos efeitos contrários do mark-up e da relação dos custos diretos (na depressão o mark-up aumenta e a relação dos custos diretos diminui; na fase de crescimento econômico, sucede o oposto).

5. Os ordenados tendem a cair menos, em termos reais, na depressão e a elevar-se mais acentuadamente durante a recuperação do que os salários; conseqüentemente, a parcela salarial tende, em termos relativos, a variar mais tanto na depressão como na recuperação do que a parcela da remuneração do fator trabalho (inclusive ordenados).

6. A melhora na capacidade de barganha do movimento sindical pode afetar inversamente o grau de monopólio e positivamente a parcela salarial.

Procurando-se dar conta da especificidade da economia brasileira, levantam-se também as seguintes proposições:

1. A ocorrência de uma política salarial de contenção, associada a um contexto de aceleração inflacionária, tem um papel

ativo na determinação dos salários reais e da parcela salarial, senão para o conjunto da indústria certamente para alguns gêneros industriais específicos ou para algum segmento de trabalhadores.

2. A magnitude e a variação dos subsídios concedidos ao capital podem influenciar o mark-up e, conseqüentemente, a distribuição de renda.

3. A existência de uma política de restrição às importações pode afetar a fixação de preços praticada internamente na economia e, conseqüentemente, influenciar o mark-up e a distribuição de renda.

4. A política de controle de preços industriais, entendida no seu conceito amplo e não apenas sobre os bens salariais, pode afetar o grau de monopólio e a relação dos custos diretos e, por conseqüência, a distribuição de renda.

3.2. Fontes dos dados

As informações sobre a indústria de transformação utilizadas no levantamento empírico deste trabalho, em sua maioria, são derivadas do Subsistema de Estatística Industrial proveniente da Fundação IBGE. As fontes utilizadas são o Censo Industrial, a Pesquisa Industrial Anual e a Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física e de Dados Gerais.(1)

3.2.1. Censo Industrial

O Censo Industrial é a base do Subsistema de Estatística Industrial. Através dele, obtém-se uma visão global da estrutura do setor. Abrange todas as atividades de extração mineral

e/ou as de beneficiamento e transformação, exploradas com fins lucrativos por organizações privadas, sociedades de economia mista e empresas estatais. Abrange todo o território nacional e, segundo o Censo Industrial de 1985, classifica as atividades industriais em 22 gêneros. (2)

De periodicidade quinquenal, o Censo refere-se aos anos de final 0 e 5. A classificação de atividades industriais produtivas na versão de 1985 abrange 690 subgrupos (6 dígitos), 393 grupos (4 dígitos), 141 grandes grupos (3 dígitos) e 21 gêneros da indústria de transformação (2 dígitos).

3.2.2. Pesquisa Industrial Anual

De periodicidade anual e abrangendo todo território nacional, a Pesquisa Industrial Anual (PIA) tem como objetivo avaliar o desempenho e delinear a configuração estrutural das indústrias de transformação nos anos intercensitários (anos de final í a 4 e 6 a 9), mensurando os principais agregados macroeconômicos. O âmbito e a conceituação da Pesquisa Industrial geralmente são os mesmos do Censo Industrial.

De 1974 a 1979, a Pesquisa Industrial era uma pesquisa censitária, cobrindo o âmbito do conjunto total dos estabelecimentos industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas em qualquer mês do ano e/ou valor da produção igual ou superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente no país no ano de referência. A partir de 1981, a pesquisa passou a adotar a técnica de amostragem probabilística estratificada dos estabelecimentos com 5 ou mais pessoas ocupadas.

3.2.3. Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física

Para os anos em que não se dispõe ainda de dados dos Censos e das Pesquisas Industriais Anuais, 1986-90, optou-se por utilizar os dados da Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física (PIM-PF), que produz mensalmente indicadores de curto prazo do volume físico da produção industrial a nível nacional e regional. A pesquisa visa, portanto, a fornecer indicadores conjunturais da produção física industrial.

A partir de 1981, abrange 736 produtos e cerca de 6.000 informantes, correspondendo a quase 9.000 estabelecimentos investigados.

O método utilizado para seleção de produtos e estabelecimentos é a amostragem intencional. A fórmula de cálculo é a de Laspeyres em cadeia.

São divulgados mensalmente resultados a nível nacional detalhados por gêneros industriais, com e sem ajuste sazonal e por categorias de uso.

A PIM-PF cobre um número menor de gêneros industriais (16 gêneros) do que o levantamento feito pelo Censo e pela Pesquisa Industrial Anual; assim, não estão incluídos na Pesquisa Industrial Mensal os gêneros: madeira, mobiliário, couro e peles e produtos similares, editorial e gráfica, e diversas.

3.2.4. Pesquisa Industrial Mensal - Dados Gerais

A Pesquisa Industrial Mensal de Dados Gerais (PIM-DG) produz indicadores de curto prazo sobre a evolução do emprego, dos salários e do valor da produção na indústria de transformação

a nível nacional e regional.

De 1976 a 1982, a PIM-DG utilizou o mesmo conjunto de informantes selecionados para a pesquisa de produção física. Em função das características de suas variáveis, a partir de 1983 até hoje, a PIM-DG conta com uma amostra de informantes independentes da PIM-PF, sendo que a seleção destes, após esta data, é feita através do critério de amostragem probabilística para uma amostra estratificada por valor da produção e pessoal ocupado de 6.151 estabelecimentos.

Em 1985, a PIM-DG foi reformulada, passando a abranger oito variáveis pesquisadas: pessoal ocupado na produção, admissões na produção, desligamentos na produção, número de horas pagas na produção, valor dos salários contratuais, valor das horas extras pagas, valor da folha de pagamento e valor da produção. A partir destas variáveis, são derivados 16 indicadores com evolução nominal e real. A pesquisa não divulga resultados em valores absolutos e, a partir de 1985, abrange os mesmos gêneros industriais constantes do Censo Industrial de 1985.

3.3. Seleção e operacionalização dos dados

Para que se compreendam algumas das relações estabelecidas logo a seguir e mensuradas empiricamente no próximo capítulo, é necessário especificar o âmbito do conceito de produto que será utilizado. A exemplo de inúmeros trabalhos nesta área, empregasse como proxy do produto industrial o valor da transformação industrial (VTI). O VTI corresponde à diferença entre o valor da produção e as despesas com as operações industriais, conceitos definidos no apêndice I. O VTI difere do valor agregado ou

adicionado, pois não deduz do valor da produção as despesas diversas, tais como: fretes e carretos, publicidade e propaganda, serviços não ligados à mão-de-obra, manutenção e reparação de equipamentos e instalações, aluguéis e arrendamentos.(3) Como o valor da produção é mensurado em termos brutos, ou seja, inclui a depreciação dos bens de capital fixo e não inclui os impostos indiretos líquidos de subsídios, o VTI acaba correspondendo aproximadamente, segundo o arcabouço conceitual da Contabilidade Social, ao valor adicionado bruto a custo de fatores.

Embora se entenda que o produto relevante para a mensuração da parcela salarial seja o produto líquido, ou seja, sem incluir a depreciação, e dado que, já há um bom tempo, esta última não é mais apurada pelas fontes de pesquisa da Fundação IBGE, (4) utilizar-se-á o produto em termos brutos. Embora haja algumas estimativas não oficiais sobre depreciação, elas estão sujeitas a uma série de ressalvas metodológicas que desaconselham a sua utilização.

Tomando-se como fontes o Censo Industrial e a Pesquisa Industrial Anual, serão calculadas as seguintes relações:(5)

parcela da remuneração do fator trabalho = salários, retiradas e outras remunerações/valor da transformação industrial;

parcela da remuneração do fator trabalho ajustada = salários, retiradas e outras remunerações + encargos sociais e trabalhistas de parte do empregador/valor da transformação industrial;

parcela salarial = salários do pessoal ligado à produção/valor da transformação industrial;

parcela das outras rendas = salários, retiradas e outras remunerações menos salários do pessoal ligado à produção/valor da transformação industrial;

produtividade média real do fator trabalho = valor da transformação industrial/pessoal ocupado total/deflator;
remuneração média real do fator trabalho = salários, retiradas e outras remunerações/pessoal ocupado total/deflator;
salário médio real = salário do pessoal ligado à produção/pessoal ligado à produção/deflator;
remuneração média real do pessoal não ligado à produção = salários do pessoal não ligado à produção/pessoal não ligado à produção/deflator;
mark-up = valor da produção/matérias-primas, materiais e componentes + salários do pessoal ligado à produção;
mark-up* = valor da produção/despesas com as operações industriais + salário do pessoal ligado à produção;
relação dos custos diretos = matérias-primas, materiais e componentes/salários do pessoal ligado à produção; e
relação dos custos diretos* = despesas com as operações industriais/salários do pessoal ligado à produção.

3.4. Procedimentos metodológicos

A análise empírica para a indústria de transformação se dará ao nível máximo de desagregação a dois dígitos. Neste caso, a indústria de transformação é segmentada em 21 gêneros industriais.

Neste sentido, vários autores procuram estudar a indústria de transformação a partir de diversas classificações dos gêneros, sendo as mais utilizadas aquelas que os classificam em modernos e tradicionais ou em oligopolistas e competitivos. Os critérios utilizados são normalmente a evolução da taxa de cresci-

mento do produto em um certo período de tempo, ou de se tratar de gêneros novos ou antigos, ou então a participação das grandes empresas no mercado.

Entende-se que esses dois tipos de classificação, embora tenham tido e ainda tenham um grande poder analítico para o estudo das transformações estruturais no setor industrial, apresentam uma série de inconvenientes, pois num gênero classificado por exemplo como dinâmico ou moderno pode-se encontrar segmentos tradicionais, e num gênero tido como oligopolista pode-se encontrar segmentos competitivos, e vice-versa. Mas entende-se que tal problema, neste aspecto, é insuperável, pois decorre do próprio nível de agregação adotado. Caso se utilizasse um nível de desagregação maior, este problema poderia ser solucionado ou, ao menos, atenuado.

Assim, entende-se ser necessária uma nova taxionomia dos gêneros industriais que capte a heterogeneidade da indústria de transformação, devendo levar em conta múltiplos fatores para a classificação dos gêneros, tais como evolução da produtividade, taxa de crescimento do produto, desenvolvimento tecnológico, participação no mercado, etc. Mas como tal estudo, embora necessário, foge aos objetivos propostos por este trabalho, propõe-se uma nova classificação dos gêneros que, por sua vez, também não está isenta de críticas e limitações.

Conforme exposto no capítulo um, na teoria de Kalecki a concentração industrial tem um papel sumamente importante, na medida em que determina, em parte, a distribuição de renda entre o capital e o trabalho, e entre os próprios capitalistas. Assim, neste sentido, a concentração pode ser um bom critério para classificação dos gêneros industriais. Há, neste particular, uma sé-

rie de variáveis correlacionadas à concentração industrial. Talvez o melhor critério individual para avaliá-la seja através da relação capital/produto, mas, como não se dispõe de dados sobre o estoque de capital para a indústria de transformação brasileira, propõe-se avaliar a concentração com base no índice de Gini, calculado a partir da distribuição do valor da produção segundo os tamanhos dos estabelecimentos. Utilizaram-se para tal os índices calculados por Bonelli com base na Pesquisa Industrial Anual de 1974. (6)

A partir deste critério, os gêneros com elevados índices de Gini - mais de 0,675 - foram denominados concentrados e os gêneros com índices igual ou menor a 0,675, menos concentrados.

Este tipo de classificação ora proposto não se opõe aos outros tipos de classificação; pelo contrário, há até uma grande associação entre os gêneros tidos como modernos ou oligopolistas e os que se denominam concentrados, e entre os tradicionais ou concorrenciais e os que são aqui chamados menos concentrados. (7)

Cabe advertir que este critério proposto tem também suas limitações:

1. Conforme apontado por Willmore, o cálculo do índice de Gini a partir de dados sobre estabelecimentos, e não de dados sobre empresas, pode subestimar a concentração industrial dos gêneros com plantas múltiplas. (8)

2. A utilização de índices de 1974 talvez não reflita a realidade do período examinado no levantamento empírico, 1975-85.

3. Pode ocorrer que num gênero tido como concentrado se encontrem estabelecimentos com baixos índices de concentração, e

vice-versa.

No tocante à primeira questão, reconhece-se que o índice de Gini utilizado para a avaliação da concentração industrial pode estar subestimado. Mas, como o critério de classificação é um intervalo do índice e não a sua magnitude em si, talvez esta limitação não afete substancialmente a classificação dos gêneros. Com respeito à segunda questão, presume-se que as modificações ocorridas na estrutura industrial no período 1975-85, por maiores que tenham sido e por mais que tivessem afetado a hierarquia dos gêneros, foram insuficientes para alterar o agrupamento dos gêneros dentro da taxionomia proposta. E com relação à terceira questão, julga-se que o problema apontado é insuperável, pois decorre de o nível de agregação adotado ser elevado.

Mas, por outro lado, o emprego dos índices de Gini calculados através da Pesquisa Industrial Anual têm as seguintes vantagens:

1. Ter como fonte para o cálculo uma das pesquisas mais utilizadas neste trabalho, podendo portanto ser também aplicado para esta.

2. Poder ser utilizado sem ressalvas para o Censo Industrial, pois ambas as fontes usam praticamente a mesma conceituação das variáveis e seguem a mesma classificação dos gêneros.

3. Como o interesse aqui centra-se na configuração estrutural da indústria de transformação brasileira, o índice tem uma representatividade maior do que as pesquisas que utilizam a ótica de empresas, além de ser calculado através de uma fonte que utiliza conceitos ligados à Contabilidade Social, diferentemente de outras pesquisas que empregam dados de Balanços de empresas e

refletem conceitos ligados à Contabilidade Geral.(9)

Assim, entende-se que a classificação proposta, além de mais adequada em termos conceituais, tem também a vantagem de evitar o dualismo tão frequente nas outras duas classificações citadas. Embora se reconheçam suas limitações, cabe frisar que este não é um trabalho sobre concentração, mas sim sobre distribuição de renda e, neste sentido, o emprego da concentração como critério de classificação é tão-somente um recurso metodológico utilizado como um elemento explicativo adicional.

Explicitado o critério de classificação dos gêneros, definir-se-ão a seguir alguns conceitos utilizados ao longo do próximo capítulo.

Denominam-se remuneração todos os pagamentos efetuados à força de trabalho, inclusive os encargos sociais de sua responsabilidade. Adverte-se que, como nas remunerações estão incluídas as retiradas dos proprietários e os ordenados dos diretores e gerentes, estas acabam incluindo parte da remuneração mista do capital e do trabalho. Por outro lado, a denominação salários refere-se apenas à remuneração auferida pelo pessoal ligado à produção. Para os salários, faz-se uma distinção: quando se deflacionam estes valores pelo índice de preços por atacado do próprio setor, o resultado é denominado custo real do trabalho, e, quando se utiliza um índice de custo de vida como deflator, o resultado encontrado é chamado salário real. Assim, o primeiro, custo do trabalho, reflete o salário pela ótica do empregador. Já o segundo, salário real, reflete o salário pela ótica dos trabalhadores, ou seja, pelo poder de compra dos bens e serviços salariais.

Visando a simplificar a exposição adota-se com relação ao pessoal ocupado, a exemplo do trabalho de Bacha e Mata, a tipologia operários e burocratas. Os primeiros representam os que a Fundação IBGE denomina pessoal ligado à produção e os segundos referem-se àqueles que não estão diretamente ligados à produção.

(10)

Portanto, ao falar-se em remuneração média ou custo da remuneração média e parcela da remuneração do fator trabalho, subentenda-se que eles se referem, respectivamente, à média da remuneração individual de todo pessoal ocupado (burocratas e operários) e à sua correspondente participação no produto; ao utilizar-se a expressão custo médio do trabalho ou salário médio e parcela salarial, eles referem-se, respectivamente, à renda apropriada em termos médios e individuais exclusivamente pelos operários e à sua correspondente parcela no valor agregado.

4. PARCELA SALARIAL NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA, 1974-90: UMA EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Este capítulo tem como objetivo básico o teste de hipóteses dos "fatores de distribuição" de Kalecki como elemento explicativo do comportamento da parcela salarial na indústria de transformação brasileira para o período 1974-85. E como objetivo secundário, avaliar a evolução dos gêneros industriais para os anos censitários - 1975, 1980 e 1985 - através da mensuração do comportamento de algumas variáveis, tais como: a evolução da produtividade, das remunerações, dos salários, do nível de emprego e da composição do produto industrial.

Procura-se demonstrar que a teoria de distribuição de Kalecki explica, em boa medida, o comportamento da parcela salarial. Evidencia-se que os "fatores de distribuição" têm comportamentos opostos ao longo do ciclo econômico - o mark-up com uma tendência anticíclica e a relação dos custos diretos com um comportamento pró-cíclico. Não obstante, constata-se a tendência ascendente do mark-up a longo prazo. Assim, a diferença na intensidade dos "fatores de distribuição" juntamente com a composição industrial explicam a queda acentuada da parcela salarial verificada no período.

Este capítulo está dividido em seis seções. Na primeira, levantam-se algumas proposições sobre as consequências de um processo de desenvolvimento industrial. Na segunda, avaliam-se os dados censitários de 1975 e 1980. Na terceira, os dados dos Censos de 1980 e 1985. Na quarta, analisam-se os dados anuais para o período 1974-85 e testam-se as hipóteses sobre os "fatores de distribuição" ao longo do ciclo econômico. E, por último, faz-se

uma avaliação preliminar sobre o comportamento do mercado de trabalho para o período 1986-90.

4.1. Algumas proposições sobre as conseqüências do desenvolvimento industrial, segundo a Teoria da Organização Industrial

Entende-se que a economia brasileira é uma economia especificamente capitalista e, como tal, está sujeita à ocorrência de flutuações econômicas. Entende-se, também, que a indústria de transformação é o setor hegemônico e dinâmico no processo de desenvolvimento capitalista. Neste sentido, levantar-se-ão algumas proposições acerca das conseqüências de um processo de desenvolvimento industrial.

Segundo boa parte da literatura na área de Organização Industrial, o capitalismo tende à concentração do capital. Esta tendência, como viu-se anteriormente, já havia sido apontada por Marx, ainda no século XIX, como uma das características inerentes do processo capitalista de desenvolvimento, vindo a ser reforçada por Kalecki. Ambos os autores ressaltam que a concentração traz consigo uma série de conseqüências sobre a estrutura e a organização industrial, a acumulação de capital e a distribuição de renda.

Segundo a Teoria da Organização Industrial, o desenvolvimento industrial gera a formação de grandes empresas que, com o passar do tempo, tendem a concentrar parcelas crescentes do produto social total. As maiores empresas são, normalmente, as mais mecanizadas, que utilizam processos produtivos com maior sofisticação tecnológica, que desenvolvem uma maior divisão social do trabalho e que têm um sistema interno de organização e planeja-

mento da produção mais complexo. Assim, todos estes fatores, entre outros, fazem com que estas empresas tenham um volume maior de capital, comparativamente com as empresas menos concentradas, apresentando, portanto, maior relação capital/trabalho. Na medida em que se aumenta a densidade do capital empregado por trabalhador, a força de trabalho torna-se mais produtiva.

Por outro lado, como as grandes empresas possuem maior volume de capital e de produção, concentram volume considerável de emprego da força de trabalho. Na medida em que a força de trabalho se concentra em poucas unidades produtivas, há maior organização dos trabalhadores, que canalizam suas reivindicações, principalmente as salariais, através dos sindicatos. Assim, a concentração industrial gera a concentração da força de trabalho que, por sua vez, gera a formação de sindicatos trabalhistas que tendem a ser mais organizados e fortes comparativamente a setores menos concentrados. Assim, neste sentido, as maiores empresas tendem a ter um salário médio mais elevado em decorrência do maior poder de barganha dos sindicatos vinculados a estas empresas.

Mas isto não implica que as grandes empresas, ao pagarem salários mais elevados, favoreçam a força de trabalho, pois, embora os trabalhadores destas empresas recebam maiores salários e portanto tenham acesso a uma disponibilidade maior de bens e serviços, a apropriação do produto social deve ser avaliada principalmente em termos relativos, e não apenas em termos absolutos. Assim, a melhora, em termos absolutos, da classe trabalhadora pode ser compatível com uma perda em termos relativos, que ocorrerá sempre que a taxa de crescimento da produtividade aumentar acima do custo real do trabalho.

As empresas concentradas tendem a se tornar oligopolistas e, no limite, monopolistas dos seus respectivos mercados, caracterizando-se por um maior poder de mercado, pela capacidade de administrar preços, planejar a utilização da capacidade produtiva instalada, por terem gastos elevados com propaganda e utilizarem o sistema de promoção de vendas como um dos instrumentos de diferenciação dos produtos.

Os oligopólios, por serem concentrados, têm um maior poder de mercado sobre seus fornecedores, principalmente sobre os de matérias-primas e insumos básicos, além de terem o acesso a recursos creditícios facilitado.

Na medida em que as grandes empresas concentradas e oligopolizadas adquirem maior poder de mercado, tendem a ter um mark-up (medida do grau de monopólio) maior. Mark-ups elevados associados a relações dos custos diretos também elevadas tendem a maiores margens de lucros e, conforme apontado por Kalecki, a menores parcelas salariais.

Como o sistema capitalista tende à concentração, levando a uma participação relativa crescente das grandes empresas no produto social, que como se viu têm parcelas salariais menores, a parcela salarial para a indústria como um todo, ou seja, no agregado, pode tender a diminuir em decorrência desta mudança na composição industrial, conforme já foi apontado por Kalecki. Não obstante, esta ocorrência poder vir acompanhada de um aumento na parcela salarial das empresas menos concentradas.

A concentração industrial faz com que as crises econômicas sejam uma forma de "depuração" do sistema, pois apenas as empresas mais fortes e concentradas tendem a sobreviver. Assim, a crise acaba favorecendo a centralização do capital. Por outro la-

do, com a crise, as empresas oligopolistas procuram compensar a queda nas vendas com um aumento nas margens unitárias de lucro, através da elevação dos mark-ups, causando com isto uma redistribuição de renda entre o capital e o trabalho e também entre a própria classe capitalista. Portanto, crise, queda nas vendas, redução da produção, aumento do desemprego e da inflação podem ocorrer conjuntamente, gerando uma estagflação. Deste modo, estes últimos argumentos reforçam a ineficácia de políticas recessivas como instrumento de combate à inflação numa economia oligopolizada.

Como no levantamento empírico deste capítulo, e especificamente nas próximas duas seções, não há interesse em analisar as empresas em termos individuais, mas sim os gêneros industriais, depreende-se que as proposições levantadas ao longo desta seção podem também estender-se para os gêneros industriais. Assim, sumarizando algumas proposições, conclui-se que os gêneros mais concentrados, quando comparados aos menos concentrados, são, via de regra:

- a) os mais produtivos;
- b) os que tendem, com o decorrer do tempo, a concentrar em termos relativos parcela crescente do valor adicionado industrial;
- c) os que remuneram melhor a força de trabalho;
- d) como, para estes gêneros, a produtividade tende a crescer a uma taxa mais elevada do que os salários, a relação custo da remuneração do trabalho/produtividade é declinante;
- e) os que têm mark-ups mais elevados;
- f) os que apresentam elevadas relações dos custos diretos;

g) em decorrência dos itens e e f, os que tendem a ter parcelas salariais menores; e

h) em decorrência do item anterior e da comprovação do item b, a parcela salarial para a indústria de transformação no agregado pode apresentar movimento cadente.

4.2. Dados censitários de 1975 e 1980

As relações apresentadas nesta seção e na próxima, 4.3, foram obtidas a partir dos Censos Industriais e abrangem o *universo* dos estabelecimentos industriais instalados no país.

Os objetivos destas duas seções são, em primeiro lugar, mensurar a evolução da produtividade, remunerações e salários, em termos agregados e por gêneros industriais. Em segundo lugar, ver se estas variáveis estão correlacionadas de acordo com as proposições da Teoria da Organização Industrial formuladas na seção anterior. Em terceiro lugar, mensurar a evolução da parcela da remuneração do fator trabalho, da parcela salarial, da composição industrial, do mark-up e da relação dos custos diretos. Em quarto, verificar se o mark-up e a relação dos custos diretos estão associados inversamente à parcela salarial e à parcela da remuneração do fator trabalho, conforme proposto por Kalecki. E, em quinto, verificar se as variações nos "fatores de distribuição" explicam as mudanças na parcela da remuneração do fator trabalho e na parcela salarial.

Não constitui objetivo deste capítulo a explicação da magnitude dos resultados encontrados ao nível dos gêneros isoladamente. Por outro lado, não se deu um tratamento estatístico aos

dados por entender-se que as relações apresentadas são tão evidentes que este tipo de tratamento unicamente sofisticaria a análise e, portanto, acrescentaria muito pouco ao trabalho aqui proposto.

4.2.1 Evolução da produtividade e dos custos do trabalho

A tabela 4.1 apresenta dados referentes à produtividade, custos das remunerações (operários e burocratas) e custos do trabalho (operários) para a indústria de transformação brasileira nos anos de 1975 e 1980, ambos deflacionados pelo índice de preços do próprio setor - índice de preços por atacado, oferta global, indústria de transformação (IPA-OG-IT). Ao utilizar tal deflator, tem-se a preocupação, a exemplo dos trabalhos de Bacha, Considera, Amadeo e Camargo, de mostrar a remuneração e o salário enquanto custo industrial, pois entende-se que, em termos distributivos, é esta a órbita importante; (1) alternativamente, apresentam-se no apêndice II os mesmos dados calculados pelo IPA-OG-PI e pelo IGP-DI. Estes dois últimos indicadores não servem como medida de bem-estar social dos trabalhadores; para tal propósito, ter-se-ia que deflacioná-los por um índice de custo de vida de âmbito nacional. Como não se tem tal índice para este período, esse procedimento será efetuado apenas para o período subsequente, ou seja, 1980 e 1985.

Os dados censitários indicam que entre 1975 e 1980, para a indústria de transformação total, o pessoal ocupado total aumentou 28,3% (ver apêndice II) e, em média e em termos reais, a produtividade aumentou 22%, o custo da remuneração cresceu 16% e o custo do trabalho aumentou 24%. (2) Note-se que estes dois

TABELA 4.1.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE, CUSTOS DA REMUNERACAO E DO TRABALHO (MEDIAS ANUAIS), COMPOSICAO DO PRODUTO E MEDIA DO PESSOAL OCUPADO POR ESTABELECIMENTO, 1975 E 1980

DEFLATOR IPA-DG-IT, POR GENEROS INDUSTRIAIS

genero industrial \ ano	em cr\$ 1.000,00 (precos constantes de 1980)										
	PRODUTIVIDADE REAL		CUSTO DA REMUNERACAO REAL		CUSTO REAL DO TRABALHO		PESSOAL OCUPADO TOT. / ESTABELEC.		COMPOSICAO DO PRODUTO (VTI) em %		INDICE DE GINI
	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1974
concentrados	765.9	928.9	143.3	167.1	127.8	159.8	20.7	23.1	81.39	79.87	
TRANSF. MINERAIS NAO METAL.	485.7	522.5	93.6	102.0	83.2	100.9	10.3	10.1	6.24	5.82	0.753
METALURGICA	711.8	850.9	150.6	175.6	132.5	164.0	33.3	36.9	12.64	11.51	0.791
MECANICA	657.3	740.8	200.9	243.5	184.0	232.1	45.9	55.2	10.33	10.14	0.715
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	812.4	1025.7	161.2	182.9	137.6	162.8	63.1	73.0	5.75	6.36	0.728
MATERIAL TRANSPORTE	713.4	1056.5	181.4	212.8	167.4	205.6	50.9	70.6	6.35	7.56	0.853
PAPEL E PAPELAD	733.6	1107.5	140.4	164.5	113.5	147.8	55.8	63.0	2.53	3.03	0.687
BORRACHA	900.6	882.2	141.4	178.6	121.1	171.7	37.4	44.4	1.67	1.27	0.801
QUIMICA	2372.0	3535.0	190.2	256.0	162.6	233.8	36.7	47.7	12.04	14.68	0.752
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1926.6	1897.1	196.1	193.6	137.4	166.3	63.9	69.1	2.55	1.64	0.716
PERFUMARIA	1408.3	1344.1	135.1	151.1	108.3	128.4	22.0	27.3	1.22	0.87	0.789
PLASTICO	704.4	805.3	126.3	136.0	102.7	121.4	38.2	44.8	2.25	2.44	0.679
ALIMENTO	563.2	634.6	86.9	93.8	73.4	87.1	10.4	12.6	11.30	10.05	0.720
BEBIDA	830.8	812.3	113.0	141.7	96.2	132.1	17.5	20.0	1.79	1.21	0.727
FUMO	1201.1	1480.5	113.1	164.3	93.2	157.2	105.9	83.0	1.05	0.69	0.764
EDITORIAL E GRAFICA	719.3	718.3	168.2	179.1	144.0	171.3	18.5	17.1	3.68	2.60	0.727
menos concentrados	391.6	507.1	91.4	103.0	78.2	94.5	20.9	23.4	17.28	18.41	
MADEIRA	356.6	402.0	81.9	87.0	69.4	79.1	11.4	12.5	2.92	2.69	0.562
MOBILIARIO	357.4	401.9	98.4	104.2	82.6	94.4	11.8	13.8	1.99	1.79	0.674
COURO E PELE	361.0	433.1	92.8	108.9	77.1	96.9	23.0	25.8	0.52	0.47	0.675
TEXTIL	458.0	666.1	99.6	121.5	88.3	113.9	54.4	62.3	6.14	6.40	0.623
VESTUARIO E CALCADO	311.8	413.7	78.7	89.6	66.5	80.8	27.1	30.0	3.78	4.84	0.674
DIVERSAS	568.2	801.6	114.4	130.4	93.0	115.0	21.1	25.8	1.93	2.22	0.612
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	652.9	799.0	130.1	150.7	114.6	142.3	20.8	23.5			

NOTAS: produtividade media anual = valor da transformacao industrial / pessoal ocupado total em 31.12. / deflator

remuneracao media anual = salarios, retiradas e outras remuneracoes / pessoal ocupado total em 31.12. / deflator

custo medio anual do trabalho = salarios do pessoal ligado a producao / pessoal ligado a producao em 31.12. / deflator

Para 1975, suprimiu-se, apenas na apresentacao da tabela e nao para o total da industria de transformacao, o genero unidade de apoio e servicos industriais.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo Industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.

FIBGE. Censo Industrial 1980. p. 2-3 e 180-91.

últimos incluem os encargos sociais e trabalhistas a cargo dos empregados.

Como no período, em termos agregados, a remuneração aumentou abaixo da taxa de crescimento da produtividade, houve uma perda relativa da participação da força de trabalho no valor agregado, não obstante os custos do trabalho relativos aos operários tenham tido um aumento acima da produtividade. A perda relativa do conjunto da força de trabalho fica patente na redução da relação remuneração/produtividade, que representa uma forma indireta de cálculo da parcela da remuneração do fator trabalho, que cai de 19,9% em 1975 para 18,9% em 1980.

A produtividade, segundo os gêneros industriais, demonstra uma grande dispersão, evidenciando que a indústria de transformação, neste aspecto, é bem heterogênea. O gênero mais produtivo, química, teve uma produtividade média 7,6 e 8,8 vezes superior ao gênero menos produtivo para 1975 e 1980, respectivamente. Assim, a utilização da média da indústria para efeito de comparação deve ser encarada com ressalvas.

Com relação à classificação dos gêneros ora proposta, apesar de suas limitações, deve-se ressaltar novamente que ela está sendo utilizada aqui simplesmente como um recurso metodológico, visando a captar uma racionalidade dos gêneros industriais a partir do confronto entre os gêneros concentrados e os menos concentrados. Nota-se que estes últimos são normalmente aqueles denominados tradicionais ou concorrenciais. Como se tem um número elevado de gêneros concentrados, quinze, encontram-se entre eles graus diversos de concentração que poderiam bem ser classificados como gêneros intermediários; em função disto, os resultados agregados para os gêneros concentrados tendem a ficar su-

bestimados. Portanto, caso se constate a comprovação das proposições da Teoria da Organização Industrial a partir desta classificação, deve-se atentar que caso se seguisse um maior rigor metodológico na classificação dos gêneros, com a inclusão dos intermediários, as diferenças seriam maiores e, portanto, a comprovação das evidências deveria ser reforçada.

De acordo com a Teoria da Organização Industrial, constata-se que os gêneros concentrados são os mais produtivos, destacando-se, entre eles, os gêneros química, farmacêutica, perfumaria e fumo, com produtividades médias elevadas. Os gêneros menos concentrados, por sua vez, apresentam sistematicamente baixas taxas de produtividade.

Em termos de custos da mão-de-obra, a dispersão entre os gêneros é menor em comparação com a produtividade. Mas, de qualquer forma, constata-se que os gêneros concentrados e portanto mais produtivos são geralmente os que apresentam remunerações e custos reais do trabalho mais elevados. Por outro lado, os gêneros menos concentrados têm todos, indistintamente, baixos custos das remunerações e do trabalho. Como no período a variação nos custos da remuneração e do trabalho cresce mais para os gêneros concentrados do que para os menos concentrados, houve um aumento na dispersão das remunerações intra-gêneros.

O fato de os gêneros concentrados em geral remunerarem melhor o pessoal ocupado total e os operários não implica que as suas relações entre remuneração/produtividade sejam elevadas; pelo contrário, constata-se, justamente nestes gêneros, os mais baixos quocientes, como nos casos da química, farmacêutica, perfumaria e fumo, onde estas relações se situam apenas en-

tre 7 a 11% para os anos de 1975 e 1980.

Refletindo uma elevação na concentração do pessoal ocupado no período, nota-se um aumento do número médio de empregados por estabelecimento industrial, que cresce de 20,8 em 1975 para 23,5 em 1980, em média, para a indústria de transformação total. Os gêneros concentrados são os que normalmente têm um número mais elevado de trabalhadores por unidade produtiva. Já os gêneros menos concentrados apresentam baixos quocientes de trabalhadores por estabelecimento industrial, à exceção do gênero têxtil, que puxa a média dos gêneros menos concentrados para cima.

Em 1975, os gêneros concentrados detinham 81,4% do produto total e, em 1980, esta participação reduz-se para 79,9%. Por outro lado, os gêneros menos concentrados, que participavam com 17,3% do produto total em 1975, aumentam suas participações para 18,4% em 1980. Esta pequena desconcentração industrial do produto no período deve estar associada à fase de crescimento econômico pela qual atravessou a economia brasileira, que acabou favorecendo o surgimento de novas oportunidades de negócios e de pequenas empresas.

O produto industrial concentra-se em apenas quatro gêneros industriais - metalúrgica, mecânica, química e alimento -, que respondem conjuntamente por quase metade do produto total (46,3% tanto em 1975 como em 1980). Ressalta-se o crescimento expressivo do gênero química, que passa de 12,04% do produto total em 1975 para 14,68% em 1980, aumentando portanto 2,64 pontos percentuais no quinquênio e passando a ser, em 1980, o gênero que mais agrega valor. Assim, a participação relativa dos gêneros no produto total reflete o processo de substituição de importações de bens de capital e de bens intermediários ocor-

rido neste período, o que, por sua vez, está associado à estrutura de demanda e de distribuição de renda para o conjunto da economia.

4.2.2. Evolução da participação do trabalho e dos "fatores de distribuição"

Alguns estudos demonstraram que a participação do trabalho para a indústria de transformação tem tido, ao longo das últimas décadas, um movimento declinante. Macedo, por exemplo, utilizando-se também de dados censitários, constatou que a parcela da remuneração do fator trabalho declinou de 28,3% em 1949 para 26,1% em 1959 e para 23,1% em 1970. Já a parcela salarial diminuiu de 22,9% em 1949 para 18,5% em 1959 e para 17,1% em 1970. (3) Estes dados demonstram que estas parcelas, ainda em 1949 baixas em termos internacionais, foram substancialmente reduzidas nas duas décadas seguintes; desse modo, no período 1949-70 houve um sensível processo de concentração da renda na indústria de transformação, sendo que neste período, em termos relativos, os operários foram os mais prejudicados, na medida em que a queda da parcela salarial foi mais intensa do que a redução da parcela da remuneração do fator trabalho.

No período 1975-80, a parcela salarial para a indústria de transformação brasileira apresenta uma pequena melhora, passando de 14,45% em 1975 para 14,78% em 1980. A parcela da remuneração do fator trabalho cai 1,07 pontos percentuais, passando de 19,93% em 1975 para 18,86% em 1980, mantendo-se portanto a tendência histórica de declínio. (ver tabela 4.2.) Assim estes

TABELA 4.2.

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO, PARCELA SALARIAL, RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS E MARK-UP
1975 E 1980, POR GENEROS INDUSTRIAIS

genero industrial \ ano	PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO em %		PARCELA SALARIAL em %		RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS		RAZAO DE MARK-UP	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980
concentrados	18.71	17.99	13.48	14.06	11.96	10.96	1.50	1.51
TRANSF. MINERAIS NAO METALIC	19.28	19.52	12.96	14.59	4.97	5.23	2.12	1.94
METALURGICA	21.15	20.64	16.05	16.53	10.53	11.57	1.45	1.40
MECANICA	30.56	32.87	24.53	27.48	3.92	3.01	1.62	1.66
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	19.84	17.83	14.77	13.95	8.28	7.13	1.62	1.76
MATERIAL TRANSPORTE	25.43	20.14	20.58	17.32	12.66	8.85	1.28	1.48
PAPEL E PAPELAD	19.14	14.85	13.13	11.29	10.45	10.36	1.58	1.69
BORRACHA	15.70	20.24	11.48	16.90	12.67	11.15	1.56	1.40
QUIMICA	8.02	7.24	5.50	5.20	40.94	42.46	1.41	1.42
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	10.18	10.21	5.01	6.93	10.23	9.17	2.69	2.32
PERFUMARIA	9.59	11.24	5.82	7.34	18.87	17.53	1.81	1.68
PLASTICO	17.93	16.88	12.55	12.99	8.53	7.94	1.73	1.75
ALIMENTO	15.43	14.78	9.38	10.11	28.33	23.50	1.33	1.36
BEBIDA	13.60	17.44	8.05	11.83	9.93	9.52	2.05	1.71
FUMO	9.41	11.10	6.77	9.41	13.36	10.05	1.96	1.87
EDITORIAL E GRAFICA	23.38	24.94	13.65	17.52	3.72	2.95	2.34	2.19
menos concentrados	23.33	20.32	17.09	15.96	7.69	6.82	1.56	1.67
MADEIRA	22.97	21.64	15.07	15.41	6.08	5.47	1.80	1.85
MOBILIARIO	27.54	25.92	18.05	18.50	5.39	5.48	1.71	1.68
COURO E PELE	25.70	25.13	18.50	19.48	7.29	7.99	1.53	1.46
TEXTIL	21.75	18.25	17.66	15.70	10.12	9.24	1.42	1.52
VESTUARIO E CALCADO	25.25	21.67	18.88	17.17	7.03	5.50	1.54	1.74
DIVERSAS	20.13	16.26	13.41	11.98	5.37	5.16	2.01	2.19
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	19.93	18.86	14.45	14.78	10.73	9.76	1.50	1.54

NOTAS: parcela da remuneracao do fator trabalho = salarios, retiradas e outras remuneracoes / valor da transformacao industrial
 parcela salarial = salarios do pessoal ligado a producao / valor da transformacao industrial
 relacao dos custos diretos = despesas com as operacoes industriais / salarios do pessoal ligado a producao
 razao de mark-up = valor da producao / (despesas com as operacoes industriais + salarios do pessoal ligado a producao)
 Calculado a precos correntes.
 Para 1975, suprimiu-se, apenas na apresentacao da tabela e nao para o total da industria de transformacao, o genero unidade de apoio e servicos industriais.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo Industrial 1975. p.8-53, 198 e 360.
 FIBGE. Censo Industrial 1980. p.2-3, 180-91 e 220.

dados demonstram a continuidade da depreciação da participação do trabalho no valor adicionado ao longo da década de 70, o que irá se repetir também no primeiro quinquênio da década de 80.

Mas, ao se comparar os dados referentes aos gêneros industriais com os da indústria de transformação, percebem-se sensíveis diferenças de comportamento. Enquanto para a indústria de transformação a parcela da remuneração do fator trabalho diminui, oito entre os 21 gêneros apresentam elevação.

A elevação da parcela salarial para a indústria de transformação total foi acompanhada pela maioria dos gêneros; entretanto, em sete deles houve uma redução desta parcela. De acordo com a Teoria da Organização Industrial, evidencia-se que os gêneros concentrados têm parcelas da remuneração do trabalho e parcela salarial abaixo da média da indústria, enquanto os menos concentrados apresentam parcelas superiores à média. Entre os gêneros de baixíssima participação do trabalho ressaltam-se os concentrados, tais como química, farmacêutica, perfumaria e fumo, que, como se viu, são justamente os mais produtivos e que melhor remuneraram a força de trabalho.

A ligeira melhora da parcela salarial, aliada à redução da parcela da remuneração do fator trabalho para a indústria de transformação, refletiu-se numa participação mais elevada da razão da primeira em relação à segunda, que passou de 72% em 1975 para 78% em 1980, fato acompanhado por todos os gêneros sem exceção. (ver apêndice II)

A participação dos encargos sociais e trabalhistas por parte do empregador em relação ao valor da transformação indus-

trial, para a indústria de transformação, praticamente permaneceu constante em 1975 e 1980 (6,66% e 6,64%, respectivamente). Portanto, mesmo incluindo-se os encargos, a parcela da remuneração do fator trabalho apresenta redução no período, passando de 26,59% em 1975 para 25,5% em 1980.(4)

Entre 1975 e 1980, a relação dos custos diretos para a indústria de transformação decresceu, passando de 10,73 para 9,76; inversamente, a razão do mark-up elevou-se, passando de 1,5 para 1,54. Aqui cabe uma ressalva: ambas as variáveis foram calculadas, a exemplo do trabalho de Ferreira,(5) com base nas despesas com as operações industriais e não em relação aos gastos com matérias-primas apenas.(6) Tal procedimento deve-se à inexistência do valor desta última para o universo dos estabelecimentos no Censo de 1985; assim, visa-se com isto a manter a comparabilidade no método de cálculo destas variáveis para os três censos. Por outro lado, os gastos com matérias-primas mantêm uma relação bem estável em relação às despesas com as operações industriais. (ver apêndice II)

Os gêneros concentrados normalmente apresentam uma relação nos custos diretos bem mais elevada que os menos concentrados. Note-se que a relação dos custos diretos se aproxima de uma proxy da relação capital/trabalho; portanto, quanto mais elevada for esta relação, mais elevado deve ser o montante de capital comparativamente aos custos com a força de trabalho.

Em termos de mark-up, nota-se um resultado não esperado. Os mark-ups médios dos gêneros menos concentrados são superiores aos concentrados e cresceram a taxas mais elevadas. Estes resultados se opõem às proposições da Teoria da Organização Industrial. Sem ter a pretensão de dar uma explicação conclusiva

destes resultados, que nem mesmo constam dos objetivos deste trabalho, entende-se que, como os anos censitários de 1975 e 1980 foram ambos de crescimento econômico e estavam incluídos numa fase expansiva da economia, alguns gêneros tiveram a capacidade produtiva instalada quase que totalmente ocupada. Como os gêneros menos concentrados são mais sensíveis à variação na demanda, conseguiram impor mark-ups superiores à média industrial. Por outro lado, existem fortes indícios de que, nestes anos, houve uma atuação mais efetiva do CIP em termos de controle de preços, que, ao atuar basicamente sobre os gêneros oligopolizados e concentrados, conseguiu reduzir as margens de lucros desses gêneros. Como se viu, os custos do trabalho cresceram proporcionalmente mais para os gêneros concentrados do que para os menos concentrados; portanto, este é um possível elemento adicional para explicar a constatação de mark-ups mais elevados para gêneros menos concentrados. Por outro lado, o fato de os gêneros concentrados terem tido, em média, mark-ups menores do que os menos concentrados não implica necessariamente uma perda em termos de acumulação, pois um mark-up relativamente menor que incide sobre um volume de produção maior, como é o caso, implica um comando sobre uma massa de recursos maior.

A nível dos gêneros, vê-se que os que tiveram simultaneamente um mesmo comportamento do mark-up e da relação dos custos diretos entre 1975 e 1980 apresentam movimentos opostos em relação à participação do trabalho. Nota-se, por exemplo, que os gêneros borracha, farmacêutica, perfumaria, fumo, bebida e editorial e gráfica tiveram todos uma redução conjunta nos seus respectivos mark-ups e relações dos custos diretos e, por consequência, apresentaram um crescimento na parcela salarial e na parcela

da remuneração do fator trabalho. Já com o gênero química sucedeu o oposto, ou seja, entre 1975 e 1980 o mark-up e a relação dos custos diretos aumentaram, gerando uma queda tanto da parcela salarial como da parcela da remuneração do fator trabalho. Para os demais gêneros, o aumento ou redução da participação do trabalho pode ser explicado pelos efeitos líquidos nos movimentos contrários do mark-up e da relação dos custos diretos.

Assim, a redução da parcela da remuneração do fator trabalho, em termos agregados, entre 1975 e 1980, deve ser associada fundamentalmente à elevação do mark-up médio, não obstante a composição industrial ter tido um impacto positivo, ou seja, a variação na participação dos gêneros no produto total foi no sentido de aumentar a parcela da remuneração do fator trabalho. (ver apêndice II) O pequeno crescimento da parcela salarial, em termos agregados, deveu-se ao comportamento favorável da composição industrial, ou seja, a evolução dos pesos de cada gênero no produto total foi positiva, tendendo a aumentar a parcela salarial no agregado. (ver apêndice II) Acrescente-se a isto a mudança na composição do emprego, na qual os operários passaram a ter uma participação relativa maior no total do nível de emprego industrial, e o fato de os salários dos operários terem crescido mais do que os ordenados dos burocratas.

4.3. Dados censitários de 1980 e 1985

Nesta seção, são avaliados os dados dos censos de 1980 e 1985. Tal seccionamento dos dados censitários deve-se à impossibilidade de uma avaliação conjunta dos três censos - 1975, 1980 e 1985 - em virtude das profundas mudanças metodológicas in-

troduzidas no censo de 1985. Assim, os dados de 1980 apresentados aqui diferem dos da seção anterior por terem sido ajustados segundo a metodologia do censo de 1985. (7)

4.3.1. Evolução da produtividade, dos custos do trabalho e do salário real

Entre 1980 e 1985, utilizando-se como deflator o IPA-OG-IT, verifica-se que a produtividade média para a indústria de transformação aumenta em 7,1% e os custos da remuneração e do trabalho declinam em 12,8% e 11%, respectivamente. (ver tabela 4.3.) Utilizando-se como deflator o INPC Amplo, tem-se o poder de compra real dos trabalhadores. Neste caso, verifica-se que, em média, a remuneração cresce 9,5% e o salário real, 11,7%. (8) Isto se deve, evidentemente, as diferenças na variação dos índices de preços: o INPC Amplo para o período cresceu 87 vezes, enquanto o IPA-OG-IT aumentou 109 vezes. Constata-se, portanto, que o salário visto como custo industrial reduz-se no período, enquanto o salário encarado como poder de compra sofre uma elevação. Uma vez que para a indústria de transformação a produtividade cresceu e o custo da remuneração declinou, tem-se novamente uma redução na relação custo da remuneração/produtividade, que passa de 24,1% em 1980 para 19,7% em 1985.

Constata-se que o custo da remuneração média cai em todos os gêneros, à exceção do gênero fumo, e o custo médio do trabalho cresce apenas nos gêneros material elétrico e comunicações, borracha e farmacêutica.

A exemplo do período anterior, tanto em 1980 quanto em 1985, os gêneros concentrados são os mais produtivos e os que

TABELA 4.3

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE, CUSTO DA REMUNERACAO E DO TRABALHO (MEDIAS ANUAIS), COMPOSICAO DO PRODUTO E MEDIA DO PESSOAL OCUPADO POR ESTABELECIMENTO, 1980 E 1985

DEFLATOR IPA-OG-IT, POR GENEROS INDUSTRIAIS

em cr\$ 1.000,00 (precos constantes de 1980)										
genero industrial \ ano	PRODUTIVIDADE REAL		CUSTO DA REMUNERACAO REAL		CUSTO REAL DO TRABALHO		PESSOAL OCUPADO TOT./ ESTABELEC.		COMPOSICAO DO PRODUTO (VTI) em %	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
concentrados	847.2	934.3	203.1	182.9	160.1	147.9	26.4	28.3	81.46	82.55
TRANSF. MINERAIS NAO METAL.	526.6	513.9	123.8	102.7	102.5	83.9	12.5	12.6	5.66	4.29
METALURGICA	748.2	945.9	207.3	183.0	161.9	151.0	32.2	29.8	11.61	12.21
MECANICA	697.1	729.1	258.9	229.0	232.4	208.7	48.5	49.8	10.16	9.20
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	968.5	1048.3	225.3	216.5	161.8	169.7	63.8	69.1	6.97	7.56
MATERIAL TRANSPORTE	893.4	823.2	255.3	241.9	204.2	201.1	76.2	81.6	7.45	6.43
PAPEL E PAPELADO	876.8	965.2	192.3	188.6	153.0	146.4	60.4	63.1	2.76	2.93
BORRACHA	802.9	1125.1	216.2	213.0	162.9	165.8	42.6	50.4	1.26	1.84
QUIMICA	2705.8	2634.7	364.7	299.6	253.4	218.9	46.5	56.8	14.54	17.32
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1212.7	1506.4	312.4	271.4	150.7	158.8	48.5	52.8	1.60	1.69
PERFUMARIA	1076.2	1060.7	220.8	195.5	151.8	117.7	32.6	32.3	0.94	0.89
PLASTICO	700.2	671.2	162.1	132.9	117.1	106.6	43.1	49.1	2.30	2.24
ALIMENTO	661.4	716.9	118.7	106.8	89.8	81.0	15.5	17.0	11.59	12.01
BEBIDA	727.1	704.3	181.8	149.6	135.7	107.6	23.9	27.6	1.35	1.24
FUMO	1049.9	1192.6	237.1	238.1	169.1	149.5	52.7	64.3	0.75	0.76
EDITORIAL E GRAFICA	612.2	516.4	200.1	157.4	168.9	138.7	18.7	18.2	2.52	1.94
menos concentrados	483.0	466.6	119.7	93.3	96.1	76.7	22.6	24.2	18.55	17.42
MADEIRA	397.5	317.7	98.5	75.6	77.0	61.5	13.1	12.7	2.64	1.58
MOBILIARIO	396.4	336.1	112.5	83.9	92.7	70.9	13.6	13.6	1.79	1.43
COURO E PELE	441.3	488.7	132.4	96.2	108.7	80.3	30.0	33.6	0.48	0.60
TEXTIL	617.2	741.0	141.2	117.3	115.1	99.1	58.2	63.1	6.24	5.95
VESTUARIO E CALCADO	397.7	345.8	97.4	77.6	80.6	64.9	24.0	28.2	4.74	5.18
DIVERSAS	643.3	693.5	169.6	136.5	125.4	102.6	26.2	27.3	2.66	2.68
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	743.0	795.4	179.2	156.3	140.0	124.6	25.2	26.9		

NOTAS: produtividade media anual = valor da transformacao industrial / pessoal ocupado total em 31.12. / deflator

remuneracao media anual = salarios, retiradas e outras remuneracoes / pessoal ocupado total em 31.12. / deflator

custo medio anual do trabalho = salarios do pessoal ligado a producao / pessoal ligado a producao em 31.12. / deflator

composicao do produto calculada a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo Industrial 1985. p. XXX, XXXVI, 2-5, 10-53, e 60-9.

apresentam maiores remunerações e custos médios do trabalho. Os gêneros menos concentrados apresentam todos, sem exceção, baixa produtividade, remuneração e custo real do trabalho, demonstrando assim a comprovação das proposições da Teoria da Organização Industrial.

Como em termos relativos o custo da remuneração e o custo real do trabalho diminuíram proporcionalmente mais nos gêneros menos concentrados que nos concentrados, houve um aumento na dispersão remuneracional intragêneros. Isto se deve, provavelmente, ao fato de os sindicatos trabalhistas vinculados aos gêneros concentrados, sendo mais fortes e organizados, terem conseguido evitar uma queda maior nas suas remunerações em virtude do maior poder de barganha de que dispõem.

Mantendo a tendência do período anterior, o produto concentra-se basicamente em quatro gêneros industriais: metalúrgica, mecânica, química e alimentos. Eles representam conjuntamente 47,9% e 50,7% do produto total (9) em 1980 e 1985, respectivamente. No período examinado, os gêneros concentrados aumentam sua participação relativa no produto total, passando de 81,5% em 1980 para 82,6% em 1985. Já os menos concentrados tiveram sua importância relativa reduzida, declinando de 18,6% em 1980 para 17,4% em 1985. Houve, no período, também, uma redução de 7,5% no número de estabelecimentos. Estes resultados provavelmente decorrem, por um lado, da crise de 1981-83, que favoreceu a concentração industrial, uma vez que um número elevado de pequenas empresas tornou-se insolvente, e, por outro lado, por refletirem uma participação maior dos gêneros com maiores coeficientes de exportação.

Ressalta-se, a exemplo do período anterior, a expressiva elevação da participação da química em mais 2,78 pontos percentuais do total, decorrente da instalação de novos pólos petroquímicos, da ampliação dos já existentes e dos grandes incentivos concedidos ao Proálcool. Assim, este gênero, que já detinha a maior participação do produto total em 1980 (14,5%), mantém sua posição de liderança em 1985, quando atinge 17,3%.

Para a indústria de transformação, entre 1980 e 1985 houve uma diminuição no número do pessoal ocupado total, -1,1%, e uma elevação do número de operários, + 2,2%. A este respeito a Fundação IBGE sugere que, com relação aos burocratas,

"é provável que um processo de racionalização administrativa tenha sido iniciado com a crise e se aprofundado com a recuperação, principalmente naqueles segmentos que tiveram acesso à informatização, fazendo com que, ao final, reduzisse o quadro de pessoas não ligadas diretamente ao processo produtivo". (10)

4.3.2. Evolução da participação do trabalho e dos "fatores de distribuição"

Entre 1980 e 1985 houve, novamente, um processo de reconcentração da renda. No agregado, tanto a parcela da remuneração do fator trabalho quanto a parcela salarial⁽¹¹⁾ declinam sensivelmente; a primeira cai 4,47 pontos percentuais, passando de 24,12% para 19,65%, e a segunda declina 1,94 pontos percentuais, passando de 13,72% para 11,78% em 1980 e 1985, respectivamente. (ver tabela 4.4.) Mesmo incluindo-se os encargos sociais a cargo do empregador, a participação do trabalho declina no período.⁽¹²⁾ A redução da parcela da remuneração do fator trabalho para a in-

TABELA 4.4.

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO, PARCELA SALARIAL, RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS E MARK-UP
1980 E 1985, POR GENEROS INDUSTRIAIS

genero industrial \ ano	PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO em %		PARCELA SALARIAL em %		RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS		MARK-UP	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
concentrados	23.97	19.57	13.22	11.39	11.27	11.64	1.54	1.62
TRANSF. MINERAIS NAO METAL	23.50	19.99	14.10	12.31	5.82	5.01	1.89	2.19
METALURGICA	27.71	19.35	15.83	12.09	12.05	13.06	1.41	1.52
MECANICA	37.14	31.40	26.19	22.86	3.12	2.94	1.68	1.86
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	23.26	20.65	12.15	11.83	7.29	6.10	1.87	2.05
MATERIAL TRANSPORTE	28.57	29.39	16.56	18.45	9.20	8.59	1.49	1.46
PAPEL E PAPELAO	21.93	19.54	12.28	11.29	10.71	10.18	1.61	1.70
BORRACHA	26.92	18.93	15.38	10.99	12.13	9.28	1.42	1.79
QUIMICA	13.48	11.37	4.99	4.78	38.83	35.83	1.48	1.54
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	25.76	18.02	6.06	5.22	10.25	10.70	2.38	2.55
PERFUMARIA	20.51	18.43	7.69	6.14	15.00	18.09	1.75	1.80
PLASTICO	23.16	19.81	12.63	12.58	8.50	7.36	1.73	1.83
ALIMENTO	17.95	14.90	8.98	7.80	25.63	25.68	1.38	1.44
BEBIDA	25.00	21.24	10.71	9.45	9.33	9.89	1.81	1.88
FUMO	22.58	19.96	9.68	7.18	9.33	10.50	1.94	2.12
EDITORIAL E GRAFICA	32.69	30.48	16.35	16.61	3.12	3.35	2.24	2.15
menos concentrados	24.77	19.99	15.91	13.64	6.71	6.91	1.69	1.80
MADEIRA	24.77	23.79	14.68	15.53	5.75	4.98	1.86	1.91
MOBILIARIO	28.38	24.96	17.57	16.66	5.54	5.35	1.72	1.79
COURO E PELE	30.00	19.69	20.00	14.27	7.25	9.03	1.48	1.60
TEXTIL	22.87	15.83	15.50	11.28	9.43	10.43	1.52	1.69
VESTUARIO E CALCADO	24.49	22.43	16.84	16.05	5.52	5.72	1.76	1.78
DIVERSAS	26.36	19.68	14.55	11.38	4.19	4.58	2.13	2.39
IND TRANSFORMACAO TOTAL	24.12	19.65	13.72	11.78	10.29	10.69	1.56	1.64

NOTAS: parcela da remuneracao do fator trabalho = salarios, retiradas e outras remuneracoes /
valor da transformacao industrial
parcela salarial = salarios do pessoal ligado a producao / valor da transformacao
industrial
relacao dos custos diretos = despesas com as operacoes industriais / salarios do pessoal
ligado a producao
mark-up = valor da producao / (despesas com as operacoes industriais + salarios do pessoal
ligado a producao)
Calculado a precos correntes.

dústria como um todo foi constatada em todos os gêneros, à exceção de material de transporte. A diminuição da parcela salarial não foi seguida apenas pelos gêneros material de transporte, madeira e editorial e gráfica.

Constata-se, novamente, que os gêneros concentrados geralmente apresentam menores parcelas da remuneração do fator e parcelas salariais. Já os gêneros menos concentrados apresentam maiores parcelas salariais e de remuneração ao fator trabalho.

Entre 1980 e 1985, a relação média dos custos diretos para a indústria de transformação cresce de 10,29 para 10,69, e a razão do mark-up médio aumenta de 1,56 para 1,64. A elevação da relação dos custos diretos não afetou dez dos 21 gêneros. A elevação do mark-up não atinge apenas os gêneros material de transporte e editorial e gráfica.

Comparando-se os gêneros concentrados com os menos concentrados, nota-se, a exemplo do período anterior, que os primeiros apresentam relações dos custos diretos mais elevadas do que os segundos, refletindo assim elevadas relações capital /trabalho. Já no caso dos mark-ups, nota-se um resultado não esperado: os gêneros menos concentrados, além de mark-ups mais elevados, apresentam geralmente crescimento nos mark-ups médios superior aos dos gêneros concentrados. Uma possível explicação preliminar para este acontecimento pode ser dada pela evolução dos índices de preços, poder de barganha salarial, nível de atividade econômica e atuação do CIP no período.

Durante a crise econômica de 1981-83, os gêneros concentrados conseguiram reajustar seus preços a taxas superiores às dos menos concentrados. Com a retomada do crescimento econômico, em 1984, a tendência se inverte. Os gêneros menos concentrados,

mais sensíveis à variação da demanda, conseguiram impor taxas de crescimento dos preços maiores do que os demais gêneros, com o objetivo básico de reduzir a perda relativa frente àqueles ocorrida durante os anos de crise. Isto fica claro quando se analisa a evolução do índice de preços por atacado oferta global, segundo os gêneros industriais, para o período em exame. Por outro lado, os sindicatos trabalhistas dos gêneros menos concentrados, por possuírem um poder de barganha menor, tiveram que aceitar pesadas perdas salariais, enquanto os gêneros concentrados sofreram perdas menores.

Assim se chega em 1985, ano do censo; o mark-up dos gêneros menos concentrados é em média superior ao dos concentrados, pois os gêneros mais competitivos conseguiram aumentar seus preços em 1984 e 1985 acima da média industrial devido, em parte, à retomada do crescimento econômico, e por se defrontarem com custos salariais menores comparativamente aos gêneros concentrados. Além disso, segundo a pesquisa *Sondagem Conjuntural da Indústria de Transformação*, do IBRE-FGV, parece ter havido neste ano uma intensificação no controle de preços sobre os gêneros concentrados.

Em termos dos gêneros, individualmente os "fatores de distribuição" de Kalecki apresentam um grande poder explicativo. Vejam-se, por exemplo, os gêneros farmacêutica, perfumaria, fumo, metalúrgica, têxtil, alimento, bebida, diversas, couro e pele, que tiveram uma elevação conjunta do mark-up e da relação dos custos diretos. Quando isto ocorre, segundo a teoria de Kalecki, é esperada uma queda na participação do trabalho. E isso efetivamente acontece. No caso do gênero material ce

transporte, sucedeu-se o oposto, ou seja, o mark-up e a relação dos custos diretos diminuíram, gerando uma elevação na participação do trabalho. Nos demais gêneros, a participação do trabalho deve ser explicada pelo efeito líquido nos "fatores de distribuição".

A redução substancial da parcela da remuneração do fator trabalho no agregado, entre 1980 e 1985, deveu-se portanto à evolução adversa de todos os "fatores de distribuição". O mark-up cresceu, a relação dos custos diretos aumentou e a composição industrial teve um efeito adverso em relação à parcela da remuneração do fator trabalho. (ver apêndice III)

No caso da parcela salarial para a indústria como um todo, sua redução deveu-se aos mesmos fatores apontados acima, sendo menos acentuada do que a da parcela da remuneração do fator trabalho, pois aumentou a participação relativa dos operários no emprego total, com os salários sendo reduzidos em menor intensidade do que os ordenados dos burocratas.

Sumarizando os principais resultados dos dados censitários para os dois períodos, constata-se, para os gêneros industriais, uma relação direta entre as variáveis produtividade, custo da remuneração, custo do trabalho, concentração do emprego e concentração industrial. Estes resultados são coerentes com as proposições da Teoria da Organização Industrial.

Pode-se fazer também uma associação entre grau de concentração e propriedade do capital. Os gêneros denominados concentrados apresentam maiores participações de empresas estrangeiras ou estatais, enquanto os menos concentrados são, normalmente, propriedade do capital privado nacional. Willmore, embora utilizando outra fonte de dados, mas bastante representa-

tiva, constatou que em cinco gêneros aqui denominados concentrados (material de transporte, borracha, farmacêutica, perfumaria e fumo) as empresas estrangeiras responderam, em 1980, por mais de metade das vendas, enquanto o capital estatal centrou-se basicamente no gênero química. (13)

Verificou-se também uma relação direta entre a relação dos custos diretos com o grau de concentração industrial. E, conforme proposto por Kalecki, constatou-se que o mark-up e a relação dos custos diretos relacionam-se inversamente com a participação do trabalho. Ficou demonstrado que os gêneros concentrados e mais produtivos, embora remunerem melhor a força de trabalho, repassam muito pouco os aumentos de produtividade para as remunerações e para os salários. Assim, os trabalhadores destes gêneros, apesar de em termos absolutos estarem numa posição melhor, em termos relativos situam-se numa posição inferior, uma vez que apresentam baixa relação custo da remuneração/produtividade e, conseqüentemente, baixa participação do trabalho, ocorrendo o inverso com os gêneros menos concentrados.

Ficam comprovadas, portanto, para os dados censitários, todas as proposições formuladas pela Teoria da Organização Industrial, à exceção da relação direta entre mark-up e concentração industrial. Neste caso, sugeriu-se preliminarmente que isto pode ser decorrente da política de controle de preços, do poder de barganha sindical e da conjuntura de crescimento econômico ocorrida nestes anos, que impactaram de forma diferenciada os diversos gêneros industriais.

Também em termos agregados a teoria de Kalecki tem um grande poder analítico, sendo que a queda da participação da remuneração do fator trabalho, entre 1975 e 1980, deve ser atribuí-

da basicamente ao aumento do mark-up médio. A redução desta parcela só não foi maior porque a relação média dos custos diretos e a composição industrial atuaram como contratendências. A sensível redução da parcela salarial e da remuneração do fator trabalho, verificada entre 1980 e 1985, deve ser atribuída ao crescimento conjunto do mark-up e da relação dos custos diretos e ao efeito adverso da composição industrial. Assim, estes dados confirmam, para os Censos Industriais, a hipótese número um, que trata da relação inversa entre a participação do trabalho e os "fatores de distribuição". Por outro lado, para o período em exame, a classificação dos gêneros adotada, apesar das ressalvas feitas, respondeu satisfatoriamente aos objetivos propostos, não obstante tenham se observado pequenas exceções, que não chegam a comprometer o critério.

4.4. Os dados anuais para o período 1974-85

Nas duas seções anteriores, foram analisados os dados censitários, ou seja, os resultados de três anos. Nesta seção, são avaliadas as mesmas variáveis, utilizando uma série anual. Assim, com base nestes dados, torna-se possível verificar se os movimentos encontrados nos anos censitários foram atípicos ou se refletem de fato uma tendência. Caso constate esta última, pode-se verificar se ela ocorreu de forma linear ou por fases.

Esta seção tem como objetivo básico o teste das hipóteses formuladas no capítulo três. Como se dispõe de uma série anual, pode-se por exemplo testar as hipóteses sobre os "fatores de distribuição" ao longo do ciclo econômico. Para efeito de aná-

lise, segmentou-se o período 1974-85 em três fases. A primeira, 1974-80, caracteriza-se pelo crescimento econômico. A segunda, 1981-83, corresponde ao período de crise. E a terceira, 1984-85, reflete a retomada do crescimento.

Adverte-se que os dados desta seção referem-se, para o período 1974-79, aos estabelecimentos com cinco ou mais pessoas ocupadas em qualquer mês do ano e/ou valor da produção maior ou igual a seiscentos e quarenta vezes o maior salário mínimo vigente no ano de referência. Para o período 1980-85, referem-se apenas aos estabelecimentos com cinco ou mais pessoas ocupadas. Os dados de 1981 não são plenamente comparáveis aos de 1980 ou aos de 1982 em diante, assim como os de 1985 só podem ser comparáveis aos de 1980 segundo a mesma metodologia. (14)

4.4.1. O período 1974-80

A evolução anterior da participação do trabalho para um âmbito semelhante ao aqui adotado também foi de declínio. Maceo verificou que a parcela da remuneração do fator trabalho declinou de 28,3% em 1949 para 23,3% em 1973, e a parcela salarial diminuiu de 22,9% em 1949 para 15,2% em 1973. (15)

Os dados censitários indicaram que entre 1975 e 1980 a parcela salarial aumentou, enquanto a parcela da remuneração do fator trabalho diminuiu. A partir da série anual aqui apresentada, pode-se decompor este período em dois subperíodos, 1975-78 e 1979-80. No primeiro, as duas parcelas crescem, mas, no segundo, elas apresentam um declínio.

No quadriênio 1975-78, em termos relativos, o crescimento da parcela salarial foi mais intenso do que o da parcela

da remuneração do fator trabalho. Esta última aumentou 1,9 pontos percentuais, passando de 19,74% em 1975 para 21,64% em 1978. Já a parcela salarial cresceu 1,5 pontos percentuais, passando de 14,44% em 1975 para 15,94% em 1978. (ver tabela 4.5.) Isto se deveu, em parte, a uma mudança na composição do nível de emprego, com o número de operários crescendo no período em 16,3%; portanto, cresceu a uma taxa superior à do pessoal ocupado total, 15,5%. (ver apêndice IV)

Caso se inclua a parcela dos encargos sociais e trabalhistas por parte do empregador na parcela da remuneração do fator trabalho, encontrar-se-á a mesma tendência verificada anteriormente, quando da sua não-inclusão, ou seja, uma redução em 1975 e, a partir daí, um crescimento até 1978. Mesmo ao longo dos períodos subseqüentes, as duas parcelas têm os mesmos comportamentos.

Sobre o decréscimo do mark-up entre 1974 e 1975, Considera, analisando o período 1973-75, entende que isto se deve a vários motivos:

"em primeiro lugar, em 1973 fica clara a trajetória de desaceleração da atividade econômica, já evidenciada a partir de 1972; em segundo, o choque do aumento dos preços do petróleo não foi plenamente repassado a preços no período, ...; e, em terceiro, pelo fato de o governo que assumiu em 1974 ter decidido não continuar fazendo dos salários o 'bone expiatório' da inflação, mantendo, de certa maneira, seu valor real e até mesmo sua parcela no valor adicionado".(16)

No caso dos dois últimos motivos tomados como elementos explicativos para a redução do mark-up, em 1975, concorda-se plenamente com Considera, mas, no caso do primeiro, discorda-se por-

TABELA 4.5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO, PARCELA SALARIAL, MARK-UP E RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS
1974 A 1985

ANOS	PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO		PARCELA DAS OUTRAS RENDAS		PARCELA DOS ENCARGOS SOCIAIS E TRABALH.		PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR AJUSTADA		RAZAO DE MARK-UP		RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS	RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS
	(1)	(2)	(3) =	(4)	(5) =	(4) + (1)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
	em %	em %	em %	em %	em %	em %	(K*)	(K)	(J)	(J*)		
1974	22.01	14.13	7.88	7.16	29.17	1.518	1.602	10.12	10.74			
1975	19.74	14.44	5.30	6.66	26.40	1.503	1.584	10.18	10.78			
1976	20.55	14.95	5.60	6.93	27.48	1.524	1.617	9.23	9.85			
1977	21.31	15.51	5.80	7.24	28.55	1.515	1.610	8.96	9.59			
1978	21.64	15.94	5.70	7.31	28.95	1.524	1.622	8.45	9.06			
1979	21.14	15.76	5.38	7.29	28.43	1.548	1.649	8.16	8.76			
1980	18.74	14.84	3.90			1.535	1.633	9.08	9.72			
1980*	24.04											
1981	19.97	15.10	4.87	6.57	26.54	1.556	1.686	8.33	9.11			
1982	19.50	14.76	4.74	6.62	26.12	1.584	1.718	8.12	8.89			
1983	17.28	13.40	3.88	6.09	23.37	1.586	1.712	9.22	10.03			
1984	15.10	11.69	3.41	5.38	20.48	1.592	1.713	10.87	11.77			
1985	19.58											

NOTAS: Calculado a precos correntes.

1980* Segundo a metodologia do Censo Industrial de 1985.

Encargos sociais e trabalhistas refere-se a parte do empregador.

parcela da remuneracao do fator trabalho = salarios, retiradas e outras remuneracoes / valor da transformacao industrial

parcela salarial = salarios do pessoal ligado a producao / valor da transformacao industrial

parcela dos encargos sociais e trabalhistas = encargos sociais e trabalhistas a cargo do empregador / valor da transformacao industrial

k = valor da producao / (salarios ligados a producao + materias-primas, materiais e componentes)

k* = valor da producao / (salarios do pessoal ligado a producao + despesas com as operacoes industriais)

j = materias-primas, materiais e componentes / salarios ligados a producao

j* = despesas com as operacoes industriais / salarios ligados a producao

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo Industrial 1975. p.56-7, 198 e 200-4.

FIBGE. Censo industrial 1980. p.266 e 274-5.

FIBGE. Censo industrial 1985. p.4-5.

FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros.

que pela sua frase se depreende que Considera entende que o mark-up tem um comportamento pró-cíclico, ou seja, ele julga que, na recessão, a concorrência aumenta, diminuindo o mark-up; mas, conforme se viu na revisão bibliográfica, Kalecki entende que o mark-up apresenta tendências opostas às das apontadas por Considera. Neste trabalho, será seguida a proposição de Kalecki e mais adiante, na subseção 4.4.2, procurar-se-á testar essa hipótese empiricamente.

No subperíodo 1974-78, a produtividade média cresceu 23,7%, o custo da remuneração aumentou 21,7% e o custo do trabalho, 33,2%. (17) (ver tabela 4.6.) O período 1974-78 demonstra que os ordenados cresceram a taxas menores do que os salários, interrompendo assim um longo período em que os ordenados, em detrimento dos salários, se apropriaram em maior grau dos ganhos de produtividade, conforme atestado por uma série de levantamentos empíricos para a década de 50, 60 e início da década de 70. (18) O crescimento mais intenso dos salários no período se deveu, segundo Zurrón Ocio, ao esgotamento da oferta ilimitada de trabalhadores não qualificados, à persistência de elevadas taxas de demanda por mão-de-obra, à mudança na posição do governo em relação à política salarial e de salário mínimo e ao ressurgimento do novo sindicalismo a partir de 1977. (19)

A política salarial do subperíodo, vigente desde novembro de 1974, fixava o reajuste dos salários do setor privado anualmente pela média dos últimos doze meses. (20) Assim, na medida em que a inflação não tinha grandes oscilações, a política salarial mantinha o poder aquisitivo dos salários.

No quadriênio 1974-78, o mark-up apresentou tendência de crescimento e a relação dos custos diretos, de decréscimo. Co-

TABELA 4.6.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE, CUSTOS DA REMUNERACAO E DO TRABALHO E SALARIOS
MEDIAS ANUAIS, 1974 A 1985

em 1.000,00 (precos constantes de 1980)					
	PRODUTIVIDADE REAL (1)	CUSTO DA REMUNERACAO REAL (2)	CUSTO REAL DO TRABALHO	SALARIO REAL	(2) / (1) em %
1974	637.9	140.4	111.2		22.0
1975	678.5	133.9	116.0		19.7
1976	742.3	152.6	130.4		20.6
1977	752.8	160.4	137.5		21.3
1978	789.3	170.8	148.1		21.6
1979	824.8	174.4	152.7		21.1
1980	824.0	154.4	143.4	143.4	18.7
1980 *	765.0	183.9			24.0
1981	815.6	162.9	147.7	155.7	20.0
1982	855.9	166.9	150.3	159.7	19.5
1983	869.6	150.3	137.7	152.8	17.3
1984	849.3	128.3	116.8	145.3	15.1
1985	821.2	160.8			19.6

NOTAS: produtividade = valor da transformacao industrial /
pessoal ocupado total / deflator IPA-OG-IT
remuneracao = salarios, retiradas e outras remunera-
coes / pessoal ocupado total / deflator IPA-OG-IT
custo do trabalho = salarios do pessoal ligado a
producao / pessoal ligado a producao / deflator
IPA-OG-IT
salario = salario do pessoal ligado a producao /
pessoal ligado a producao / deflator INPC amplo
* Segundo a metodologia do Censo Industrial 1985

FONTES: FIBGE. Censo industrial 1975. p.56-7 e 198.
FIBGE. Censo industrial 1980. p.266 e 274-5.
FIBGE. Censo industrial 1985. p.4-5.
FIBGE. Pesquisa industrial anual. varios numeros.

mo o decréscimo da relação dos custos diretos foi mais intenso do que o aumento no mark-up, teve-se, por consequência, o aumento da participação do trabalho na indústria de transformação. Portanto, a melhora das parcelas salarial e da remuneração do fator trabalho no período 1975-78 foi determinada pelo declínio da relação dos custos diretos e pela retomada do movimento sindical a partir de 1977. Acresce-se a estes determinantes a influência positiva do crescimento do nível de atividade econômica e a neutralidade da política salarial no período.

No subperíodo 1978-80, as parcelas salarial e da remuneração do fator trabalho se reduzem. A primeira passa de 21,64% em 1978 para 18,74% em 1980, e a segunda, de 15,94% em 1978 para 14,84% em 1980.

O mark-up, a exemplo do período anterior, continuou se elevando. Enquanto a razão do mark-up médio anual no período 1975-78 foi de 1,517; no biênio 1979-80, passou para 1,542. Por outro lado, a relação dos custos diretos apresentou comportamento oposto ao do mark-up, passando, em média, do valor 9,82 no período 1975-78 para o valor 9,24 no biênio 1979-80, ambos calculados com relação às despesas com as operações industriais. O crescimento do mark-up foi mais intenso do que a queda na relação dos custos diretos, explicando, portanto, a redução da participação do trabalho no período.

A elevação do mark-up de 1975 a 1980 ocorre, segundo Considera, porque:

"embora o processo de desaceleração continuasse, os empresários decidem não continuar absorvendo as elevações dos custos, derivados das elevações nos preços do petróleo, o que coincide com a desativação do CIP na maior parte do período; estando

os salários reais razoavelmente protegidos e possuindo os empresários poder político para elevar preços, o conflito distributivo desencadeado pelo setor externo desemboca na espiral preços-salários ... " (21)

Embora a importância dos fatores citados por Considera seja inegável, entende-se que a elevação do mark-up deveu-se fundamentalmente ao crescimento acentuado da concentração econômica, que pode ser avaliada a partir de alguns indicadores selecionados, estratificados segundo os grupos de pessoal ocupado.

Tanto em 1975 como em 1980, o maior número dos estabelecimentos situava-se entre os que empregam de 5 a 49 pessoas (84,6% em 1975 e 85% em 1980).

Os estabelecimentos com mais de 100 pessoas ocupadas (7,7% em 1975 e 8% em 1980) detêm o maior volume de pessoal ocupado total (55,7% em 1975 e 56,7% em 1980), de operários (58,3% em 1975 e 59,9% em 1980), salários total (62,1% em 1975 e 67,9% em 1980), salários ligados à produção (65,3% em 1975 e 68,7% em 1980), valor da produção (66,2% em 1975 e 70,9% em 1980) e valor da transformação industrial (65,2% em 1975 e 70,4% em 1980). (ver apêndice IV) Ou seja, os estabelecimentos médios e/ou grandes passaram a deter maior participação relativa em termos do nível de emprego, folha de pagamento, produto e do valor da produção, demonstrando um aumento da concentração industrial.

Depreende-se daí que tanto em 1975 como em 1980 os menores estabelecimentos, com 5 a 9 pessoas, são os que pior remuneram o pessoal empregado total e os operários, e são os menos produtivos. Os estabelecimentos com 500 pessoas ocupadas ou mais são os que melhor remuneram, os que pagam maiores salários e os

mais produtivos. Nota-se, assim, uma relação direta entre tamanho do estabelecimento e salário médio total, salário médio dos operários e produtividade. Quanto maior o número de pessoal ocupado, maiores são salários e produtividade, e vice-versa.

Portanto, se em 1975 a indústria de transformação brasileira já era extremamente concentrada, em 1980 esta situação se agrava, podendo-se dizer que entre 1975 e 1980 ocorreu um processo de reconcentração industrial.

Assim, no biênio 1979-80 a melhora do poder de barganha dos trabalhadores e a redução dos prazos de reajustes salariais, de anuais para semestrais, foram insuficientes para conter a queda da participação do trabalho, provocada pelo recrudescimento da inflação, e do crescimento acentuado do mark-up, decorrente da concentração industrial e da inoperância dos órgãos de controle de preços em boa parte do período.

4.4.2. O período 1981-83

Este período caracteriza-se por profundas perdas para os trabalhadores, tanto em termos do aumento do desemprego, como através de reduções nos custos do trabalho, no poder de compra dos salários e na participação do trabalho no valor adicionado. Antes de se passar para a análise deste período, convém fazer algumas observações acerca do comportamento da estrutura organizacional das empresas ao longo do ciclo econômico, e sobre a inflação enquanto reflexo dos "conflitos distributivos".

O ciclo econômico afeta de forma diferenciada os diversos segmentos de pessoal ocupado. No início da crise, em decor-

rência da queda nas vendas, as empresas demitem os empregados menos qualificados e de menor nível salarial, tendendo a preservar o pessoal mais qualificado e que tem maiores salários. Este movimento acaba gerando uma aparente elevação do salário médio dos trabalhadores remanescentes, pois, para efeito de cálculo do salário médio, não são incluídos os trabalhadores que perderam seus empregos. Com a retomada do nível de atividade econômica e o conseqüente aumento da demanda, as contratações ocorrem inicialmente no segmento de empregados menos qualificados e que recebem menores salários, acarretando uma queda no salário médio real.

Neste sentido, a elevação do custo real do trabalho e do salário real verificada em 1981, conforme a tabela 4.6, pode estar refletindo apenas alterações na composição do emprego total das empresas industriais. Isto fica claro em 1981, quando o desemprego atingiu os operários e dentre estes os menos qualificados e com menores salários, além do que se inicia, com a crise, um processo de racionalização administrativa. (22)

Com relação ao processo inflacionário, a concepção aqui adotada entende que ele é um reflexo dos conflitos entre as classes sociais existentes nas economias capitalistas pela disputa do produto social agregado. Assim, a intensidade, a frequência, a evolução do conflito e a magnitude do produto em disputa são os principais condicionantes da variação no patamar inflacionário.

A renda real agregada é subdividida entre salários, juros, lucros, aluguéis, impostos e renda líquida enviada ao exterior. Qualquer alteração na participação relativa de um destes

componentes da renda tende a aguçar os conflitos sociais. Ocorre que a parcela real destes componentes é determinada ex-post, ou seja, depende da renda nominal, da magnitude da variação dos preços e da evolução da produtividade ao longo do tempo. Assim, a disputa social se dá, no primeiro momento, em termos nominais, onde os agentes sociais individualmente procuram aumentar seus preços à frente dos demais. Mas a parcela real só será conhecida posteriormente e dependerá da evolução dos preços. Na medida em que haja variação nas parcelas, em termos reais, novas disputas pelo produto real se desencadeiam através de novas e maiores variações nominais dos preços.

O conflito pode ser visto também pela ótica setorial ou da demanda, ou seja, através da participação no produto social do setor agropecuário, industrial, serviços, do Estado e da renda líquida enviada ao exterior, ou então pela participação dos gastos em consumo, investimento, exportação e importação. Isto posto e ainda nesta linha, seguindo as proposições de Resende, e Pereira e Nakano,(23) tem-se que os principais fatores aceleradores dos "conflitos distributivos" são:

- a) elevação das taxas de juros reais;
- b) elevação das alíquotas dos impostos;
- c) elevação do valor dos aluguéis em termos reais;
- d) deterioração das relações de troca com o exterior;
- e) crescimento da participação da renda líquida enviada ao exterior; e
- f) aumentos salariais, em termos reais, acima do crescimento da produtividade do trabalho.

No caso deste último item, entende-se que, como a renda na economia brasileira, e especialmente no setor industrial, está extremamente concentrada, é necessário proceder-se a uma política de desconcentração de renda. Agora, se a implementação de tal política desencadeará uma aceleração inflacionária, dependerá da forma de sua implementação e do comprometimento das classes sociais num projeto de desenvolvimento econômico e social.

No caso específico da indústria de transformação, possuidora de uma grande integração e articulação entre os seus gêneros industriais, que se processa através da compra e venda de insumos e bens finais produzidos pelo próprio setor, o conflito ocorre também internamente através das relações entre gêneros concentrados e menos concentrados ou entre gêneros produtores de bens de capital, de bens de consumo duráveis e não duráveis e de bens intermediários. E, no âmbito de suas relações exteriores, o conflito ocorre, além dos elementos listados anteriormente, também nas relações de troca entre produtos primários e industrializados ou entre agricultura e indústria.

Convém agora ressaltar os principais instrumentos de política econômica que o Estado detém e que podem afetar as parcelas relativas individuais. No caso da taxa de juros, esta é condicionada pela política monetária e creditícia. Os impostos são regulados pela política tributária. No caso dos aluguéis, o Estado, apesar de tentar regular seus reajustes, tem pouco poder para afetá-los. As relações de troca são dadas, em parte, exogenamente através do mercado mundial e, em parte, internamente através da política cambial. A renda líquida enviada ao exterior depende, fundamentalmente, no caso brasileiro e para o período em exame, da evolução das taxas de juros internacionais, do montante

da dívida externa líquida e da perspectiva dos residentes e não residentes em relação ao comportamento futuro da economia. Acrescentem-se a estes instrumentos de política econômica a política de controle de preços, a política salarial e a legislação trabalhista como reguladoras das relações capital-trabalho.

Tendo-se estes elementos como pano de fundo, pode-se agora analisar como a política econômica implementada afetou os "conflitos distributivos" e a participação do trabalho no valor agregado.

Como se apontou anteriormente, no capítulo dois, a crise econômica vivenciada pela economia brasileira ao longo dos anos 80 teve sua origem nos problemas de Balanço de Pagamentos, decorrentes da política pouco cautelosa de superendividamento externo praticada ao longo da década de 70, que elevou acentuadamente o componente financeiro da dívida externa e, aliada à deterioração das relações de troca, gerou uma situação crítica no Balanço de Pagamentos no início da década de 80.

A deterioração das relações de troca acarreta uma diminuição da Renda Real relativamente ao PIB; já o aumento da renda líquida enviada ao exterior tem por consequência que o PVB diminui comparativamente ao PIB. A conjunção destes dois fatores faz com que a Renda Real Nacional diminua relativamente frente ao esforço interno de geração do produto. Para as classes sociais internas, a renda que importa é a nacional em termos reais, pois é sua magnitude que será repartida internamente. Mas, como em 1981 e 1983 houve uma diminuição também do Produto Real, a Renda Real Nacional diminuiu não só relativamente como também em termos absolutos. O crescimento do Produto Real em um dado ano pode ser acompanhado até mesmo por uma redução da Renda Real

Nacional, desde que este crescimento seja insuficiente para cobrir a elevação da influência negativa das relações de troca e da renda líquida enviada ao exterior. Assim, a busfllis da crise brasileira e de vários países latinos durante a década de 80 está nesta problemática: como nenhuma classe social aceita passivamente uma redução de sua renda real, estes conflitos se externalizam, a nível de preços, na crescente aceleração inflacionária.

A estratégia de enfrentamento dos problemas de Balanço de Pagamentos consistiu, por parte do Estado brasileiro, na implementação de políticas que aumentassem o excedente de bens exportáveis e que, ao mesmo tempo, contraíssem as importações. O método eleito para a consecução de tais objetivos foi a implantação de uma política recessiva que, ao contrair a demanda agregada interna, estimulou as empresas a voltarem-se para o mercado externo; por outro lado, com a redução da demanda interna, diminuiu, também, ao mesmo tempo, a demanda por produtos importados. Mas, como só a recessão era insuficiente para o objetivo de promoção das exportações, era necessário que as demais políticas (cambial, creditícia, salarial e monetária) ficassem subordinadas à questão do Balanço de Pagamentos.

A estratégia de aumento das exportações estava centrada na redução dos custos reais do trabalho com vista a tornar os produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional. Para tanto, foram implementadas políticas salariais cada vez mais restritivas que, conjugadas a taxas de inflação ascendentes, provocaram grandes perdas salariais. Acrescente-se que, numa conjuntura fortemente recessiva, os sindicatos trabalhistas têm seu poder de barganha sensivelmente reduzido em decorrência do aumento do desemprego e da taxa de rotatividade da mão-de-obra.

A política cambial visava a desvalorizar a taxa de câmbio em termos reais, estimulando as exportações e desincentivando as importações. Mas a desvalorização cambial aumenta os "conflitos distributivos", pois as empresas devedoras em moeda estrangeira têm suas dívidas aumentadas, e acarreta o aumento da inflação por dois motivos: as importações ficam mais caras em termos reais e os exportadores que produzem também para o mercado doméstico procuram obter a mesma rentabilidade propiciada pelo comércio exterior. Assim, a desvalorização cambial afeta os interesses dos exportadores e importadores e a posição financeira dos credores e devedores em moeda estrangeira. Como o Estado e as empresas estatais são os maiores devedores, a desvalorização afeta imediatamente a situação financeira destas empresas e impacta negativamente as Finanças Públicas. Assim, as políticas cambial e salarial buscavam a redução da relação salário/câmbio, atuando simultaneamente sobre a diminuição do numerador e sobre o aumento do denominador.

As taxas de juros foram sensivelmente elevadas com vista a desestimular a fuga de capital para ativos reais e para o exterior, e a forçar as empresas a captarem recursos externos que possibilitassem o fechamento do Balanço de Pagamentos. Taxas reais de juros elevadas desestimulam os investimentos privados, comprometendo a capacidade competitiva da economia no futuro, aumentam o custo financeiro das empresas endividadadas, que tendem a repassá-los para os preços, e aumentam a rentabilidade do setor financeiro, acabando, conforme Souza, por servir de "farol" para os outros capitais, ou seja, uma espécie de patamar mínimo de remuneração dos demais capitais que têm poder de fixação de preços. (24) Como o Estado tem uma dívida

pública interna elevada, o aumento da taxa de juros afeta de imediato o componente financeiro do déficit público.

Assim, a conjunção destas políticas com uma mudança qualitativa no parque industrial brasileiro, decorrente do processo de substituição de importação de bens de capital iniciado na década de 70, e a conclusão de grandes projetos de investimento ainda traçados no II PND tornaram possível, já a partir de 1981, ao país obter saldos comerciais positivos e crescentes em decorrência do expressivo aumento na exportação de produtos industriais.

A participação percentual das exportações no valor da produção, para a indústria de transformação total, foi de 5,7% em 1980, 6,6% em 1981, 5,3% em 1982, 8,4% em 1983 e 9,8% em 1984.

Analisando o período 1980-84, a Função IBGE constatou que:

"...Aqueles gêneros que apresentaram desempenho de VTI [valor da transformação industrial] acima da média global foram, também, os que revelaram elevados e/ou crescentes coeficientes de exportação no período 1980/84, combinados, via de regra, a expressivos ganhos de produtividade e declínio do custo da mão-de-obra.

...Já o conjunto de setores que registraram desempenho abaixo da média, principalmente aqueles com as maiores quedas no VTI, como minerais não metálicos, matérias plásticas, perfumaria, editorial e gráfica, mecânica, mobiliário e bebidas, se caracterizam como tipicamente voltados para o mercado interno, haja vista os reduzidos coeficientes de exportação que ostentam' (neste caso, excetuando em certa medida apenas a mecânica e matérias plásticas). Coincidentemente, estes gêneros foram os que apresen-

taram as maiores retrações na produtividade. Isto mostra, mais uma vez, que aqueles setores que mais rapidamente se ajustaram à crise, o fizeram pelo âmbito da expansão do mercado externo e contando para isto, entre outros fatores, com um vigoroso processo de racionalização no uso da mão-de-obra que culminou, para o setor industrial, num forte desemprego e elevação dos ganhos de produtividade". (25)

Assim, a queda na produtividade média da indústria de transformação encontrada para os anos de 1981, 1983 e 1984 é perfeitamente compatível com o crescimento da produtividade dos gêneros voltados para o mercado externo, que se deu a partir de uma forte redução no emprego e nos custos reais do trabalho, conforme constatado pela Fundação IBDE.

Desse modo, estas políticas que agravaram os "conflitos distributivos" resultaram em grandes perdas relativas para a participação do trabalho na indústria de transformação. A parcela salarial diminui de 15,1% em 1981 para 13,4% em 1983, e a parcela da remuneração do fator trabalho caiu de 19,97% em 1981 para 17,28% em 1983. Esta sensível queda da participação do trabalho foi determinada pelo crescimento da razão do mark-up, que passa de 1,556 em 1981 para 1,586 em 1983, conjuntamente com a elevação da relação dos custos diretos, que passa de 9,11 em 1981 para 10,03 em 1983. Acrescem-se a isto a implantação de políticas salariais de contenção e a redução do poder de barganha sindical devido ao aumento na taxa de desemprego e da taxa de rotatividade.

Na formulação de hipóteses, levantou-se que a relação dos custos diretos tende a diminuir na recessão e a aumentar na fase de crescimento econômico, e que o mark-up teria um com-

portamento oposto. Os dados ora apresentados permitem concluir pela constatação de tais hipóteses: a razão do mark-up médio anual, que foi de 1,524 para o período 1975-80, cresce para 1,575 no triênio 1981-83; a relação média anual dos custos diretos, que era de 9,79 no período 1975-80, diminui para 9,34 no triênio 1981-83. Evidencia-se portanto que o mark-up apresenta tendência anticíclica e a relação dos custos diretos tendência pró-cíclica, não obstante se verifique uma tendência de crescimento do mark-up desde 1976, que está de acordo com a proposição de crescimento a longo prazo, conforme formulado por Kalecki.

Como se constatou, para os Censos de 1980 e 1985, que os gêneros menos concentrados apresentaram mark-ups médios superiores aos concentrados, como se atribuiu tal acontecimento preliminarmente a movimentos conjunturais atípicos, e como, de acordo com as proposições teóricas comumente aceitas de que durante um período de crise econômica há uma tendência de os gêneros mais concentrados e oligopolizados aumentarem seus preços e mark-ups acima dos gêneros competitivos, resolveu-se calcular o mark-up para o período 1981-83 e verificar se isto se comprovava empiricamente. Estes dados permitem, por outro lado, verificar se os dados censitários refletiam de fato movimentos atípicos.

Com base nestes objetivos, é apresentada a tabela 4.7, que traz a razão do mark-up e a relação dos custos diretos para o período 1980-85, segundo os gêneros industriais. Deve advertir-se que a comparabilidade dos dados por gêneros referentes a 1981 e 1985 com os demais anos da série está prejudicada, pois foi utilizada a versão de classificação de atividades do Censo Indus-

TABELA 4.7.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

MARK-UP E RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS, 1980-85
SEGUNDO OS GENEROS INDUSTRIAIS

genero industrial \ ano	RAZAO DE MARK-UP						VARIACAO (em %)		RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	80/83	83/85	1980	1981	1982	1983	1984	1985
concentrados	1.51	1.54	1.56	1.56	1.57	1.61	3.3	3.2	10.9	10.4	10.2	11.4	13.4	11.8
TRANSF. MINERAIS NAO METALIC	1.93	1.88	1.96	1.96	2.09	2.20	1.6	12.2	5.3	5.5	5.0	5.1	5.4	5.4
METALURGICA	1.40	1.43	1.42	1.43	1.45	1.52	2.1	6.3	11.6	10.1	10.9	13.1	14.0	13.2
MECANICA	1.66	1.74	1.77	1.72	1.74	1.86	3.6	8.1	3.0	2.9	2.5	2.3	3.0	2.9
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	1.76	1.89	1.86	2.01	1.94	2.05	14.2	2.0	7.1	6.0	6.6	5.8	6.6	6.1
MATERIAL TRANSPORTE	1.48	1.55	1.56	1.65	1.60	1.46	11.5	-11.5	8.9	7.6	7.7	7.8	8.4	8.6
PAPEL E PAPELADO	1.69	1.61	1.59	1.71	1.87	1.70	1.2	-0.6	10.3	9.2	8.9	9.7	11.1	10.2
BORRACHA	1.40	1.43	1.63	1.58	1.70	1.79	12.9	13.3	11.2	12.0	10.8	10.1	11.5	9.3
QUIMICA	1.42	1.42	1.41	1.42	1.45	1.54		8.5	42.2	42.7	35.8	44.7	52.1	35.9
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	2.33	2.70	2.64	2.63	2.36	2.55	12.9	-3.0	9.0	9.2	9.1	8.8	11.3	10.7
PERFUMARIA	1.68	1.67	1.71	1.65	1.63	1.80	-1.8	9.1	17.6	14.9	15.8	18.5	21.5	18.3
PLASTICO	1.75	1.70	1.80	1.78	1.64	1.83	1.7	2.8	7.9	5.4	6.3	7.5	6.9	7.4
ALIMENTO	1.36	1.38	1.43	1.46	1.50	1.44	7.4	-1.4	23.5	21.7	20.7	23.8	27.9	26.6
BEBIDA	1.71	1.79	1.93	1.80	1.78	1.88	5.3	4.4	9.5	9.0	8.1	8.4	9.6	10.0
FUMO	1.87	2.31	2.17	2.38	2.33	2.13	27.3	-10.5	9.8	10.9	9.9	10.6	9.9	10.5
EDITORIAL E GRAFICA	2.20	2.17	2.37	2.15	2.13	2.16	-2.3	0.5	2.9	2.9	2.9	2.8	3.2	3.4
menos concentrados	1.67	1.68	1.75	1.76	1.72	1.80	5.4	2.3	6.8	5.8	5.7	6.2	7.8	7.1
MADEIRA	1.84	1.86	1.79	1.89	1.93	1.92	2.7	1.6	5.5	4.0	4.5	4.5	4.4	5.3
MOBILIARIO	1.68	1.67	1.74	1.74	1.83	1.79	3.6	2.9	5.5	4.6	4.5	4.6	4.9	5.6
COURO E PELE	1.46	1.51	1.73	1.67	1.58	1.60	14.4	-4.2	7.9	6.1	5.9	9.0	14.0	9.1
TEXTIL	1.53	1.54	1.62	1.57	1.58	1.69	2.6	7.6	9.2	8.1	8.1	10.3	13.1	10.5
VESTUARIO E CALCADO	1.75	1.74	1.83	1.89	1.74	1.78	8.0	-5.8	5.4	4.6	4.6	4.2	5.5	5.8
DIVERSAS	2.19	2.39	2.08	2.52	2.40	2.40	15.1	-4.8	5.2	4.4	5.0	4.0	5.7	4.6
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	1.54	1.56	1.58	1.59	1.59	1.64	3.2	3.1	9.7	9.1	8.9	10.0	11.8	10.9

NOTAS: relacao dos custos diretos = despesas com as operacoes industriais / salarios do pessoal
ligado a producao

razao de mark-up = valor da producao / (despesas com as operacoes industriais + salarios do pessoal
ligado a producao)

Calculado a precos correntes.

Para 1985, refere-se aos estabelecimentos industriais das empresas registradas no CGC que operam em
mais de um endereco ou com receita bruta superior a 245 milhoes de cruzeiros no ano de 1985.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1980. p.266 e 272-3.
FIBGE. Censo industrial 1985. p.84-127.
FIBGE. Pesquisa industrial 1981. p.56-7
FIBGE. Pesquisa industrial 1982-84. p.126-35, 236-45 e 352-61.

trial de 1975 e do Censo de 1985, respectivamente, enquanto os dados de 1980 e 1982-84 utilizam a classificação de atividades do Censo Industrial de 1980.

Alguns estudos já demonstraram que durante a crise de 1981-83 os gêneros concentrados e oligopolistas aumentaram seus preços a uma taxa superior à dos gêneros menos concentrados e competitivos, e isto fica claro quando se avalia a evolução do IPA-DG-IT segundo os gêneros para este período. Neste sentido, esperava-se comprovar esta evidência também em termos do mark-up, mas, surpreendentemente, constatou-se que esta proposição não se comprova empiricamente. No triênio 1981-83, o mark-up médio, conforme se viu, aumentou, mas cresceu proporcionalmente mais nos gêneros menos concentrados que nos concentrados, sendo que estes últimos apresentam, em média, mark-ups menores do que os menos concentrados. Assim, os dados censitários não refletiam um movimento atípico, conforme se presumia até então, e sim uma tendência que se faz presente ao longo de todo o período 1980-85.

Não constitui objetivo deste trabalho a explicação deste acontecimento mas, de qualquer forma, existem alguns indícios que podem exploratoriamente explicar estas diferenças, e que evidentemente devem ser objetos de trabalhos específicos para que só então possa se tomar uma posição conclusiva e definitiva sobre este assunto.

Neste sentido, em 1981, comparativamente a 1980, apesar de a comparabilidade estar prejudicada, o mark-up cresceu proporcionalmente mais nos gêneros concentrados, o que evidencia a proposição teórica. Ao que tudo indica, parece ter havido neste ano um afrouxamento na política de controle de preços. Mas nos anos de 1982 e 1983, a tendência se inverte, e o mark-up

cresce acentuadamente mais para os gêneros menos concentrados. Segundo a *Sondagem Conjuntural da Indústria de Transformação*, parece ter havido nestes anos um sensível processo de recrudescimento na política de controle de preços praticada pelo CIP sobre os gêneros concentrados, explicando a constância do mark-up para estes gêneros. Como estão menos expostos à política de controle de preços, por produzirem bens de difícil acompanhamento, e como os salários devem ter se reduzido bem mais acentuadamente que a média industrial, os gêneros menos concentrados conseguiram praticar mark-ups superiores aos dos gêneros concentrados.

No tocante à relação dos custos diretos, constata-se uma redução no biênio 1981-82, com a diminuição nos preços internacionais de petróleo tendo uma contribuição importante neste aspecto. Já o crescimento desta relação em 1983 deve estar refletindo a quebra da safra agrícola deste ano.

4.4.3. O período 1984-85

O ano de 1984 ainda é marcado por diminuição da produtividade média, dos custos do trabalho e do salário real. Nestes dois últimos, a redução foi influenciada pela recontração do pessoal menos qualificado que recebem menores remunerações.

Em 1984, a redução da participação do fator trabalho deveu-se basicamente à elevação conjunta do mark-up e da relação dos custos diretos que atingem 1,592 e 11,77, respectivamente, e à persistência de uma taxa elevada de inflação. (ver tabela 4.5.)

Como já apontado anteriormente, em decorrência das modificações metodológicas introduzidas no Censo Industrial de 1985, os dados apresentados para este ano só são comparáveis aos de 1980, segundo a mesma metodologia. Neste caso, constata-se que a produtividade média entre 1980 e 1985 cresce, enquanto o custo real do trabalho diminui; em consequência, há uma redução da parcela da remuneração do fator trabalho, que diminui 4,46 pontos percentuais, passando de 24,04% em 1980 para 19,58% em 1985. (ver tabela 4.5.)

4.5. Sumário sobre a comprovação de hipóteses

Para o período em exame, a hipótese um, que trata do comportamento inverso entre os "fatores de distribuição" e a participação do trabalho, só pode ser comprovada quando os dois fatores apresentam os mesmos comportamentos. Assim, julga-se que, nas seções 4.1 e 4.2, onde tratou-se dos dados censitários, esta hipótese foi comprovada para os gêneros industriais isoladamente com crescimento ou queda concomitante do mark-up e da relação dos custos diretos; em termos agregados, verificou-se quando do confronto dos dados dos Censos de 1980 e 1985; e para a série anual a comprovação se dá para os anos de 1983 e 1984, quando ambos os "fatores de distribuição" aumentam, ao mesmo tempo, gerando as maiores perdas relativas registradas na participação do trabalho.

Com relação ao comportamento anticíclico do mark-up (hipótese dois), entende-se que ele foi comprovado na medida em que o mark-up médio na fase de crise econômica, 1981-83, foi superior ao do período de crescimento econômico, 1974-80. Poder-se-

ia tentar invalidar tal comprovação, uma vez que o mark-up cresceu no quinquênio 1975-80, mas entende-se que tal comportamento não permite a rejeição da hipótese, pois está inteiramente de acordo com a proposição de Kalecki de crescimento do mark-up a longo prazo, em decorrência de um intenso processo de concentração industrial.

A relação dos custos diretos apresentou tendência pró-cíclica (hipótese três). No período de crescimento econômico, 1974-80, a média anual da relação dos custos diretos foi superior à média registrada no período de crise econômica, 1981-83, evidenciando a hipótese nos moldes formulados. A redução nesta relação verificada no período 1975-80 não deve servir de argumento para sua rejeição, pois deveu-se a uma conjuntura muito particular e específica no mercado internacional.

Com relação à hipótese cinco, os dados ora apresentados permitem rejeitá-la para o período examinado, pois viu-se que os burocratas foram mais prejudicados do que os operários, tanto em termos de remuneração como de emprego. No período 1974-78, os ordenados cresceram a uma taxa inferior à verificada para os salários e no período de crise os ordenados foram mais reduzidos, em termos reais, do que os salários dos operários. Portanto, ao contrário da hipótese formulada, a parcela da remuneração do fator trabalho variou mais em termos relativos do que a parcela salarial.

Com relação à associação inversa entre poder de barganha sindical e grau de oligopólio (hipótese seis), apesar de algumas colocações feitas neste sentido, esta não pôde ser testada devido à impossibilidade de obtenção de dados a este respeito.

Com relação a algumas proposições levantadas para se dar conta da especificidade da economia brasileira, entende-se que a política salarial (proposição um), na medida em que não conseguiu acompanhar a aceleração inflacionária, serviu de instrumento de contenção salarial, sendo portanto um dos elementos explicativos para as sensíveis reduções nos custos do trabalho, salários reais e, em certa medida, na participação do trabalho, ocorridas desde 1979.

A proposição dois, que relaciona subsídios ao capital com a distribuição de renda, não foi testada, dada a falta de dados a este respeito.

A proposição três serve como um elemento explicativo para o crescimento do mark-up, ou seja, na medida em que as importações se reduziram no período 1974-85, em termos relativos, as empresas que atuam em território nacional tiveram uma maior facilidade na elevação do mark-up, em virtude da manutenção de um mercado cativo decorrente das restrições às importações.

Com relação à associação entre mark-up e controle de preços (proposição quatro), não se pôde fazer nenhuma inferência conclusiva, visto que os estudos específicos para esta área vão apenas até o ano de 1980.

Fazendo-se um balanço, nota-se que a participação do trabalho, que já era baixa no início do período examinado, foi sensivelmente reduzida. A partir desta evidência, pode-se concluir com toda certeza que os trabalhadores, em geral, não tiveram nenhuma responsabilidade sobre a aceleração inflacionária verificada neste período; portanto, a política de contenção salarial não deveria fazer parte dos programas de ajustamento econômico.

Verificou-se que o mark-up cresce com mais intensidade justamente no período de aceleração inflacionária. Mas daí a fazer uma associação direta entre os dois parece ser um pouco precipitado, embora vários economistas recentemente a estejam fazendo, como por exemplo a tese de Kandir, que faz no plano teórico uma associação direta entre crescimento da inflação e do mark-up como decorrência da fragilidade financeira do setor público e, ainda nesta linha, o trabalho de Souza. (26) Mas entende-se que os dados até aqui apresentados não permitem a priori fazer tal associação, pois não se fez nenhuma referência ao comportamento dos custos indiretos. Como o mark-up reflete certa margem adicionada sobre os principais custos diretos e visa a cobrir os custos indiretos e garantir uma taxa de lucro, no caso de um aumento na participação dos custos indiretos em relação ao preço, por exemplo, um aumento das taxas de juros reais, dos impostos, ou das tarifas públicas, as empresas tendem a elevar o mark-up para não terem suas margens de lucros reduzidas. Assim, neste caso, o mark-up estaria crescendo não com o objetivo de aumentar a margem de lucro, mas para evitar que ela se reduza. Para se fazer tal associação no plano empírico, deve-se avaliar previamente a evolução dos custos indiretos. Portanto, fazem-se necessários estudos específicos nesta área para, a partir de então, relacionar a evolução do mark-up com a inflação e as margens de lucro.

4.6. Avaliação preliminar do mercado de trabalho para o período 1986-90

Para 1986-90, na medida em que não se dispõe ainda dos dados da Pesquisa Industrial Anual 1986-89 e do Censo Industrial 1990, utilizar-se-ão os dados da Pesquisa Industrial Mensal - Dados Gerais-PIM-DG e da Pesquisa de Produção Física-PIM-PF.(27) A PIM-DG não possibilita a mensuração da distribuição funcional da renda na indústria de transformação, pois não são divulgados valores monetários e absolutos, mas apenas índices. De qualquer forma, esta pesquisa permite avaliar adequadamente a evolução do mercado de trabalho da indústria de transformação.

Desde 1985 os trabalhadores começaram a recuperar as perdas salariais anteriores e, em função das elevadas taxas inflacionárias, passaram a reivindicar a redução do intervalo de reajustes salariais - trimestralidade. Assim, desde 1985 o nível de emprego e de salários reais se eleva motivado pelo aumento do consumo; o Plano Cruzado de 1986 veio acelerar esta tendência.

O Plano Cruzado de fevereiro de 1986 converteu os salários pela média do poder aquisitivo dos últimos seis meses (set./85 a fev./86), concedendo um abono de 16% para o salário mínimo e de 8% para os demais (28) e instituindo a escala móvel de salários de 20%.

O consumo cresceu bastante, estimulando o nível de emprego e salários, sendo que boa parte desse aumento se deveu às retiradas das cadernetas de poupança em função da ilusão monetária causada pela diminuição das taxas de rendimento.

Mas o plano começava a apresentar problemas. Em julho, o governo lança o "Cruzadinho", que instituiu o empréstimo compulsório sobre compras de combustíveis, passagens ao exterior, dólares para viagem e automóveis. Utilizando-se do expediente da "Velha República", o empréstimo compulsório não foi incluído no IPC, indexador oficial da economia, inclusive para efeito do disparo do gatilho salarial.

No segundo semestre de 1986, visando a escapar ao controle de preços, intensifica-se por parte das empresas a cobrança de ágio, sonegação de mercadorias, desabastecimento e maquiagem de alguns produtos. Para evitar certos aumentos de preços, o governo passa a conceder subsídios a alguns setores, gastando com isto recursos orçamentários, e a promover a importação de bens faltantes, dilapidando, desse modo, as reservas internacionais do país. Assim, o ágio representa uma inflação "oculta" que não é medida, registrada ou apurada; por outro lado, esta situação demonstra a inoperância e o desaparelhamento dos órgãos de controle de preços (CIP e SUNAB) neste ano.

Seis dias após as eleições de novembro de 1986, o governo lança o Plano Cruzado II, instituindo a elevação dos impostos indiretos sobre bens "não essenciais" (bebida e fumo) e "de luxo" (carros, álcool e gasolina), a elevação das tarifas de serviço público e iniciando as minidesvalorizações do cruzado e a elevação das taxas de juros. Com isso, o governo promove uma elevação dos custos de produção, pressionando os preços e reacelerando os "conflitos distributivos", transferindo renda para aplicadores, instituições financeiras e para si próprio. Novamente ocorre a manipulação dos índices de inflação. O indexador volta a ser o IPC restrito, expurgado dos artigos não essenciais, e visa-

va a postergar o disparo do gatilho salarial de 20%.

Em 1986, no acumulado, houve uma sensível melhora em relação ao mercado de trabalho. Em relação ao ano anterior, o número de emprego de operários cresce 11,2% e o número de horas pagas na produção aumenta 13,3%. Em termos reais, o salário contratual cresce 25,4% e o valor da hora extra paga na produção cresce 39,4%; em consequência, a folha de pagamento real se eleva 26,8%. Observa-se que o aumento da folha de pagamento real está sendo influenciado por uma elevação sensível do valor da hora extra, bem como do elevado número de horas extras pagas na produção. Mas, ao mesmo tempo, houve um aumento na taxa média de rotatividade, que passou de 3,6% em 1985 para 4,5% em 1986. (ver tabela 4.8.)

Convém fazer alguns esclarecimentos sobre os dados ora apresentados pela Fundação IBGE em relação aos descritos nas três últimas seções deste trabalho. A Fundação IBGE avalia a produtividade em termos físicos através da relação índice quantum de produção física em relação ao número de horas pagas na produção, ou seja, refere-se apenas à produtividade dos operários. Já nas seções anteriores, calculou-se a produtividade em termos monetários e com referência ao conjunto do pessoal ocupado. Todos os dados apresentados na tabela 4.8 quanto ao mercado de trabalho referem-se àqueles trabalhadores designados nas seções anteriores como operários.

Como já foi dito, os dados da PIM-DG não permitem o cálculo da parcela salarial, mas, por outro lado, tornam possível especular se houve queda ou aumento nesta variável de um ano para o outro. Neste caso, entende-se que, dentre as várias possibilidades existentes para tal propósito, e dada a disponibilidade de

TABELA 4.8.

BRASIL - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

INDICADORES CONJUNTURAIS, 1986-90

(BASE ANO ANTERIOR = 100)

	1986	1987	1988	1989	1990
peçoal ocupado na producao	111.2	101.3	95.9	102.2	94.7
ng horas pagas na producao	113.3	101.9	96.1	97.3	93.2
ng de horas pagas por trabalhador	101.9	100.7	100.2	95.1	98.3
salario contratual real	125.4	94.4	96.8	96.0	82.8
salario contratual medio real	112.6	93.4	101.0	93.8	87.3
valor da folha de pagamento real	126.8	95.6	98.2	100.4	84.2
valor da folha de pagamento real por trabalhador	113.8	94.9	102.3	97.9	89.2
valor da hora extra real paga	139.4	90.5	92.1	115.6	71.5
valor da producao real	112.5	97.5	91.8	100.4	80.1
taxa de rotatividade (media anual - em %)	4.5	4.4	3.7	3.7	
produtividade	98.2	99.1	100.5	105.7	97.1
producao industrial (fisica)	111.35	100.97	96.58	102.98	90.50
folha de pagamento/valor da producao (em %)	6.8	6.8	7.2	8.2	8.0

NOTAS: Valor da producao foi deflacionado pelo IPA-DG e as demais variaveis pelo INPC.

Taxa de rotatividade refere-se ao pessoal ocupado na producao.

produtividade = producao industrial, quantum (fisica) / numero de horas pagas na producao.

indice acumulado: reflete o desempenho acumulado no ano (janeiro a dezembro) em relacao a igual periodo imediatamente anterior.

FONTES: FGV. Conjuntura Economica. 45(4):45. abr. 1991.

FIBGE. Indicadores Conjunturais da Industria. Pesquisa Industrial Mensal. Emprego, salarios e valor da producao - serie 1985 a 1989. out. 1990.

FIBGE. Indicadores IBGE. dez. 1990.

FIBGE. Indicadores IBGE. mar. 1991. p.12-21.

dados, o melhor indicador da variação da parcela salarial é a relação índice do valor da folha de pagamento real/índice quantum de produção física. Assim, quando o resultado for menor do que um, espera-se uma redução na parcela salarial; quando for maior do que um, espera-se um aumento na parcela salarial. Efetuando este cálculo para o ano de 1986, encontrou-se o valor 1,14; é de se esperar, portanto, um aumento na parcela salarial para este ano. Ressalta-se que os resultados definitivos só poderão ser obtidos a partir da divulgação da Pesquisa Industrial Anual para o período.

O primeiro disparo do gatilho salarial ocorreu em janeiro de 1987 e os posteriores em abril, maio e junho. A perspectiva de um novo Plano de Estabilização estimulou as remarcações antecipadas de preços.

Em junho de 1987 é decretado o Plano Bresser, que promoveu uma série de reajustes das tarifas públicas, uma mididesvalorização da moeda nacional e um congelamento geral de preços e salários por 90 dias.

A segunda fase do plano previa a flexibilização de preços e salários através de um novo indexador, a URP (Unidade de Referência de Preços). A URP reajustaria mensalmente os salários e determinaria o reajuste máximo de preços, representando a inflação média (IPC) dos três últimos meses, permanecendo fixa durante o trimestre seguinte, e assim sucessivamente. Na prática, esta política acentuava as perdas salariais, pois, na medida em que a inflação se acelerava, a URP se atrasava, causando sensíveis perdas no poder aquisitivo dos salários.

O "tarifaço" promovido pelo plano provocou um aumento nos custos de produção das empresas. Assim, o plano gerava uma

transferência de renda do setor privado para o setor público e, ao promover uma elevação nas taxas reais de juros e na taxa de câmbio, favorecia o setor exportador e os detentores de riqueza financeira. Desse modo, o plano aguçou os "conflitos distributivos" e distorceu ainda mais os preços relativos.

Em 1987, no acumulado, há um pequeno crescimento do emprego e do número de horas trabalhadas, 1,3% e 1,9%, respectivamente; por outro lado, há uma grande redução do salário contratual e do valor da hora extra, que caem 5,6% e 9,5%, respectivamente, o que resultou numa queda de 4,4% na folha de pagamento real. Espera-se uma redução na parcela salarial para este ano, na medida em que a relação folha de pagamento real/índice de produção física apresentou o valor 0,95.

A manutenção da URP como instrumento de política salarial ao longo de 1988, num cenário de taxas crescentes de inflação, deteriorou os salários reais.

No acumulado, em 1988, a redução de 1,8% ocorrida na massa salarial real se deve à diminuição do nível de emprego, -4,1%, do salário contratual, - 3,2%, e do valor da hora extra, -7,9%. Nota-se que em 1988 o salário contratual médio e o valor da folha de pagamento por trabalhador elevam-se 1 e 2,3%, respectivamente; mas, na verdade, isto é reflexo de uma ilusão estatística, pois o que aconteceu na prática é que tanto o salário contratual como a folha de pagamento caíram, só que se reduziram percentualmente menos do que o nível de emprego, resultando, portanto, em aumentos ilusórios do salário e da folha de pagamento por trabalhador. É de se esperar para este ano um aumento na parcela salarial; se isto ocorrer, deve ser creditado aos fatores apontados acima, não refletindo, portanto, uma melhora efetiva,

pois a massa salarial se reduziu.

Em janeiro de 1989, surge uma nova tentativa de controlar a inflação. O Plano Verão, após promover o reajuste de algumas tarifas públicas e da taxa de câmbio, congelou os preços por tempo indeterminado, promoveu uma reforma monetária com a criação de uma nova moeda, o cruzado novo, e propôs a desindexação da economia através da extinção da OTN, da URP e da proibição de indexação de preços a curto prazo.

Nos primeiros meses após o plano, a equipe econômica promoveu uma acentuada elevação das taxas reais de juros, que atingiu, no acumulado, os absurdos 34% a.a. (títulos federais), aumentando consideravelmente as despesas financeiras das empresas e gerando uma nova pressão de custos; por outro lado, esta política agravava ainda mais o componente financeiro do déficit público. Os preços "livres" cresciam, enquanto os preços controlados permaneciam congelados, aumentando, assim, a dispersão entre os preços relativos intra-setoriais. A tentativa de desindexação aliada a taxas crescentes de inflação acabou desestruturando a economia na medida em que o mercado perdeu o referencial com relação aos preços.

Assim, os problemas se agravavam e já a partir de abril se reinicia novamente a indexação oficial através da criação do BTN - Bônus do Tesouro Nacional, que seria corrigido pelo IPC, e da desvalorização cambial. Em junho, a taxa de câmbio passou a ser reajustada diariamente, e introduz-se o BTN fiscal, que passa a ser corrigido diariamente.

Desse modo, com o Plano Verão de 15 de janeiro de 1989:

"Pela primeira vez em 25 anos o país deixava de ter uma política salarial determinada pelo governo".(29)

Uma nova política salarial só viria a ser criada em meados desse ano pelo Congresso Nacional. Os reajustes seriam mensais para os trabalhadores que ganhavam até 3 S.M., equivalendo ao IPC pleno; para os demais, seriam baseados no IPC menos 5% e a diferença só seria incorporada aos salários ao final de cada trimestre.

No acumulado, em 1989 a massa salarial real praticamente permaneceu constante, + 0,4%, em relação ao ano anterior. Verifica-se que o valor da hora extra eleva-se em 15,6%, mas, por outro lado, reduz-se o número de horas pagas na produção, -2,7%, não obstante o nível de emprego tenha aumentado, +2,2%. Estes resultados provavelmente se devem à redução da jornada de trabalho e à elevação do custo da hora extra promovida pela promulgação da Constituição de outubro de 1988. Como a produção física aumentou 3%, e a massa salarial permaneceu constante, é de se esperar uma nova redução da parcela salarial.

A aceleração das taxas de inflação de forma contínua e constante, desde março de 1989, levou ao registro, em março de 1990, da maior taxa mensal já registrada na história econômica do país, quando o IGP-DI atinge 81,3%. No acumulado dos doze meses, chega-se a 6.231%.

Assim, ao assumir em março de 1990, o novo governo promove o Plano Collor, alicerçado na reforma fiscal, na reforma administrativa, na reforma patrimonial e na abertura da economia para o exterior.

O sequestro de liquidez promovido pelo plano, feito com falta de seletividade e de constitucionalidade discutível, provocou de imediato uma paralisia no sistema produtivo, com cancelamento de encomendas, aumento do desemprego e concessão de

férias coletivas por parte de algumas empresas.

A gestão do plano pendia cada vez mais para a adoção de medidas ortodoxas. Na área fiscal, o governo almejava a obtenção de superávit fiscal através do aumento de receita, com elevação de alíquotas do IPI, diminuição de prazos para recolhimento de impostos, criação do IDI extraordinário, suspensão de benefícios fiscais e subsídios, e através da redução de gastos via extinção de ministérios, fundações, autarquias e empresas estatais, e demissão ou colocação de funcionários públicos em disponibilidade.

O ajuste fiscal, com o tarifação e a prática de elevadas taxas reais de juros positivas, gerou uma pressão de custos que, juntamente com as remarcações preventivas, a redução da safra agrícola e o aumento do custo médio fixo provocado pela recessão, manteve a inflação mensal ao longo de 1990 no nível dos dois dígitos e em aceleração.

No plano previa-se a prefixação de preços e salários, mas o governo prefixou a inflação nos primeiros meses em 0%, mesmo sabendo de sua manutenção e aceleração; assim, na verdade, o governo não pretendia a prefixação, mas almejava a desindexação da economia, posição esta que viria a ser assumida oficialmente em meados do ano.

Desse modo, não havia mais regras para o reajuste de salários e deveria prevalecer a livre negociação, além do que, segundo medida provisória, estava vedada a negociação das perdas salariais provocadas pelo plano.

Embora a livre negociação sempre tenha sido uma das bandeiras do movimento sindical mais organizado, ela pressupõe, entre outros, a estabilidade econômica e o acesso e transparência às informações econômico-financeiras das empresas. Estas condi-

ções não foram alcançadas e nem faziam parte dos objetivos do Plano de Estabilização.

Assim, a adoção da livre negociação salarial numa conjuntura fortemente recessiva, com elevadas taxas de desemprego, inflação ascendente e completa inexistência de medidas compensatórias, promove sensíveis perdas salariais. Portanto, deliberadamente o governo promoveu uma política de contenção salarial encoberta sob o véu da livre negociação.

As conseqüências da política recessiva sobre o mercado de trabalho industrial foram devastadoras. Em 1990, com relação a 1989, o nível de emprego da indústria de transformação reduz-se 5,3%, o número de horas pagas cai 6,8%, o salário contratual, 17,2%, o salário contratual médio real, 12,7%, o valor real da folha de pagamento, 15,8%, o valor da folha de pagamento real por trabalhador, 10,8%, e o valor da produção real, 19,9%. Assim, 1990 marca o quarto ano consecutivo de redução do salário contratual na indústria de transformação. A relação folha de pagamento/produção física apresenta para este ano o valor de 0,93; portanto, é de se esperar neste ano uma grande redução da parcela salarial.

Ao que tudo indica, pelos dados apresentados nesta seção, a depreciação salarial ao longo do quadriênio 1986-90 deve ter continuado, podendo ter sido tão forte como a registrada no período 1981-85, o que demonstra que os planos de estabilização implementados neste período promoveram a reconcentração da renda industrial.

5. CONCLUSÕES

Este trabalho demonstrou que a deterioração da participação do trabalho no valor agregado da indústria de transformação brasileira, que vinha se processando desde a década de 50, se acentuou sobremaneira ao longo do decênio 1975-85.

Em termos de resultados, os dados censitários para os anos de 1975, 1980 e 1985 evidenciaram uma relação direta entre a concentração industrial e as variáveis produtividade, custo da remuneração (operários e burocratas), custos do trabalho (operários), salários, concentração do emprego e relação dos custos diretos (custos com matérias-primas em relação aos custos com salários); e uma associação inversa entre participação do trabalho e concentração industrial. Constatou-se também uma mudança na composição do nível de emprego e das remunerações. Os operários passaram a ocupar maior posição relativa no conjunto total de emprego e seus salários cresceram, durante a fase de crescimento, à frente dos ordenados; e, ao longo da fase de crise, reduziram-se numa proporção menor que os ordenados dos burocratas. Estas mudanças decorreram do processo de racionalização administrativa e do maior poder de barganha dos sindicatos vinculados aos gêneros concentrados.

Com relação às hipóteses formuladas, praticamente todas foram comprovadas. A primeira, que trata da associação inversa entre os "fatores de distribuição" e a participação do trabalho, foi comprovada para diversos gêneros industriais e para alguns anos da série anual. A hipótese dois fica comprovada na medida em que o mark-up médio anual no período de crise (1981-83) foi superior ao registrado durante a fase de crescimento (1974-80), de-

monstrando, assim, seu comportamento anticíclico. A relação dos custos diretos, ao contrário, apresentou comportamento pró-cíclico, evidenciando assim a hipótese três. Como a hipótese quatro é uma decorrência lógica das duas hipóteses anteriores, que, como se viu, foram comprovadas, ela se confirma, demonstrando que a evolução da participação do trabalho ao longo do ciclo econômico se deve ao efeito líquido da evolução dos "fatores de distribuição". Em virtude das mudanças já apontadas na composição do emprego e das remunerações, a hipótese cinco não foi comprovada; portanto, a parcela da remuneração do fator trabalho para o período em exame, ao contrário da hipótese formulada, variou mais que a parcela salarial. Já a hipótese seis não foi testada, pois, embora sabendo-se da disponibilidade de dados a respeito do movimento sindical, foi impossível obter uma série anual que permitisse associá-lo ao grau de monopólio.

Em termos dos períodos avaliados, a melhora da participação do trabalho ao longo do triênio 1975-78 deveu-se à redução na relação dos custos diretos, ao ressurgimento do movimento sindical, à neutralidade da política salarial e ao crescimento do nível de atividade econômica, que estimulou a demanda por mão-de-obra. A redução da participação do trabalho no biênio 1979-80 deve ser atribuída ao crescimento do mark-up e à incapacidade de a política salarial acompanhar a crescente aceleração inflacionária decorrente do expressivo aumento das transferências de recursos ao exterior, que contribuíram para aguzar os "conflitos distributivos".

No triênio 1981-83, a intensificação das perdas da participação do trabalho foi determinada pelo substancial aumento do mark-up e pela aplicação de políticas macroeconômicas que visavam

a aumentar as exportações através do aumento da competitividade internacional dos produtos brasileiros, conseguido via redução da relação salário/câmbio. Assim, a aplicação de políticas salariais cada vez mais restritivas, aliada à redução do poder de barganha sindical decorrente do aumento do desemprego, à aceleração inflacionária e ao aumento dos subsídios ao capital, contribuiu para a redução da participação do trabalho no valor adicionado, viabilizando, portanto, o crescimento das exportações de manufaturados e os expressivos superávits comerciais obtidos. No biênio 1984-85, a deterioração da participação do trabalho deve ser creditada ao crescimento conjunto do mark-up e da relação dos custos diretos, com esta última decorrendo, fundamentalmente, da quebra na safra agrícola de 1983.

Encontrou-se, para os dados censitários e para o período do 1980-85, um resultado não esperado. O mark-up dos gêneros menos concentrados foi superior ao dos concentrados. Preliminarmente, atribuíram-se estes resultados ao impacto diferenciado sobre os diversos gêneros industriais das políticas de controle de preços, do poder de barganha sindical, da utilização da capacidade instalada e do grau de protecionismo do mercado interno à concorrência internacional.

No período 1986-90, embora não tenha sido possível avaliar a evolução da distribuição de renda na indústria de transformação, conclui-se, provisoriamente, que deve ter ocorrido novamente um processo de reconcentração da renda industrial devido, basicamente, à explosão inflacionária oriunda da intensificação dos "conflitos distributivos" e ao impacto negativo dos Planos de Estabilização sobre o mercado de trabalho.

Cabe advertir que este estudo contém uma série de limitações e, portanto, muitas das afirmações aqui expostas não são conclusivas, constituindo apenas possíveis indícios explicativos. Neste sentido, uma limitação é o período abrangido, que não cobre um ciclo econômico completo; assim, as afirmações a respeito do comportamento anticíclico do mark-up e da tendência pró-cíclica da relação dos custos diretos devem ser encaradas com certas restrições.

Por outro lado, procurou-se demonstrar que os "fatores de distribuição" de Kalecki, embora expliquem satisfatoriamente a evolução da participação do trabalho na indústria de transformação para o período 1974-85, necessitam ser complementados por uma série de estudos específicos sobre diversas variáveis que atuam sobre seus comportamentos. Assim, fazem-se necessários, para a melhor compreensão da variação do mark-up e da relação dos custos diretos por gêneros industriais e, conseqüentemente, da dinâmica da participação do trabalho para a indústria de transformação como um todo, estudos particulares que avaliem: o papel do movimento sindical, as conseqüências da desvalorização real da taxa de câmbio, a efetividade da política de controle de preços, a magnitude e a variação dos subsídios ao capital, e o grau de proteção do mercado interno à concorrência internacional.

Apêndice I

Conceituação das variáveis

Estabelecimento : É a unidade básica de investigação nos censos e pesquisas industriais. É uma partição da unidade local (ou seja, de um endereço) para fins de levantamento estatístico, podendo, em diversas situações, ser a própria unidade local. Significa uma unidade de operação, localizada em área contínua, pertencente a uma única empresa, onde se desenvolve principalmente um tipo de atividade industrial.

Consideram-se estabelecimentos as unidades de produção e as unidades de apoio à produção e de serviços de natureza industrial. A unidade de produção é o local onde se fabrica um só produto ou produtos conexos, com a utilização das mesmas matérias-primas ou dos mesmos processos industriais. A cada unidade de produção corresponde, normalmente, uma unidade física ou unidade local (fábrica, usina, mina, etc.)

Quando na mesma unidade física ou unidade local coexistirem duas ou mais unidades de produção utilizando matérias-primas diferentes ou processos de fabricação diversos, como sucede nas indústrias siderúrgica e automobilística, entre outras, cada unidade de produção é pesquisada e classificada separadamente como um estabelecimento específico, segundo a principal atividade desenvolvida, sempre que as condições operacionais o permitem. Este procedimento caracteriza o chamado desdobramento das atividades realizadas numa unidade local, caracterizando um estabelecimento para efeito de aplicação de questionários.

Despesas com as operações industriais : Investigou-se o valor das mercadorias e dos serviços consumidos nas operações industriais abrangendo: matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, energia elétrica, utilidades industriais (vapor, água industrial, ar comprimido e frio industrial) combustíveis e lubrificantes e custos dos serviços contratados (prestados por trabalhadores sem vínculo empregatício e prestados por terceiros e por estabelecimentos da mesma empresa).

Pessoal ocupado : Incluíram-se todas as pessoas em atividade no dia 31-12 do ano de referência, em regime de tempo integral ou parcial, inclusive aquelas em gozo de férias e as afastadas do serviço produtivo por tempo inferior a 30 dias. O total do pessoal ocupado foi discriminado nos seguintes grupos: pessoal ligado à produção, entendido como o conjunto de pessoas normalmente ocupadas nas atividades produtivas, abrangendo engenheiros, encarregados de oficina, mestres e contramestres, operários, aprendizes; pessoal não ligado à produção, que envolve o conjunto de pessoas que exercem, predominantemente, atividades não ligadas diretamente ao processo produtivo, como motoristas, ajudantes, mecânicos, médicos, advogados, pessoal de escritório, pessoal de limpeza, vigias, telefonistas, etc.; presidente, diretores, proprietários ou sócios com atividade no estabelecimento; e membros da família do proprietário ou sócio, sem remuneração, com atividade no estabelecimento.

Não são computados entre o pessoal ocupado os trabalhadores em domicílio que percebem por tarefa, por trabalhos parciais ou de acabamento em materiais fornecidos pelo estabelecimento.

Salários, retiradas e outras remunerações : Como despesas com salários computam-se os pagamentos efetuados durante o ano a empregados, sem dedução das cotas de previdência e assistência social a seu encargo. Incluem as importâncias pagas no exercício a título de salários fixos, retiradas, honorários, gratificações, participações nos lucros, comissões sobre vendas, ajudas de custo, décimo terceiro salário e concessão de 1/3 de férias em abono pecuniário, para cada categoria de pessoal ocupado discriminada no questionário.

Valor da produção : Investigou-se o valor de venda ou transferência na fábrica, do conjunto de mercadorias produzidas, excluindo todos os impostos e taxas que incidem sobre a produção, como ICM e IPI. Como mercadorias produzidas são considerados os produtos finais, os produtos intermediários e os subprodutos do estabelecimento, inclusive os distribuídos gratuitamente e os mantidos em estoque. O valor da produção inclui, ainda, a receita proveniente de serviços industriais prestados a terceiros, inclusive aqueles prestados a outros estabelecimentos da própria empresa. Consideram-se serviços industriais as operações de natureza industrial (intermediárias ou de acabamento) executadas pelo estabelecimento em matérias-primas ou produtos semimanufaturados (inclusive beneficiamento de produtos agrícolas). No valor dos serviços industriais, estão incluídas as receitas provenientes da instalação ou manutenção de máquinas e aparelhos e a receita proveniente de anúncios, no caso específico das indústrias editoriais e gráficas.

Valor da transformação industrial : Este valor foi calculado subtraindo-se do valor da produção as importâncias dispendidas com o emprego de matérias-primas, componentes e materiais auxiliares consumidos na produção; utilidades industriais; serviços industriais prestados por terceiros; serviços industriais prestados por trabalhadores sem vínculo empregatício; energia elétrica consumida; e combustíveis e lubrificantes consumidos para acionar maquinaria e para aquecimento.

Fontes: FIBGE. *Pesquisa industrial - 1982-1984*. p. 22-34 e 134.
FIBGE. *Estatísticas históricas do Brasil*. 2.ed. p.370.
v.3.

APENDICE II

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1975

EM CR\$ 1.000,00

	SALARIOS RET. E OUTRAS REMUNER.	SALARIOS	SALARIOS LIGADO A PRODUCAO	DESPESAS COM AS OPERACOES INDUSTRIAIS
MINERAIS NAO METALICOS	3693.721	3445.698	2483.433	12345.658
METALURGICA	8204.024	8024.791	6225.074	65560.992
MECANICA	9684.936	9504.808	7773.654	30499.456
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	3503.277	3457.135	2607.343	21586.079
MATERIAL DE TRANSPORTE	4958.392	4873.350	4012.424	50816.049
MADEIRA	2056.475	1915.262	1349.289	8201.992
MOBILIARIO	1679.797	1588.849	1100.876	5928.598
PAPEL E PAPELAD	1483.293	1453.865	1017.560	10629.041
BORRACHA	803.583	789.841	587.923	7449.163
COURO E PELE	413.564	399.790	297.789	2170.751
QUIMICA	2963.779	2889.425	2032.007	83181.700
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	798.026	785.310	392.386	4013.087
PERFUMARIA	360.081	352.263	218.391	4120.122
PLASTICO	1238.527	1220.700	867.160	7398.791
TEXTIL	4095.592	4016.855	3325.121	33654.768
VESTUARIO E CALCADO	2930.729	2849.243	2191.535	15396.466
ALIMENTO	5352.384	4985.495	3252.815	92153.478
BEBIDA	746.945	715.020	442.140	4389.022
FUMO	302.303	296.290	217.580	2906.729
EDITORIAL E GRAFICA	2637.778	2568.332	1540.129	5736.809
DIVERSAS	1190.977	1155.244	793.172	4260.208
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	2071.491	2034.549	1624.034	3406.693
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	61169.674	59322.115	44351.835	475805.652

NOTA: Salarios, retiradas e outras remuneracoes - resultado da somatoria dos estabelecimentos com cinco ou mais pessoas ocupadas e/ou valor da producao maior ou igual a 640 vezes o maior salario minimo e dos estabelecimentos com menos de cinco pessoas ocupadas e/ou valor da producao inferior a 640 vezes o maior salario minimo no periodo de referencia.

FONTE: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1975

EM CR\$ 1.000,00

	VALOR DA PRODUCAO	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL	MATERIAS- PRIMAS, MATERIAIS COMPONENTES	ENCARGOS SOCIAIS E TRABALH.
MINERAIS NAO METALICOS	31506.887	19161.229	9931.386	1149.364
METALURGICA	104342.486	38781.494	60578.895	2788.871
MECANICA	62191.363	31691.907	28307.741	3244.501
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	39241.182	17655.103	20319.648	1222.131
MATERIAL DE TRANSPORTE	70316.412	19500.363	47968.893	1695.710
MADEIRA	17155.727	8953.735	7783.559	617.410
MOBILIARIO	12027.273	6098.675	5745.341	507.823
PAPEL E PAPELAO	18379.500	7750.459	10076.571	505.501
BORRACHA	12568.560	5119.397	7229.253	264.965
COURO E PELE	3780.197	1609.446	2105.477	128.749
QUIMICA	120141.596	36959.896	80860.583	1066.953
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	11851.402	7838.315	3858.025	247.520
PERFUMARIA	7874.300	3754.178	4028.623	120.233
PLASTICO	14307.693	6908.902	7090.221	421.927
TEXTIL	52483.587	18828.819	30594.881	1397.753
VESTUARIO E CALCADO	27002.688	11606.222	14727.478	896.293
ALIMENTO	126834.756	34681.278	90361.732	1860.172
BEBIDA	9882.563	5493.541	4226.670	260.171
FUMO	6118.403	3211.674	2873.886	201.746
EDITORIAL E GRAFICA	17020.077	11283.268	4928.976	763.991
DIVERSAS	10175.612	5915.404	3975.780	369.912
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	7496.210	4089.517	1436.386	695.600
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	782698.474	306892.822	449010.005	20427.296

NOTA: Encargos sociais e trabalhistas - resultado da somatoria dos gastos com previdencia e assistencia social, assistencia social de manutencao propria e dos premios de seguros de acidentes do trabalho para os estabelecimentos acima do corte e dos gastos com previdencia e assistencia social, FGTS e indenizacao por dispensa para os estabelecimentos abaixo do corte.

FONTE: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 202-4 e 362-3.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1980

EM CR\$ 1.000.00

	SALARIOS, RETIRADAS E OUTRAS REMUNERAC.	SALARIOS	SALARIOS LIGADO A PRODUCAO	DESPESAS COM AS OPERACOES INDUSTRIAIS
MINERAIS NAO METALICOS	44615.216	38971.759	33342.189	174515.171
METALURGICA	93377.432	88296.602	74815.149	865456.860
MECANICA	131036.463	126438.997	109555.740	330033.705
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	44531.416	42778.303	34835.703	248519.903
MATERIAL DE TRANSPORTE	59854.336	58248.977	51463.668	455527.577
MADEIRA	22880.924	19186.567	16288.154	89047.058
MOBILIARIO	18198.288	15391.883	12988.610	71148.636
PAPEL E PAPELAO	17669.282	16885.251	13437.725	139152.070
BORRACHA	10085.000	9516.439	8420.526	93878.774
COURO E PELE	4597.995	4189.899	3563.174	28472.713
QUIMICA	41793.068	39975.258	29989.628	1273306.622
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	6584.874	6322.675	4472.103	40995.362
PERFUMARIA	3835.682	3540.935	2504.040	43907.395
PLASTICO	16160.547	14896.219	12433.678	98698.212
TEXTIL	45890.677	43932.240	39486.042	364813.652
VESTUARIO E CALCADO	41218.745	36492.375	32668.430	179680.947
ALIMENTO	58356.310	50099.394	39902.639	937741.366
BEBIDA	8288.538	7608.620	5623.155	53553.287
FUMO	2987.881	2946.497	2533.631	25469.822
EDITORIAL E GRAFICA	25451.096	22863.075	17876.671	52659.909
DIVERSAS	14176.713	12683.040	10443.899	53910.748
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	29720.025	29008.197	24347.612	51659.817
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	741310.508	690273.202	580992.166	5672149.606

FONTE: FIBGE. Censo industrial 1980. p. 180-91 e 220.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1980

EM CR\$ 1.000,00

	MATERIAS- PRIMAS, MATERIAIS E COMPONENTES	VALOR DA PRODUCAO	VALOR DA TRANSFORMACAO INDUSTRIAL	ENCARGOS SOCIAIS E TRABALH.
MINERAIS NAO METALICOS	130923.484	403069.791	228554.620	13814.221
METALURGICA	801587.955	1317925.867	452469.007	33631.311
MECANICA	299427.310	728711.349	398677.644	45852.044
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	236062.381	498274.222	249754.319	16505.260
MATERIAL DE TRANSPORTE	425406.775	752698.336	297170.759	21048.254
MADEIRA	83549.294	194761.943	105714.885	7114.767
MOBILIARIO	68798.589	141348.496	70199.860	5972.375
PAPEL E PAPELAD	127964.887	258132.564	118980.494	6427.353
BORRACHA	91434.798	143701.813	49823.039	3487.756
COURO E PELE	27514.709	46766.212	18293.499	1513.818
QUIMICA	1228239.076	1850309.557	577002.935	16366.308
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	39129.225	105511.824	64516.462	2311.571
PERFUMARIA	42708.983	78018.927	34111.532	1363.377
PLASTICO	94012.383	194409.019	95710.807	6010.928
TEXTIL	330458.700	616333.700	251520.048	16281.240
VESTUARIO E CALCADO	165579.134	369935.929	190254.982	14068.229
ALIMENTO	914290.172	1332500.457	394759.091	21288.190
BEBIDA	50819.034	101083.000	47529.713	3445.743
FUMO	24935.434	52390.562	26920.740	1254.348
EDITORIAL E GRAFICA	45242.785	154714.565	102054.656	7658.878
DIVERSAS	51392.877	141093.175	87182.427	4852.943
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	16829.893	120257.603	68597.786	10556.578
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	5296307.878	9601948.911	3929799.305	260825.492

FONTE: FIBGE. Censo industrial 1980. p. 180-91 e 221.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO E PARCELA SALARIAL
POR GENEROS INDUSTRIAIS 1975 E 1980

EM PERCENTAGEM

	PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO (1)		PARCELA SALARIAL (2)		(2)/(1)	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980
MINERAIS NAO METALICOS	19.28	19.52	12.96	14.59	67.22	74.74
METALURGICA	21.15	20.64	16.05	16.53	75.89	80.09
MECANICA	30.56	32.87	24.53	27.48	80.27	83.60
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	19.84	17.83	14.77	13.95	74.45	78.24
MATERIAL DE TRANSPORTE	25.43	20.14	20.58	17.32	80.93	86.00
MADEIRA	22.97	21.64	15.07	15.41	65.61	71.21
MOBILIARIO	27.54	25.92	18.05	18.50	65.54	71.37
PAPEL E PAPELADO	19.14	14.85	13.13	11.29	68.60	76.03
BORRACHA	15.70	20.24	11.48	16.90	73.12	83.50
COURO E PELE	25.70	25.13	18.50	19.48	71.98	77.52
QUIMICA	8.02	7.24	5.50	5.20	68.58	71.82
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	10.18	10.21	5.01	6.93	49.21	67.87
PERFUMARIA	9.59	11.24	5.82	7.34	60.69	65.30
PLASTICO	17.93	16.88	12.55	12.99	69.99	76.95
TEXTIL	21.75	18.25	17.66	15.70	81.20	86.03
VESTUARIO E CALCADO	25.25	21.67	18.88	17.17	74.77	79.23
ALIMENTO	15.43	14.78	9.38	10.11	60.79	68.40
BEBIDA	13.60	17.44	8.05	11.83	59.19	67.83
FUMO	9.41	11.10	6.77	9.41	71.94	84.77
EDITORIAL E GRAFICA	23.38	24.94	13.65	17.52	58.38	70.25
DIVERSAS	20.13	16.26	13.41	11.98	66.62	73.68
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	50.65	43.33	39.71	35.49	78.40	81.91
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	19.93	18.86	14.45	14.78	72.50	78.37

NOTA: Calculado a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p.8-53, 198 e 360.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 2-3 e 220.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

DECOMPOSICAO DA PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO, POR GENEROS
INDUSTRIAIS, 1975 e 1980

*RFT = VARIACAO DA PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO NO PERIODO

C = PARTICIPACAO DO GENERO NO VALOR ADICIONADO TOTAL (VTI) DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO
EM PERCENTAGEM

	*RFT	C80	C75	*C	RFT75°C	C75*RFT	*RFT°C
MINERAIS NAO METALICOS	0.24	5.82	6.24	-0.42	-0.08098	0.01498	-0.00101
METALURGICA	-0.51	11.51	12.64	-1.13	-0.23900	-0.06446	0.00576
MECANICA	2.31	10.14	10.33	-0.19	-0.05806	0.23862	-0.00439
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	-2.01	6.36	5.75	0.61	0.12102	-0.11558	-0.01226
MATERIAL DE TRANSPORTE	-5.29	7.56	6.35	1.21	0.30770	-0.33592	-0.06401
MADEIRA	-1.33	2.69	2.92	-0.23	-0.05283	-0.03884	0.00306
MOBILIARIO	-1.62	1.79	1.99	-0.20	-0.05508	-0.03224	0.00324
PAPEL E PAPELAO	-4.29	3.03	2.53	0.50	0.09570	-0.10854	-0.02145
BORRACHA	4.54	1.27	1.67	-0.40	-0.06280	0.07582	-0.01816
COURO E PELE	-0.57	0.47	0.52	-0.05	-0.01285	-0.00296	0.00029
QUIMICA	-0.78	14.68	12.04	2.64	0.21173	-0.09391	-0.02059
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	0.03	1.64	2.55	-0.91	-0.09264	0.00077	-0.00027
PERFUMARIA	1.65	0.87	1.22	-0.35	-0.03357	0.02013	-0.00578
PLASTICO	-1.05	2.44	2.25	0.19	0.03407	-0.02363	-0.00200
TEXTIL	-3.50	6.40	6.14	0.26	0.05655	-0.21490	-0.00910
VESTUARIO E CALCADO	-3.58	4.84	3.78	1.06	0.26765	-0.13532	-0.03795
ALIMENTO	-0.65	10.05	11.30	-1.25	-0.19288	-0.07345	0.00813
BEBIDA	3.84	1.21	1.79	-0.58	-0.07888	0.06874	-0.02227
FUMO	1.69	0.69	1.05	-0.36	-0.03388	0.01775	-0.00608
EDITORIAL E GRAFICA	1.56	2.60	3.68	-1.08	-0.25250	0.05741	-0.01685
DIVERSAS	-3.87	2.22	1.93	0.29	0.05838	-0.07469	-0.01122
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	-7.32	1.75	1.33	0.42	0.21273	-0.09736	-0.03074
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	-1.07				0.11958	-0.91758	-0.26365

NOTAS: Calculado a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 2-3.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

DECOMPOSICAO DA PARCELA SALARIAL, 1975 E 1980, POR GENEROS INDUSTRIAIS, EM PERCENTAGEM

^{PS} = VARIACAO DA PARCELA SALARIAL NO PERIODO

^C = PARTICIPACAO NO VALOR ADICIONADO (VTI) DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

	^{PS}	^{C80}	^{C75}	^C	^{PS75} ^C	^{C75} ^{PS}	^{PS} ^C
MINERAIS NAO METALICOS	1.63	5.82	6.24	-0.42	-0.05443	0.10171	-0.00685
METALURGICA	0.48	11.51	12.64	-1.13	-0.18137	0.06067	-0.00542
MECANICA	2.95	10.14	10.33	-0.19	-0.04661	0.30474	-0.00561
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	-0.82	6.36	5.75	0.61	0.09010	-0.04715	-0.00500
MATERIAL DE TRANSPORTE	-3.26	7.56	6.35	1.21	0.24902	-0.20701	-0.03945
MADEIRA	0.34	2.69	2.92	-0.23	-0.03466	0.00993	-0.00078
MOBILIARIO	0.45	1.79	1.99	-0.20	-0.03610	0.00896	-0.00090
PAPEL E PAPELAD	-1.84	3.03	2.53	0.50	0.06565	-0.04655	-0.00920
BORRACHA	5.42	1.27	1.67	-0.40	-0.04592	0.09051	-0.02168
COURO E PELE	0.98	0.47	0.52	-0.05	-0.00925	0.00510	-0.00049
QUIMICA	-0.30	14.68	12.04	2.64	0.14520	-0.03612	-0.00792
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1.92	1.64	2.55	-0.91	-0.04559	0.04896	-0.01747
PERFUMARIA	1.52	0.87	1.22	-0.35	-0.02037	0.01854	-0.00532
PLASTICO	0.44	2.44	2.25	0.19	0.02385	0.00990	0.00084
TEXTIL	-1.96	6.40	6.14	0.26	0.04592	-0.12034	-0.00510
VESTUARIO E CALCADO	-1.71	4.84	3.78	1.06	0.20013	-0.06464	-0.01813
ALIMENTO	0.73	10.05	11.30	-1.25	-0.11725	0.08249	-0.00913
BEBIDA	3.78	1.21	1.79	-0.58	-0.04669	0.06766	-0.02192
FUMO	2.64	0.69	1.05	-0.36	-0.02437	0.02772	-0.00950
EDITORIAL E GRAFICA	3.87	2.60	3.68	-1.08	-0.14742	0.14242	-0.04180
DIVERSAS	-1.43	2.22	1.93	0.29	0.03889	-0.02760	-0.00415
UN. APDIO E SERV. INDUSTR.	-4.22	1.75	1.33	0.42	0.16678	-0.05613	-0.01772
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	0.33				0.21551	0.37377	-0.25270

NOTAS: Calculado a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 2-3.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL, REMUNERACAO MEDIA ANUAL E SALARIO MEDIO ANUAL 1975 E 1980

DEFLATOR IGP-DI, POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1980

	PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL (1)		REMUNERACAO MEDIA ANUAL (2)		SALARIO MEDIO ANUAL (3)		(2)/(1)	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980
MINERAIS NAO METALICOS	519.4	522.5	100.1	102.0	89.0	100.9	19.3	19.5
METALURGICA	761.1	850.9	161.0	175.6	141.7	164.0	21.2	20.6
MECANICA	702.9	740.8	214.8	243.5	196.8	232.1	30.6	32.9
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	868.7	1025.7	172.4	182.9	147.2	162.8	19.8	17.8
MATERIAL TRANSPORTE	762.9	1056.5	194.0	212.8	179.0	205.6	25.4	20.1
MADEIRA	381.3	402.0	87.6	87.0	74.2	79.1	23.0	21.6
MOBILIARIO	382.2	401.9	105.3	104.2	88.4	94.4	27.6	25.9
PAPEL E PAPELAO	784.4	1107.5	150.1	164.5	121.3	147.8	19.1	14.9
BORRACHA	963.1	882.2	151.2	170.6	129.5	171.7	15.7	20.2
COURO E PELE	386.0	433.1	99.2	108.9	82.4	96.9	25.7	25.1
QUIMICA	2536.3	3535.0	203.4	256.0	173.9	233.8	8.0	7.2
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	2060.1	1897.1	209.7	193.6	147.0	166.3	10.2	10.2
PERFUMARIA	1505.9	1344.1	144.4	151.1	115.8	128.4	9.6	11.2
PLASTICO	753.2	805.3	135.0	136.0	109.8	121.4	17.9	16.9
TEXTIL	489.8	666.1	106.5	121.5	94.4	113.9	21.7	18.2
VESTUARIO E CALCADO	333.5	413.7	84.2	89.6	71.1	80.8	25.2	21.7
ALIMENTO	602.2	634.6	92.9	93.8	78.5	87.1	15.4	14.8
BEBIDA	888.4	812.3	120.8	141.7	102.8	132.1	13.6	17.4
FUMO	1284.3	1480.5	120.9	164.3	99.7	157.2	9.4	11.1
EDITORIAL E GRAFICA	769.1	718.3	179.8	179.1	154.0	171.3	23.4	24.9
DIVERSAS	607.6	801.6	122.3	130.4	99.4	115.0	20.1	16.3
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	511.7	602.8	259.2	261.2	229.6	242.8	50.7	43.3
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	698.1	799.0	139.2	150.7	122.6	142.3	19.9	18.9

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 2-3 e 180-91.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL, REMUNERACAO MEDIA ANUAL E SALARIO MEDIO ANUAL 1975 E 1980

DEFLATOR IPA-OG-PI, POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1980

	PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL (1)		REMUNERACAO MEDIA ANUAL (2)		SALARIO MEDIO ANUAL (3)		(2)/(1)	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980
MINERAIS NAO METALICOS	489.3	522.5	94.3	102.0	83.9	100.9	19.3	19.5
METALURGICA	717.1	850.9	151.7	175.6	133.5	164.0	21.2	20.6
MECANICA	662.2	740.8	202.4	243.5	185.4	232.1	30.6	32.9
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	818.5	1025.7	162.4	182.9	138.7	162.8	19.8	17.8
MATERIAL TRANSPORTE	718.8	1056.5	182.8	212.8	168.6	205.6	25.4	20.1
MADEIRA	359.3	402.0	82.5	87.0	69.9	79.1	23.0	21.6
MOBILIARIO	360.1	401.9	99.2	104.2	83.3	94.4	27.5	25.9
PAPEL E PAPELAO	739.0	1107.5	141.4	164.5	114.3	147.8	19.1	14.9
BORRACHA	907.4	882.2	142.4	178.6	122.0	171.7	15.7	20.2
COURO E PELE	363.7	433.1	93.4	108.9	77.6	96.9	25.7	25.1
QUIMICA	2389.7	3535.0	191.6	256.0	163.8	233.8	8.0	7.2
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1940.9	1897.1	197.6	193.6	138.5	166.3	10.2	10.2
PERFUMARIA	1418.8	1344.1	136.1	151.1	109.1	128.4	9.6	11.2
PLASTICO	709.7	805.3	127.2	136.0	103.4	121.4	17.9	16.9
TEXTIL	461.4	666.1	100.4	121.5	88.9	113.9	21.8	18.2
VESTUARIO E CALCADO	314.2	413.7	79.3	89.6	67.0	80.8	25.2	21.7
ALIMENTO	567.4	634.6	87.6	93.8	74.0	87.1	15.4	14.8
BEBIDA	837.0	812.3	113.8	141.7	96.9	132.1	13.6	17.4
FUMO	1210.0	1480.5	113.9	164.3	93.9	157.2	9.4	11.1
EDITORIAL E GRAFICA	724.7	718.3	169.4	179.1	145.1	171.3	23.4	24.9
DIVERSAS	572.5	801.6	115.3	130.4	93.7	115.0	20.1	16.3
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	482.1	602.8	244.2	261.2	216.3	242.8	50.7	43.3
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	657.8	799.0	131.1	150.7	115.5	142.3	19.9	18.9

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 2-3 e 180-91.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

REMUNERACAO DO PESSOAL NAO LIGADO A PRODUCAO, POR GENEROS INDUSTRIAIS
1975 e 1980, EM TERMOS REAIS
(MEDIA ANUAL)

EM CR\$ 1.000,00 DE 1980

REMUNERACAO DO PESSOAL NAO LIGADO A PRODUCAO			
DEFLATOR	IGP-DI	IPA-OG	
	1975	1975	1980
MINERAIS NAO METALICOS	164.6	155.1	164.4
METALURGICA	210.3	198.1	243.7
MECANICA	247.0	232.8	302.0
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	258.6	243.6	306.0
MATERIAL TRANSPORTE	239.1	225.3	260.2
MADEIRA	107.2	101.0	124.8
MOBILIARIO	138.8	130.8	151.3
PAPEL E PAPELAO	211.0	198.8	226.3
BORRACHA	194.6	183.4	187.4
COURO E PELE	177.5	167.2	176.5
QUIMICA	246.5	232.3	302.6
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	292.0	275.1	274.2
PERFUMARIA	195.4	184.1	227.3
PLASTICO	208.3	196.2	196.4
TEXTIL	170.0	160.2	181.9
VESTUARIO E CALCADO	146.5	138.0	144.9
ALIMENTO	119.2	112.3	124.5
BEBIDA	144.4	136.0	174.2
FUMO	171.1	161.2	227.3
EDITORIAL E GRAFICA	191.7	180.6	204.8
DIVERSAS	163.8	154.3	192.5
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	391.8	368.7	386.1
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	187.2	176.4	214.5

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 182-3 e 198-9.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 200-1 e 220.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARCELA SALARIAL, MARK-UP E RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS, POR
GENEROS INDUSTRIAIS, 1975 E 1980

	PARCELA SALARIAL	RAZAO DE MARK-UP	RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS	PARCELA SALARIAL	RAZAO DE MARK-UP	RELACAO DOS CUSTOS DIRETOS
	1975	1975	1975	1980	1980	1980
MINERAIS NAO METALICOS	12.96	2.54	4.00	14.59	2.45	3.93
METALURGICA	16.05	1.56	9.73	16.53	1.50	10.71
MECANICA	24.53	1.72	3.64	27.48	1.78	2.73
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	14.77	1.71	7.79	13.95	1.84	6.78
MATERIAL DE TRANSPORTE	20.58	1.35	11.96	17.32	1.58	8.27
MADEIRA	15.07	1.88	5.77	15.41	1.95	5.13
MOBILIARIO	18.05	1.76	5.22	18.50	1.73	5.30
PAPEL E PAPELAD	13.13	1.66	9.90	11.29	1.83	9.52
BORRACHA	11.48	1.61	12.30	16.90	1.44	10.86
COURO E PELE	18.50	1.57	7.07	19.48	1.50	7.72
QUIMICA	5.50	1.45	39.79	5.20	1.47	40.96
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	5.01	2.79	9.83	6.93	2.42	8.75
PERFUMARIA	5.82	1.85	18.45	7.34	1.73	17.06
PLASTICO	12.55	1.80	8.18	12.99	1.83	7.56
TEXTIL	17.66	1.55	9.20	15.70	1.67	8.37
VESTUARIO E CALCADO	18.88	1.60	6.72	17.17	1.87	5.07
ALIMENTO	9.38	1.35	27.78	10.11	1.40	22.91
BEBIDA	8.05	2.12	9.56	11.83	1.79	9.04
FUMO	6.77	1.98	13.21	9.41	1.91	9.84
EDITORIAL E GRAFICA	13.65	2.63	3.20	17.52	2.45	2.53
DIVERSAS	13.41	2.13	5.01	11.98	2.28	4.92
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	39.71	2.45	0.88	35.49	2.92	0.69
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	14.45	1.59	10.12	14.78	1.63	9.12

NOTA: Parcela salarial em percentagem.

Calculado a precos correntes.

Razao de mark-up = valor da producao / (salarios do pessoal ligado a producao + materias-primas, materiais e componentes)

Relacao dos custos diretos = materias-primas, materiais e componentes / salarios do pessoal ligado a producao

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53, 198 e 360.
FIBGE. Censo industrial 1980. p.180-91 e 220.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO DAS MATERIAS-PRIMAS, MATERIAIS E COMPONENTES NAS DESPESAS COM AS OPERACOES INDUSTRIAIS POR GENEROS INDUSTRIAIS 1975 E 1980

EM PERCENTAGEM

	1975	1980
MINERAIS NAO METALICOS	80.4	75.0
METALURGICA	92.4	92.6
MECANICA	92.8	90.7
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	94.1	95.0
MATERIAL DE TRANSPORTE	94.4	93.4
MADEIRA	94.9	93.8
MOBILIARIO	96.9	96.7
PAPEL E PAPELAO	94.8	92.0
BORRACHA	97.0	97.4
COURO E PELE	97.0	96.6
QUIMICA	97.2	96.5
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	96.1	95.4
PERFUMARIA	97.8	97.3
PLASTICO	95.8	95.3
TEXTIL	90.9	90.6
VESTUARIO E CALCADO	95.7	92.2
ALIMENTO	98.1	97.5
BEBIDA	96.3	94.9
FUMO	98.9	97.9
EDITORIAL E GRAFICA	85.9	85.9
DIVERSAS	93.3	95.3
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.	42.2	32.6
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	94.4	93.4

NOTA: Calculado a precos correntes.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 8-53.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 180-91.

APENDICE III

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1980

EM BILHOES DE CRUZEIROS

	SALARIOS RET. E OUTRAS REMUNER.	SALARIOS LIGADO A PRODUCAO	CUSTO DAS OPERACOES INDUSTRIAIS	VALOR BRUTO DA PRODUCAO INDUSTRIAL	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL
MINERAIS NAO METALICOS	55	33	192	425	234
METALURGICA	133	76	916	1.397	480
MECANICA	156	110	343	763	420
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	67	35	255	543	288
MATERIAL DE TRANSPORTE	88	51	469	776	308
MADEIRA	27	16	92	201	109
MOBILIARIO	21	13	72	146	74
PAPEL E PAPELADO	25	14	150	264	114
BORRACHA	14	8	97	149	52
COURO E PELE	6	4	29	49	20
QUIMICA	81	30	1.165	1.766	601
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	17	4	41	107	66
PERFUMARIA	8	3	45	84	39
PLASTICO	22	12	102	197	95
TEXTIL	59	40	377	635	258
VESTUARIO E CALCADO	48	33	182	378	196
ALIMENTO	86	43	1.102	1.581	479
BEBIDA	14	6	56	112	56
FUMO	7	3	28	60	31
EDITORIAL E GRAFICA	34	17	53	157	104
DIVERSAS	29	16	67	177	110
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	997	567	5.833	9.966	4.133

NOTA: Em decorrência das informações terem sido coletadas em mil cruzeiros e tabuladas em bilhões de cruzeiros podem ocorrer pequenas diferenças de arredondamento entre os totais e a soma das parcelas. cf. Censo Industrial 1985. p. 180.

FONTE: FIBGE. CENSO INDUSTRIAL 1985. p. XXXVI e 2-4.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1985

EM BILHOES DE CRUZEIROS

	SALARIOS RET. E OUTRAS REMUNER.	SALARIOS LIGADO A PRODUCAO	CUSTO DAS OPERACOES INDUSTRIAIS	VALOR BRUTO DA PRODUCAO INDUSTRIAL	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL	ENCARGOS SOCIAIS E TRABALH.
MINERAIS NAO METALICOS	4.102	2.527	12.655	33.178	20.523	1.345
METALURGICA	11.292	7.055	92.124	150.494	58.370	4.653
MECANICA	13.808	10.053	29.534	73.502	43.968	5.233
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	7.465	4.277	26.102	62.253	36.151	2.736
MATERIAL DE TRANSPORTE	9.026	5.666	48.669	79.384	30.715	3.667
MADEIRA	1.800	1.175	5.847	13.413	7.566	515
MOBILIARIO	1.708	1.140	6.102	12.946	6.844	493
PAPEL E PAPELAO	2.739	1.582	16.104	30.119	14.015	1.018
BORRACHA	1.667	968	8.983	17.789	8.805	644
COURO E PELE	566	410	3.702	6.576	2.874	171
QUIMICA	9.415	3.956	141.737	224.534	82.797	4.557
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1.454	421	4.506	12.577	8.071	493
PERFUMARIA	786	262	4.739	9.003	4.264	295
PLASTICO	2.122	1.348	9.919	20.632	10.713	748
TEXTIL	4.502	3.207	33.454	61.888	28.434	1.548
VESTUARIO E CALCADO	5.552	3.972	22.737	47.485	24.749	1.742
ALIMENTO	8.556	4.475	114.915	172.321	57.406	2.937
BEBIDA	1.261	561	5.550	11.486	5.936	461
FUMO	726	261	2.741	6.379	3.637	264
EDITORIAL E GRAFICA	2.828	1.541	5.170	14.449	9.278	881
DIVERSAS	2.518	1.456	6.674	19.471	12.797	838
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	93.894	56.312	601.963	1079.878	477.916	35.240

NOTA: Em decorrência das informações terem sido coletadas em mil cruzeiros e tabuladas em bilhões de cruzeiros podem ocorrer pequenas diferenças de arredondamento entre os totais e a soma das parcelas. cf. Censo Industrial 1985, p. 180.

FONTE: FIBGE. Censo industrial 1985, p. 10-53.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

NUMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO 1980 E 1985
POR GENEROS INDUSTRIAIS

	PESSOAL OCUPADO EM 31.12.									
	ESTABELECIMENTOS		TOTAL		LIGADO A		(2)/(1)		(3)/(1)	
	(1)		(2)		PRODUCAO		(3)		(3)/(1)	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	35.501	28.974	444.372	365.643	321.985	275.855	12.5	12.6	9.1	9.5
METALURGICA	19.948	18.964	641.546	565.036	469.533	427.914	32.2	29.8	23.5	22.6
MECANICA	12.412	11.088	602.453	552.163	473.409	440.962	48.5	49.8	38.1	39.8
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	4.658	4.573	297.378	315.767	216.375	230.731	63.8	69.1	46.5	50.5
MATERIAL TRANSPORTE	4.526	4.184	344.750	341.621	249.779	257.925	76.2	81.6	55.2	61.6
MADEIRA	20.873	17.129	274.247	218.059	207.900	174.875	13.1	12.7	10.0	10.2
MOBILIARIO	13.750	13.759	186.686	186.467	140.274	147.126	13.6	13.6	10.2	10.7
PAPEL E PAPELAO	2.151	2.107	130.018	132.948	91.485	98.957	60.4	63.1	42.5	47.0
BORRACHA	1.519	1.421	64.765	71.656	49.104	53.447	42.6	50.4	32.3	37.6
COURO E PELE	1.509	1.604	45.317	53.849	36.785	46.762	30.0	33.6	24.4	29.2
QUIMICA	4.774	5.066	222.118	287.742	118.377	165.442	46.5	56.8	24.8	32.7
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1.122	930	54.426	49.058	26.534	24.282	48.5	52.8	23.6	26.1
PERFUMARIA	1.113	1.140	36.239	36.807	19.765	20.378	32.6	32.3	17.8	17.9
PLASTICO	3.147	2.975	135.681	146.151	102.489	115.791	43.1	49.1	32.6	38.9
TEXTIL	7.177	5.570	417.750	351.360	347.596	296.196	58.2	63.1	48.4	53.2
VESTUARIO E CALCADO	20.571	23.200	492.863	655.234	409.573	560.662	24.0	28.2	19.9	24.2
ALIMENTO	46.662	43.034	724.213	733.199	478.640	505.698	15.5	17.0	10.3	11.8
BEBIDA	3.216	2.798	77.021	77.167	44.212	47.725	23.9	27.6	13.7	17.1
FUMO	560	434	29.527	27.924	17.738	15.990	52.7	64.3	31.7	36.8
EDITORIAL E GRAFICA	9.081	9.053	169.883	164.523	100.626	101.721	18.7	18.2	11.1	11.2
DIVERSAS	6.518	6.181	170.988	168.954	127.568	129.973	26.2	27.3	19.6	21.0
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	220.788	204.184	5562.241	5501.328	4049.747	4138.412	25.2	26.9	18.3	20.3

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. XXX, 2-5 e 10-53.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO E PARCELA SALARIAL
POR GENEROS INDUSTRIAIS, 1980 E 1985

EM PERCENTAGEM

	PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO (1)		PARCELA SALARIAL (2)		(2)/(1)	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	23.50	19.99	14.10	12.31	60.00	61.58
METALURGICA	27.71	19.35	15.83	12.09	57.13	62.48
MECANICA	37.14	31.40	26.19	22.86	70.52	72.80
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	23.26	20.65	12.15	11.83	52.24	57.29
MATERIAL TRANSPORTE	28.57	29.39	16.56	18.45	57.96	62.78
MADEIRA	24.77	23.79	14.68	15.53	59.27	65.28
MOBILIARIO	28.38	24.96	17.57	16.66	61.91	66.75
PAPEL E PAPELAD	21.93	19.54	12.28	11.29	56.00	57.78
BORRACHA	26.92	18.93	15.38	10.99	57.13	58.06
COURO E PELE	30.00	19.69	20.00	14.27	66.67	72.47
QUIMICA	13.48	11.37	4.99	4.78	37.02	42.04
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	25.76	18.02	6.06	5.22	23.52	28.97
PERFUMARIA	20.51	18.43	7.69	6.14	37.49	33.32
PLASTICO	23.16	19.81	12.63	12.58	54.53	63.50
TEXTIL	22.87	15.83	15.50	11.28	67.77	71.26
VESTUARIO E CALCADO	24.49	22.43	16.84	16.05	68.76	71.56
ALIMENTO	17.95	14.90	8.98	7.80	50.03	52.35
BEBIDA	25.00	21.24	10.71	9.45	42.84	44.49
FUMO	22.58	19.96	9.68	7.18	42.87	35.97
EDITORIAL E GRAFICA	32.69	30.48	16.35	16.61	50.02	54.49
DIVERSAS	26.36	19.68	14.55	11.38	55.20	57.83
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	24.12	19.65	13.72	11.78	56.88	59.95

NOTA: Calculado a precos correntes.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. XXXVI e 2-5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

DECOMPOSICAO DA PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO, POR GENEROS
INDUSTRIAIS, 1980 E 1985

ΔRFT = VARIACAO DA PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO NO PERIODO

C = PARTICIPACAO DO GENERO NO VALOR ADICIONADO TOTAL (VTI) DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

EM PERCENTAGEM

	ΔRFT	C85	C80	ΔC	$RFT80 \Delta C$	$C80 \Delta RFT$	$\Delta RFT \Delta C$
MINERAIS NAO METALICOS	-3.51	4.29	5.66	-1.37	-0.32195	-0.19867	0.04809
METALURGICA	-8.36	12.21	11.61	0.60	0.16626	-0.97060	-0.05016
MECANICA	-5.74	9.20	10.16	-0.96	-0.35654	-0.58318	0.05510
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	-2.61	7.56	6.97	0.59	0.13723	-0.18192	-0.01540
MATERIAL DE TRANSPORTE	0.82	6.43	7.45	-1.02	-0.29141	0.06109	-0.00836
MADEIRA	-0.98	1.58	2.64	-1.06	-0.26256	-0.02587	0.01039
MOBILIARIO	-3.42	1.43	1.79	-0.36	-0.10217	-0.06122	0.01231
PAPEL E PAPELAO	-2.39	2.93	2.76	0.17	0.03728	-0.06596	-0.00406
BORRACHA	-7.99	1.84	1.26	0.58	0.15614	-0.10067	-0.04634
COURO E PELE	-10.31	0.60	0.48	0.12	0.03600	-0.04949	-0.01237
QUIMICA	-2.11	17.32	14.54	2.78	0.37474	-0.30679	-0.05866
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	-7.74	1.69	1.60	0.09	0.02318	-0.12384	-0.00697
PERFUMARIA	-2.08	0.89	0.94	-0.05	-0.01026	-0.01955	0.00104
PLASTICO	-3.35	2.24	2.30	-0.06	-0.01390	-0.07705	0.00201
TEXTIL	-7.04	5.95	6.24	-0.29	-0.06632	-0.43930	0.02042
VESTUARIO E CALCADO	-2.06	5.18	4.74	0.44	0.10776	-0.09764	-0.00906
ALIMENTO	-3.05	12.01	11.59	0.42	0.07539	-0.35350	-0.01281
BEBIDA	-3.76	1.24	1.35	-0.11	-0.02750	-0.05076	0.00414
FUMO	-2.62	0.76	0.75	0.01	0.00226	-0.01965	-0.00026
EDITORIAL E GRAFICA	-2.21	1.94	2.52	-0.58	-0.18960	-0.05569	0.01282
DIVERSAS	-6.68	2.68	2.66	0.02	0.00527	-0.17769	-0.00134
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	-4.47				-0.52070	-3.89795	-0.05947

NOTAS: Calculado a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIRGE. Censo industrial 1985. p. 2-5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

DECOMPOSICAO DA PARCELA SALARIAL, POR GENEROS
INDUSTRIAIS, 1980 E 1985

*PS = VARIACAO DA PARCELA SALARIAL NO PERIODO

C = PARTICIPACAO DO GENERO NO VALOR ADICIONADO TOTAL (VTI) DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

EM PERCENTAGEM

	*PS	C85	C80	*C	PS80°C	C80*PS	*PS°C
MINERAIS NAO METALICOS	-1.79	4.29	5.66	-1.37	-0.19317	-0.10131	0.02452
METALURGICA	-3.74	12.21	11.61	0.60	0.09498	-0.43421	-0.02244
MECANICA	-3.33	9.20	10.16	-0.96	-0.25142	-0.33833	0.03197
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	-0.32	7.56	6.97	0.59	0.07169	-0.02230	-0.00189
MATERIAL DE TRANSPORTE	1.89	6.43	7.45	-1.02	-0.16891	0.14081	-0.01928
MADEIRA	0.85	1.58	2.64	-1.06	-0.15561	0.02244	-0.00901
MOBILIARIO	-0.91	1.43	1.79	-0.36	-0.06325	-0.01629	0.00328
PAPEL E PAPELAO	-0.99	2.93	2.76	0.17	0.02088	-0.02732	-0.00168
BORRACHA	-4.39	1.84	1.26	0.58	0.08920	-0.05531	-0.02546
COURO E PELE	-5.73	0.60	0.48	0.12	0.02400	-0.02750	-0.00688
QUIMICA	-0.21	17.32	14.54	2.78	0.13872	-0.03053	-0.00584
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	-0.84	1.69	1.60	0.09	0.00545	-0.01344	-0.00076
PERFUMARIA	-1.55	0.89	0.94	-0.05	-0.00385	-0.01457	0.00078
PLASTICO	-0.05	2.24	2.30	-0.06	-0.00758	-0.00115	0.00003
TEXTIL	-4.22	5.95	6.24	-0.29	-0.04495	-0.26333	0.01224
VESTUARIO E CALCADO	-0.79	5.18	4.74	0.44	0.07410	-0.03745	-0.00348
ALIMENTO	-1.18	12.01	11.59	0.42	0.03772	-0.13676	-0.00496
BEBIDA	-1.26	1.24	1.35	-0.11	-0.01178	-0.01701	0.00139
FUMO	-2.50	0.76	0.75	0.01	0.00097	-0.01875	-0.00025
EDITORIAL E GRAFICA	0.26	1.94	2.52	-0.58	-0.09483	0.00655	-0.00151
DIVERSAS	-3.17	2.68	2.66	0.02	0.00291	-0.08432	-0.00063
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	-1.94				-0.43473	-1.47008	-0.02986

NOTAS: Calculado a precos correntes.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. 2-5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO RELATIVA DO NUMERO DE ESTABELECIMENTOS E
PESSOAL OCUPADO, 1980 E 1985
POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM PERCENTAGEM

	PESSOAL OCUPADO EM 31.12.					
	ESTABELEC.		TOTAL		LIGADO A PRODUCAO	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	16.1	14.2	8.0	6.6	8.0	6.7
METALURGICA	9.0	9.3	11.5	10.3	11.6	10.3
MECANICA	5.6	5.4	10.8	10.0	11.7	10.7
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	2.1	2.2	5.3	5.7	5.3	5.6
MATERIAL TRANSPORTE	2.0	2.0	6.2	6.2	6.2	6.2
MADEIRA	9.5	8.4	4.9	4.0	5.1	4.2
MOBILIARIO	6.2	6.7	3.4	3.4	3.5	3.6
PAPEL E PAPELAO	1.0	1.0	2.3	2.4	2.3	2.4
BORRACHA	0.7	0.7	1.2	1.3	1.2	1.3
COURO E PELE	0.7	0.8	0.8	1.0	0.9	1.1
QUIMICA	2.2	2.5	4.0	5.2	2.9	4.0
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	0.5	0.5	1.0	0.9	0.7	0.6
PERFUMARIA	0.5	0.6	0.7	0.7	0.5	0.5
PLASTICO	1.4	1.5	2.4	2.7	2.5	2.8
TEXTIL	3.3	2.7	7.5	6.4	8.6	7.2
VESTUARIO E CALCADO	9.3	11.4	8.9	11.9	10.1	13.5
ALIMENTO	21.1	21.1	13.0	13.3	11.8	12.2
BEBIDA	1.5	1.4	1.4	1.4	1.1	1.2
FUMO	0.3	0.2	0.5	0.5	0.4	0.4
EDITORIAL E GRAFICA	4.1	4.4	3.1	3.0	2.5	2.5
DIVERSAS	3.0	3.0	3.1	3.1	3.2	3.1

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. XXX,
 2-5 e 10-53.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL, REMUNERACAO MEDIA ANUAL E SALARIO MEDIO ANUAL 1980 E 1985

DEFLATOR IGP-DI, POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1980

	PRODUTIVIDADE		REMUNERACAO		SALARIO			
	MEDIA ANUAL		MEDIA ANUAL		MEDIO ANUAL			
	(1)		(2)		(3)		(2)/(1)	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	526.6	514.8	123.8	102.9	102.5	84.0	23.5	20.0
METALURGICA	748.2	947.5	207.3	183.3	161.9	151.2	27.7	19.3
MECANICA	697.1	730.3	258.9	229.4	232.4	209.1	37.1	31.4
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	968.5	1050.0	225.3	216.8	161.8	170.0	23.3	20.6
MATERIAL TRANSPORTE	893.4	824.6	255.3	242.3	204.2	201.5	28.6	29.4
MADEIRA	397.5	318.2	98.5	75.7	77.0	61.6	24.8	23.8
MOBILIARIO	396.4	336.6	112.5	84.0	92.7	71.1	28.4	25.0
PAPEL E PAPELADO	876.8	966.9	192.3	189.0	153.0	146.6	21.9	19.5
BORRACHA	802.9	1127.0	216.2	213.4	162.9	166.1	26.9	18.9
COURO E PELE	441.3	489.5	132.4	96.4	108.7	80.4	30.0	19.7
QUIMICA	2705.8	2639.1	364.7	300.1	253.4	219.3	13.5	11.4
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1212.7	1508.9	312.4	271.8	150.7	159.0	25.8	18.0
PERFUMARIA	1076.2	1062.5	220.8	195.9	151.8	117.9	20.5	18.4
PLASTICO	700.2	672.3	162.1	133.2	117.1	106.8	23.2	19.8
TEXTIL	617.6	742.2	141.2	117.5	115.1	99.3	22.9	15.8
VESTUARIO E CALCADO	397.7	364.4	97.4	77.7	80.6	65.0	24.5	22.4
ALIMENTO	661.4	718.1	118.7	107.2	89.8	81.2	17.9	14.9
BEBIDA	727.1	705.5	181.8	149.9	135.7	107.8	25.0	21.2
FUMO	1049.9	1194.6	237.1	238.5	169.1	149.7	22.6	20.0
EDITORIAL E GRAFICA	612.2	517.2	200.1	157.7	168.9	138.9	32.7	30.5
DIVERSAS	643.3	694.7	169.6	136.7	125.4	102.7	26.4	19.7
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	743.0	796.8	179.2	156.5	140.0	124.8	24.1	19.6

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. XXX, XXXVI, 2-5 e 60-9.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL, REMUNERACAO MEDIA ANUAL E SALARIO MEDIO ANUAL 1980 E 1985

DEFLATOR IPA-DG-PI, POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1980

	PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL		REMUNERACAO MEDIA ANUAL		SALARIO MEDIO ANUAL		(2)/(1)	
	(1)		(2)		(3)			
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	526.6	521.4	123.8	104.2	102.5	85.1	23.5	20.0
METALURGICA	748.2	959.6	207.3	185.6	161.9	153.1	27.7	19.3
MECANICA	697.1	739.7	258.9	232.3	232.4	211.8	37.1	31.4
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	968.5	1063.5	225.3	219.6	161.8	172.2	23.3	20.6
MATERIAL TRANSPORTE	893.4	835.2	255.3	245.4	204.2	204.1	28.6	29.4
MADEIRA	397.5	322.3	98.5	76.7	77.0	62.4	24.8	23.8
MOBILIARIO	396.4	340.9	112.5	85.1	92.7	72.0	28.4	25.0
PAPEL E PAPELAO	876.8	979.2	192.3	191.4	153.0	148.5	21.9	19.5
BORRACHA	802.9	1141.4	216.2	216.1	162.9	168.5	26.9	18.9
COURO E PELE	441.3	495.8	132.4	97.6	108.7	81.4	30.0	19.7
QUIMICA	2705.8	2672.9	364.7	303.9	253.4	222.1	13.5	11.4
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1212.7	1528.2	312.4	275.3	150.7	161.1	25.8	18.0
PERFUMARIA	1076.2	1076.1	220.8	198.4	151.8	119.4	20.5	18.4
PLASTICO	700.2	680.9	162.1	134.9	117.1	108.1	23.2	19.8
TEXTIL	617.6	751.7	141.2	119.0	115.1	100.6	22.9	15.8
VESTUARIO E CALCADO	397.7	350.9	97.4	78.7	80.6	65.8	24.5	22.4
ALIMENTO	661.4	727.3	118.7	108.4	89.8	82.2	17.9	14.9
BEBIDA	727.1	714.6	181.8	151.8	135.7	109.2	25.0	21.2
FUMO	1049.9	1209.9	237.1	241.5	169.1	151.6	22.6	20.0
EDITORIAL E GRAFICA	612.2	523.8	200.1	159.7	168.9	140.7	32.7	30.5
DIVERSAS	643.3	703.6	169.6	138.4	125.4	104.1	26.4	19.7
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	743.0	807.0	179.2	158.5	140.0	126.4	24.1	19.6

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985. p. XXX, XXXVI, 2-5 e 60-9.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

REMUNERACAO MEDIA ANUAL E SALARIO MEDIO ANUAL
1980 E 1985 - EM TERMOS REAIS

POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM 1.000,00 DE 1980

	REMUNERACAO MEDIA ANUAL		SALARIO MEDIO ANUAL	
	1980	1985	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	123.8	128.9	102.5	105.3
METALURGICA	207.3	229.7	161.9	189.5
MECANICA	258.9	287.4	232.4	262.0
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	225.3	271.7	161.8	213.1
MATERIAL TRANSPORTE	255.3	303.7	204.2	252.5
MADEIRA	98.5	94.9	77.0	77.2
MOBILIARIO	112.5	105.3	92.7	89.1
PAPEL E PAPELADO	192.3	236.8	153.0	183.8
BORRACHA	216.2	267.4	162.9	208.2
COURO E PELE	132.4	120.8	108.7	100.8
QUIMICA	364.7	376.1	253.4	274.8
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	312.4	340.7	150.7	199.3
PERFUMARIA	220.8	245.5	151.8	147.8
PLASTICO	162.1	166.9	117.1	133.8
TEXTIL	141.2	147.3	115.1	124.5
VESTUARIO E CALCADO	97.4	97.4	80.6	81.4
ALIMENTO	118.7	134.1	89.8	101.7
BEBIDA	181.8	187.8	135.7	135.1
FUMO	237.1	298.8	169.1	187.6
EDITORIAL E GRAFICA	200.1	197.6	168.9	174.1
DIVERSAS	169.6	171.3	125.4	128.8
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	179.2	196.2	140.0	156.4

NOTA: Deflator INPC AMPLO.

FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1985.
p. XXX, XXXVI, 2-5 e
60-9.

APENDICE IV

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1974 a 1985

EM CR\$ 1.000,00

ANOS	SALARIOS, RETIKADAS E OUTRAS REMUNERAC.	SALARIO LIGADO A PRODUCAO	DESPESAS COM AS OPERACOES INDUSTRIAIS	MATERIAS- PRIMAS, MATERIAIS, E COMPONENTES	VALOR DA PRODUCAO	VALOR DA TRANSFORMACAO INDUSTRIAL	INVERSOES DE CAPITAL	DESPESAS COM PUBLICIDADE PROPAGANDA
1974	46048.931	29570.030	317440.305	299221.031	526663.500	209223.195	35204.952	2207.565
1975	59990.350	43880.065	473164.258	446627.519	777120.451	303956.193	44049.388	1255.276
1976	97031.044	70573.305	695246.152	651440.381	1167314.512	472068.360	82693.445	3750.487
1977	148780.476	108299.213	1038299.127	970513.166	1736609.094	698309.967	112653.497	5184.973
1978	229821.719	169332.443	1534109.616	1431005.416	2596167.970	1062058.354	156747.879	7958.321
1979	381234.139	284187.537	2488989.203	2318335.720	4292008.627	1803019.424	230910.070	12859.742
1980	724453.165	574010.742	5580069.291	5212332.708	9446871.395	3866802.104	439149.067	
1980*	978		5.764		9.833	4.069		
1981	1467899.690	1109704.341	10112120.874	9245360.872	17463094.440	7350973.566	676037.317	
1982	3086178.455	2335807.557	20755422.948	18961763.008	36582887.995	15827465.046	1496231.437	
1983	5993404.626	4648634.401	46640927.522	42866825.092	81323387.069	34682459.547	5207768.628	
1984	17711043.045	13704094.080	161277772.698	148950735.139	278551071.356	117273298.658	13565889.490	
1985	92.251		595.755		1066.970	471.215		

NOTAS: * Segundo a metodologia do Censo Industrial de 1985.

Os valores extraídos do Censo Industrial 1985 estão expressos em bilhões de cruzeiros.

FONTES: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 56-7, 174, 198 e 200-1

FIBGE. Censo industrial 1980. p. 258, 266 e 274-5.

FIBGE. Censo industrial 1985. p. 4 e 5.

FIBGE. Pesquisa industrial 1974. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1976. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1977. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1978. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1979. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1981. p. 8 e 9.

FIBGE. Pesquisa industrial 1982-84. p. 78-9, 188-9 e 304-5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO - 1974 a 1985

EM CR\$ 1.000,00

ANOS	EXPORTACAO	ENCARGOS
		SOCIAIS E TRABALHISTAS
1974	19511.310	14976.848
1975	8020.495	20245.874
1976	44493.431	32693.228
1977	77311.649	50542.302
1978	125505.254	77661.271
1979	232834.670	131384.665
1980	535253.572	
1981	1160445.628	483053.371
1982	1922140.247	1047215.262
1983	6867911.585	2111377.831
1984	27177855.599	6305728.201
1985	109.504	

NOTA: Para 1975, inclui previdencia e assistencia social, premios de seguro por acidentes de trabalho, assistencia social de manutencao propria, FGTS e indenizacao por dispensa.

Para 1985, o valor da exportacao esta expresso em bilhoes de cruzeiros, e refere-se aos estabelecimentos das empresas registradas no CGC que operam em mais de um endereco ou com receita bruta superior a cr\$ 245 milhoes no ano de 1985.

FONTES: FIBGE. Censo industrial 1975. p.200-4 e 224-5.
FIBGE. Censo industrial 1980. p.286-7.
FIBGE. Censo industrial 1985. p.130-1
FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

NUMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO, 1974 a 1985

ANOS	PESSOAL OCUPADO									
	ESTABELEC (1)	TOTAL (2)	LIGADO A PRODUCAO (3)	(4) = MEDIA		INDICE				
				(2)-(3)	MENSAL	(2)/(1)	(3)/(2)	(3)/(4)	(2)	(3)
1974	71.012	3396.769	2753.173	643.596	3336.159	47.83	0.811	4.28	100	100
1975	106.109	3637.225	3070.130	567.095	3498.280	34.28	0.844	5.41	107	112
1976	90.522	3785.414	3222.086	563.328	3729.230	41.82	0.851	5.72	111	117
1977	93.639	3950.727	3355.292	595.435	3925.388	42.19	0.849	5.64	116	122
1978	97.427	4202.331	3571.109	631.222	4171.162	43.13	0.850	5.66	124	130
1979	94.313	4375.349	3725.100	650.249	4335.522	46.39	0.851	5.73	129	135
1980	118.145	4692.831	4003.835	688.996	4582.127	39.72	0.853	5.81	138	145
1980*	130.168	5318.622				40.86			157	
1981	108.964	4305.926	3589.814	716.112		39.52	0.834	5.01	127	130
1982	103.873	4373.425	3675.369	698.056		42.10	0.840	5.27	129	133
1983	97.077	3873.045	3278.321	594.724		39.90	0.846	5.51	114	119
1984	100.493	4140.370	3517.394	622.976		41.20	0.850	5.65	122	128
1985	112.182	5254.057				46.84			155	

NOTAS: Para os anos de 1975 e 1980 a 1985 o pessoal ocupado refere-se ao dia 31.12., para os demais anos refere-se ao dia 30.06..

Indice base 1974 = 100

* Segundo a metodologia do Censo Industrial de 1985.

4 inclui socios, proprietarios, membros nao remunerados da familia, pessoal ligado a administracao e pessoal ligado ao transporte proprio.

FONTES: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 56.

FIBGE. Censo industrial 1980. p. 264-5 e 270.

FIBGE. Censo industrial 1985. p. 4 e 5.

FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PRODUTIVIDADE MEDIA ANUAL DA FORCA DE TRABALHO, REMUNERACAO MEDIA ANUAL DO FATOR TRABALHO E SALARIO
MEDIO ANUAL DO PESSOAL LIGADO A PRODUCAO
1974 A 1985 EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1974

DEFLATOR		IGP-DI							IPA-OG-PI						
ANOS	PRODUTIVIDADE	REMUNERACAO			SALARIO			PRODUTIVIDADE	REMUNERACAO			SALARIO			
	MEDIA	MEDIA	MEDIO	INDICE	MEDIA	MEDIA	MEDIO	INDICE	MEDIA	MEDIA	MEDIO	INDICE			
	ANUAL	ANUAL	ANUAL										ANUAL	ANUAL	ANUAL
(1)	(2)	(3)	(2)/(1)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(2)/(1)	(1)	(2)	(3)		
1974	61.6	13.6	10.7	0.221	100	100	100	61.6	13.6	10.7	0.22	100	100	100	
1975	66.5	13.1	11.4	0.197	108	96	107	65.2	12.9	11.1	0.20	106	95	104	
1976	69.3	14.2	12.2	0.205	113	104	114	70.5	14.5	12.4	0.21	114	107	116	
1977	69.5	14.8	12.7	0.213	113	109	119	72.6	15.5	13.3	0.21	118	114	124	
1978	71.3	15.4	13.4	0.216	116	113	125	76.4	16.5	14.3	0.22	124	121	134	
1979	75.5	16.0	14.0	0.212	123	118	131	80.0	16.9	14.8	0.21	130	124	138	
1980	75.5	14.1	13.1	0.187	123	104	122	78.6	14.7	13.7	0.19	128	108	128	
1980*	70.1	16.8		0.240	114	124		73.0	17.5		0.24	119	129		
1981	74.5	14.9	13.5	0.200	121	110	126	77.7	15.5	14.1	0.20	126	114	132	
1982	80.8	15.8	14.2	0.196	131	116	133	82.4	16.1	14.5	0.20	134	118	136	
1983	78.5	13.6	12.4	0.173	127	100	116	83.6	14.5	13.2	0.17	136	107	123	
1984	77.5	11.7	10.7	0.151	126	86	100	81.6	12.3	11.2	0.15	132	90	105	
1985	75.4	14.8		0.196	122	109		79.4	15.6		0.20	129	115		

NOTAS: numero-indice base 1974 = 100.

IGP-DI - INDICE GERAL DE PRECOS - DISPONIBILIDADE INTERNA - FUNDACAO GETULIO VARGAS.

IPA-OG-PI - INDICE DE PRECOS POR ATACADO - OFERTA GLOBAL - PRODUTOS INDUSTRIAIS - FUNDACAO GETULIO VARGAS.

* Segundo a metodologia do Censo Industrial 1985.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 56-7 e 198.

FIBGE. Censo industrial 1980. p. 266 e 274-5.

FIBGE. Censo industrial 1985. p. 4-5.

FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

SALARIOS, RETIRADAS E OUTRAS REMUNERACOES DO PESSOAL NAO LIGADO A PRODUCAO, 1974 A
A 1984, EM TERMOS REAIS

EM CR\$ 1.000,00 DE 1974

SALARIOS, RET. E OUT. REMUNERACOES								
ANOS	PESSOAL NAO LIGADO A PRODUCAO		PRESIDENTES, DIRETORES PROPRIETARIOS OU SOCIOS		INDICE		SAL., RET., E OUTRAS REM. PESSOAL NAO LIGADO A PRODUCAO/ SALARIO MEDIO	SAL., RET., E OUTRAS REM. PRES., DIRET., PROPRIETARIOS OU SOCIOS/ SALARIO MEDIO
	(1)	(2)			(1)	(2)		
	IGP-DI	IPA	IGP-DI	IPA			IGP-DI	IPA-OG-PI
1974	25.0	25.0			100	100	2.3	
1975	18.2	17.8			73	71	1.6	
1976	25.3	25.8			101	103	2.1	
1977	26.2	27.4			105	110	2.1	
1978	26.7	28.6			107	114	2.0	
1979	26.9	28.5			108	114	1.9	
1980	19.7	20.5			79	82	1.5	
1981	22.1	23.0	25.4	26.5	88	92	1.6	1.88
1982	24.1	24.6	27.1	27.6	96	98	1.7	1.91
1983	20.3	21.6	21.5	22.9	81	86	1.6	1.73
1984	18.3	19.3	17.5	18.5	73	77	1.7	1.64

NOTAS: Numero indice base 1974 = 100

Para 1974 e 1976 a 1979, o pessoal nao ligado a producao refere-se ao pessoal ligado ao transporte proprio e ao pessoal ligado a administracao.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 182-3 e 198-9.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 264-7.
FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO DAS MATERIAS-PRIMAS, MATERIAIS E COMPONENTES (MP) NAS
DESPESAS COM OPERACOES INDUSTRIAIS (DOI), 1974 A 1984
EM PERCENTAGEM

ANOS	(MP)/(DOI)
1974	94.3
1975	94.4
1976	93.7
1977	93.5
1978	93.3
1979	93.1
1980	93.4
1981	91.4
1982	91.4
1983	91.9
1984	92.4

NOTA: Calculado a precos correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 56-7.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 274-5.
FIBGE. Pesquisa industrial. varios numeros.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO PERCENTUAL NO VALOR TOTAL DAS VENDAS AO MERCADO EXTERNO
1975, 1980 E 1985, POR GENEROS INDUSTRIAIS

EM PERCENTAGEM

	1975	1980	1985
MINERAIS NAO METALICOS	1.2	1.4	1.1
METALURGICA	6.5	7.5	13.1
MECANICA	7.7	8.4	6.4
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	2.6	4.1	4.3
MATERIAL TRANSPORTE	14.2	16.0	11.4
MADEIRA	3.2	2.4	1.1
MOBILIARIO	0.7	0.2	0.2
PAPEL E PAPELAD	0.5	4.5	3.0
BORRACHA	0.2	0.7	1.4
COURO E PELE	2.7	1.1	1.0
QUIMICA	13.4	17.1	18.6
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	1.2	0.4	0.6
PERFUMARIA	*	0.2	*
PLASTICO	0.4	0.6	0.7
TEXTIL	9.6	6.7	3.5
VESTUARIO E CALCADO	4.5	4.5	5.6
ALIMENTO	27.0	20.1	25.5
BEBIDA	0.3	0.8	0.1
FUMO	2.3	1.9	1.4
EDITORIAL E GRAFICA	0.2	0.1	0.1
DIVERSAS	1.7	1.1	0.9
UN. APOIO E SERV. INDUSTR.		0.1	

NOTAS: Calculado a preços correntes.

Para 1985, refere-se aos estabelecimentos industriais das empresas registradas no CGC que operam em mais de um endereço ou com receita bruta superior a cr\$ 245 milhões no ano de 1985.

* = o fenomeno existe, mas nao atinge a unidade adotada na tabela.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 224-5.
FIBGE. Censo industrial 1980. p. 286-7.
FIBGE. Censo industrial 1985. p. 130-5.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

INDICADORES DE CONCENTRACAO INDUSTRIAL, 1975 E 1980

EM PERCENTAGEM

	PESSOAL OCUPADO EM 31.12.						SALARIOS				VALOR DA PRODUCAO		VALOR DA TRANSF. INDUSTRIAL	
	ESTABEL.		TOTAL		LIGADO A PRODUCAO		TOTAL		LIGADO A PRODUCAO					
	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980	1975	1980
5 a 9 pessoas	41.5	39.3	7.1	6.5	5.6	4.7	4.0	2.3	3.4	2.4	3.8	2.0	3.6	2.0
10 a 19 pessoas	24.6	26.6	8.6	8.0	7.9	7.8	6.5	5.0	5.7	5.1	5.8	4.6	5.7	4.6
20 a 49 pessoas	18.5	19.1	14.8	14.8	14.3	14.2	13.3	11.7	12.1	11.4	11.6	10.6	12.2	10.6
50 a 99 pessoas	7.7	7.6	13.9	13.3	14.0	13.4	14.0	13.0	13.3	12.5	12.5	11.9	13.1	12.3
100 a 249 pessoas	4.3	5.3	15.4	20.7	15.8	21.4	16.1	21.9	15.9	21.4	18.0	23.5	18.1	22.5
250 a 499 pessoas	2.6	1.8	20.8	15.5	21.7	16.4	21.8	18.3	22.7	18.6	22.4	20.5	22.7	20.2
500 e mais pessoas	0.8	0.9	19.5	20.5	20.8	22.1	24.2	27.7	26.7	28.7	25.8	26.9	24.4	27.7

NOTAS: Salários não incluem retiradas e outras remunerações.

Excluiu-se do total os estabelecimentos sem declaração do pessoal ocupado.

Salários, valor da produção e valor da transformação industrial calculados a preços correntes.

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1975. p. 190-1.

FIBGE. Censo industrial 1980. p. 210-1.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO E PARCELA SALARIAL, 1980-85
SEGUNDO OS GENEROS INDUSTRIAIS, EM PORCENTAGEM

genero industrial \ ano	PARCELA SALARIAL						PARCELA DA REMUNERACAO DO FATOR TRABALHO					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1980	1981	1982	1983	1984	1985
concentrados	14.1	14.0	13.8	12.5	10.8	11.3	17.9	18.7	18.5	16.3	14.2	19.3
TRANSF. MINERAIS NAO METALIC	14.5	14.9	14.7	14.5	12.5	11.5	18.7	19.8	19.1	18.8	16.3	18.4
METALURGICA	16.5	17.2	16.7	14.2	12.9	12.0	20.5	23.0	22.2	18.8	16.5	19.1
MECANICA	27.5	26.0	26.8	29.7	25.1	22.9	32.9	32.1	32.7	35.3	30.8	31.4
MAT. ELETRICO E COMUNICAC.	14.0	13.8	13.3	12.8	12.2	11.8	17.8	18.8	19.2	18.0	16.7	20.6
MATERIAL TRANSPORTE	17.3	17.6	16.9	15.0	15.0	18.4	20.1	20.6	20.3	17.4	17.3	29.3
PAPEL E PAPELAO	11.3	13.9	14.5	11.6	8.7	11.3	14.9	19.0	18.8	15.4	11.7	19.5
BORRACHA	16.9	15.1	11.9	13.3	10.3	11.0	20.2	20.7	17.5	18.3	14.8	18.9
QUIMICA	5.2	5.1	6.3	4.9	4.0	4.8	7.3	7.5	8.6	6.8	5.7	11.4
PROD. FARMAC. E VETERINARIO	7.0	5.5	5.7	5.9	5.6	5.2	10.3	11.4	12.0	10.6	9.8	18.0
PERFUMARIA	7.3	8.6	7.7	7.4	6.6	6.1	11.1	13.5	13.4	11.8	10.6	18.4
PLASTICO	13.0	18.2	14.7	13.2	16.5	12.5	16.8	25.0	20.7	17.8	24.0	19.7
ALIMENTO	10.2	10.3	9.6	8.0	6.4	7.6	14.4	15.5	14.4	11.5	9.2	14.4
BEBIDA	11.8	11.2	10.6	11.7	10.8	9.3	17.2	16.9	15.8	16.8	15.5	21.1
FUMO	9.6	6.0	7.3	5.9	6.4	7.2	11.3	7.7	9.1	7.7	8.1	19.9
EDITORIAL E GRAFICA	17.5	18.1	15.8	18.6	17.3	16.4	24.6	27.0	24.0	27.1	24.4	30.1
menos concentrados	16.0	17.7	16.6	15.4	13.6	13.4	20.0	23.0	21.6	19.5	17.2	19.4
MADEIRA	15.6	19.0	18.6	17.0	16.6	14.8	21.0	25.3	24.1	22.1	21.0	21.8
MOBILIARIO	18.5	21.0	19.9	19.6	16.9	16.0	25.2	28.7	26.7	26.7	23.2	23.2
COURO E PELE	19.6	21.8	16.7	13.0	10.2	14.2	24.9	28.1	22.0	16.4	13.2	19.4
TEXTIL	15.7	17.0	15.2	13.6	10.9	11.2	18.2	21.0	18.6	16.2	13.0	15.7
VESTUARIO E CALCADO	17.2	19.3	17.7	17.7	17.2	15.9	21.4	25.0	22.6	22.2	21.3	21.9
DIVERSAS	12.0	11.7	13.4	11.7	9.7	11.2	16.1	16.9	20.6	16.8	14.5	19.3
IND. TRANSFORMACAO TOTAL	14.8	15.1	14.8	13.4	11.7	11.7	18.7	20.0	19.5	17.3	15.1	19.3

NOTAS: Parcela salarial = salarios do pessoal ligado a producao / valor da transformacao industrial

Parcela da remuneracao do fator trabalho = salarios, retiradas e outras remuneracoes / valor da transformacao industrial

Para 1985, refere-se aos estabelecimentos industriais das empresas registradas no CGC que operam em mais de um endereco ou com receita bruta superior a 245 milhoes no ano de 1985

FONTES DOS DADOS BRUTOS: FIBGE. Censo industrial 1980. p.266 e 272-3.

FIBGE. Censo industrial 1985. p.84-127.

FIBGE. Pesquisa industrial 1981. p.56-7

FIBGE. Pesquisa industrial 1982-84. p.126-35, 236-45 e 352-61.

APENDICE V

DEFLATORES - 1974 a 1985

BASE 1974 = 1,00

ANOS	IGP-DI	IPA-OG-PI	IPC-RJ	ICV	ICVFA	IPA-OG-IT
1974	1.00000	1.00000	1.00000	1.00000	1.0000	1.00000
1975	1.25714	1.28205	1.27907	1.30372	1.3113	1.27547
1976	1.80000	1.76923	1.83721	1.76725	1.8324	1.73986
1977	2.54286	2.43590	2.62791	2.48139	2.5781	2.43165
1978	3.54286	3.30769	3.65116	3.43176	3.5768	3.31601
1979	5.45714	5.15385	5.58140	5.15385	5.4040	5.17412
1980	10.91429	10.48718	10.18605	9.17618	9.9031	10.35603
1981	22.91429	21.97436	20.93023	17.95285	19.6818	21.67620
1982	44.80000	43.92308	41.44186	34.03474	38.2227	43.78898
1983	114.02857	107.07692	100.27907	80.16873	94.3944	106.64501
1984	365.42857	347.12821	297.67442	218.35236	269.9177	345.38721
1985	1190.00000	1128.97436	973.02326	658.51861	890.7574	1131.03690

NOTA: Indices calculados a partir das medias anuais.

FONTES: Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 40(1):64, jan. 1986.
Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 40(2):100, fev. 1986.
Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 41(5):118, maio 1987.
DIEESE. Indice de custo de vida da familia assalariada.
FIBGE. Estatisticas historicas do Brasil. v.3. 2.ed. p.259-62.

DEFLADORES - 1980 a 1985

BASE 1980 = 1.00

ANOS	IGP-DI	IPA-OG-PI	IPC-RJ	ICVFA	ICV	INPC-RESTRITO	INPC-AMPLO	IPA-OG-IT
1974								0.0965621
1975	0.11518	0.12225	0.12557	0.13242				0.1231619
1976								0.1680050
1977								0.2348055
1978								0.3202008
1979								0.4996236
1980	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000
1981	2.0994764	2.0953545	2.0547945	1.9874405	1.9564630	1.9981788	1.9855103	2.0930991
1982	4.1047120	4.1882641	4.0684932	3.8596795	3.7090319	3.9332213	3.9783694	4.2283563
1983	10.4476440	10.2102690	9.8447489	9.5318320	8.7366144	9.3763893	9.2806434	10.2978670
1984	33.4816754	33.1002445	29.2237443	27.2559550	23.7955652	27.4934622	26.8049085	33.3513175
1985	109.0314136	107.6528117	95.5251141	89.9475963	71.7639265	87.4957505	86.9995840	109.2153074

NOTAS: INDICES CALCULADOS A PARTIR DAS MEDIAS ANUAIS

IGP-DI = INDICE GERAL DE PRECOS - DISPONIBILIDADE INTERNA - FUNDACAO GETULIO VARGAS

IPA-OG-PI = INDICE DE PRECOS POR ATACADO - OFERTA GLOBAL - PRODUTOS INDUSTRIAIS
FUNDACAO GETULIO VARGAS

IPC-RJ = INDICE DE PRECOS AO CONSUMIDOR - RIO DE JANEIRO - FUNDACAO GETULIO VARGAS

ICVFA = INDICE DE CUSTO DE VIDA DA FAMILIA ASSALARIADA - DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATISTICA E ESTUDOS SOCIO-ECONOMICOS

INPC AMPLO E RESTRITO = INDICE NACIONAL DE PRECOS AO CONSUMIDOR - FUNDACAO IBGE

ICV = INDICE DE CUSTO DE VIDA - FUNDACAO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONOMICAS

FONTES: FIBGE. Estatisticas historicas do Brasil. v.3, 2.ed. p. 196-8, 202-4 e 259-62.

Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 41(5):118 e 120, maio 1987.

Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 40(1):64, jan. 1986.

Fundacao Getulio Vargas. Conjuntura economica. 40(2):100, fev. 1986.

DIEESE. Indice de custo de vida da familia assalariada.

BRASIL

EVOLUCAO DO SALARIO MINIMO NOMINAL E INDICES DE SALARIO
MINIMO REAL NA REGIAO CENTRO SUL, 1974 a 1985

DATA VIGENCIA MES.ANO	SALARIO MINIMO NOMINAL EM CR\$	INDICE DE SALARIO MINIMO REAL			
		IGP-DI (1)	ICV (2)	INPC (3)	ICV (4)
05.73	312.00	0.67	0.58		
05.74	376.80	0.62	0.56		
12.74	415.20	0.61	0.54		
05.75	532.80	0.71	0.62		
05.76	768.00	0.73	0.66		
05.77	1106.40	0.72	0.67		
05.78	1560.00	0.75	0.71		
05.79	2268.00	0.75	0.70	1.00	1.00
11.79	2932.80	0.71	0.69	0.97	0.98
05.80	4149.60	0.70	0.73	1.00	1.04
11.80	5788.80	0.65	0.73	0.98	1.04
05.81	8464.80	0.65	0.75	1.00	1.07
11.81	11928.00	0.68	0.78	1.03	1.11
05.82	16608.00	0.67	0.80	1.02	1.13
11.82	23568.00	0.68	0.81	1.05	1.16
05.83	34776.00	0.64	0.79	0.98	1.12
11.83	57120.00	0.54	0.75	0.94	1.07
05.84	97176.00	0.53	0.79	0.95	1.12
11.84	166560.00	0.51	0.79	0.93	1.12
05.85	333120.00	0.56	0.92	1.03	1.31
11.85	600000.00	0.55	0.90	1.05	1.28

NOTA: A partir de 01 de maio de 1984 salario minimo vigente em todo pais.

IGP - DI = Indice Geral de Precos - Disponibilidade Interna da Fundacao Getulio Vargas.

ICV = Indice de Custo de Vida da FIPE - Fundacao Instituto de Pesquisas Economicas.

INPC = Indice Nacional de Precos ao Consumidor da Fundacao IBGE.

(1) e (2) - Base 1961 = 1,00

(3) e (4) - Base 05/1979 = 1,00.

FONTE: D.Z.Ocio. DISTRIBUICAO DA RENDA DO TRABALHO E POLITICA SALARIAL.
anexo, s.p.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO RELATIVA DO PESSOAL OCUPADO, POR
GRUPOS DE HORAS SEMANAIS TRABALHADAS NA OCUPA-
CAO PRINCIPAL - 1976 A 1989

EM PERCENTAGEM

ANOS	ATE 39	40 A 48	49 OU +	SEM DECLARACAO
1976	4.1	71.6	24.2	*
1977	4.6	70.8	24.6	*
1979	5.7	67.9	26.4	0.1
1980	5.4	69.0	25.0	0.6
1981	7.1	69.5	23.3	0.1
1982	7.8	70.4	21.7	0.1
1983	7.7	73.1	19.1	0.1
1984	7.5	71.8	20.6	0.1
1985	6.7	73.9	19.3	0.1
1986	6.6	75.4	17.8	0.1
1987	7.0	76.2	16.7	0.1
1988	7.6	77.3	15.1	0.1
1989	8.7	78.4	12.8	0.1

NOTA: * O fenomeno existe, mas nao atinge a unidade
adotada na tabela.

FONTE DOS DADOS BRUTOS. FIBGE. PNAD. varios numeros.
FIBGE. Censo Demografico 1980.
p.123-8

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PESSOAL OCUPADO POR GRUPOS DE REDIMENTO MENSAL DE TODOS OS TRABALHOS, 1976-89

EM SALARIOS MINIMOS

ANOS						SEM DECLARACAO OU REMUNERACAO*	TOTAL
	ATE 1	+ 1 A 2	+ 2 A 5	+ 5 A 10	+ 10		
1976	1387.347	2008.993	1513.431	515.617	329.769	80.553	5835.710
1977	1577.032	4183.965		832.959		74.010	6667.966
1978	1558.954	2278.291	1758.205	927.376		88.165	6610.991
1979	1381.039	2267.836	2033.912	649.331	379.410	120.894	6832.422
1980	1340.621	2581.565	2058.527	577.884	331.562	49.262	6939.421
1981	1120.025	2069.931	2311.693	773.511	424.772	110.715	6810.647
1982	1656.996	2246.169	2008.654	634.131	341.774	141.773	7029.497
1983	1402.460	1849.895	2165.447	783.793	422.904	150.287	6774.786
1984	1489.093	1873.157	2307.403	865.254	478.709	122.565	7136.181
1985	1585.625	2077.296	2556.496	961.909	522.330	143.661	7847.317
1986	1624.184	2183.644	3226.446	1085.631	713.518	153.022	8986.445
1987	1273.399	2282.070	3361.012	1159.921	755.672	173.002	9005.076
1988	1479.743	2292.581	2970.703	1217.614	845.819	179.530	8985.990
1989	1688.811	2277.583	3323.587	1165.984	951.662	245.396	9653.023

NOTAS: EXCLUSIVE OS DADOS DA ZONA RURAL DA REGIAO NORTE.

INCLUI AS PESSOAS PROCURANDO EMPREGO.

MAIOR SALARIO MINIMO VIGENTE NO PAIS NA EPOCA DA COLETA DE DADOS.

PARA 1976 E 1977 REFERE-SE AO RENDIMENTO DA OCUPACAO PRINCIPAL.

PARA 1987 E 1988 REFERE-SE AO PISO SALARIAL.

* INCLUSIVE AS PESSOAS QUE RECEBERAM SOMENTE BENEFICIOS.

FONTES: FIBGE. Censo demografico 1980. p. 190-9.

FIBGE. PNAD. varios numeros.

BRASIL - INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO

PARTICIPACAO RELATIVA DO PESSOAL OCUPADO, POR GRUPOS
DE RENDIMENTO MENSAL DE TODOS OS TRABALHOS, 1978 A 1989
EM SALARIOS MINIMOS

EM PERCENTAGEM

ANOS	ATE 1	+ 1 A 2	+ 2 A 5	+ 5 A 10	+10	SEM DECLARACAO OU REMUNERACAO
1978	23.6	34.5	26.6	14.0		1.3
1979	20.2	33.2	29.8	9.5	5.6	1.8
1980	19.3	37.2	29.7	8.3	4.8	0.7
1981	16.4	30.4	33.9	11.4	6.2	1.6
1982	23.6	32.0	28.6	9.0	4.9	2.0
1983	20.7	27.3	32.0	11.6	6.2	2.2
1984	20.9	26.2	32.3	12.1	6.7	1.7
1985	20.2	26.5	32.6	12.3	6.7	1.8
1986	18.1	24.3	35.9	12.1	7.9	1.7
1987	14.1	25.3	37.3	12.9	8.4	1.9
1988	16.5	25.5	33.1	13.6	9.4	2.0
1989	17.5	23.6	34.4	12.1	9.9	2.5

FONTE: FIBGE. PNAD. varios numeros.
FIBGE. Censo demografico 1980. p.190-9.

- (1) A não inclusão de Adam Smith nesta revisão bibliográfica deve-se ao fato de se entender que Ricardo sintetizou de maneira mais acabada e aprofundada o pensamento clássico, sendo, portanto, o principal representante desta teoria.
- (2) RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. 2.ed. São Paulo, Abril Cultural, 1979. p.259. (Os Pensadores)
- (3) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.259.
- (4) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.259.
- (5) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.259.
- (6) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.260.
- (7) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.259.
- (8) Para a ilustração das possíveis variações do valor a partir das diferentes composições e durabilidade do capital, ver RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.265-76.
- (9) Cf. RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.270.
- (10) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.260.
- (11) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.283.
- (12) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p. 284.
- (13) "Assim, a taxa de lucro na agricultura, que produz o meio de subsistência para os trabalhadores, determina a taxa de lucro para toda a economia." ROBINSON, Joan & EATWELL, John. *Introdução à economia*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1979. p.21. Para uma ilustração gráfica da teoria da produtividade marginal decrescente na agricultura formulada por Ricardo, ver HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. 4.ed. Rio de Janeiro, Campus, 1986. p.113-4.
- (14) Cf. RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.290-2.
- (15) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.
- (16) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.
- (17) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.
- (18) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.301.
- (19) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.
- (20) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.
- (21) A produtividade dos produtos manufaturados origina-se, para Ricardo, dos "aperfeiçoamentos da maquinaria, pela melhor divisão e distribuição da mão-de-obra, e pela crescente qualificação, científica e técnica, dos produtores." RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299. Posteriormente, no capí-

tulo XXXI, acrescentado à terceira edição dos *Princípios*, Ricardo assume que a expansão do capital através da "maquinaria é frequentemente muito prejudicial aos interesses da classe dos trabalhadores", porque pode trazer consigo a diminuição da procura por mão-de-obra, na medida em que haja redução do rendimento bruto, tornando assim a população redundante. RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.344.

(22) "Com o barateamento constante das mercadorias manufaturadas e o seguido encarecimento dos produtos primários, decorrentes do progresso da sociedade, surge, a longo prazo, tal desproporção entre seus valores relativos que, nos países ricos, o trabalhador consegue, com o sacrifício de apenas uma pequena parte dos alimentos, atender generosamente a todas as suas demais necessidades." RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.301.

(23) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.299.

(24) "Quando o preço de mercado da mão-de-obra excede o preço natural, a condição do trabalhador é próspera e feliz, e ele pode desfrutar uma grande quantidade de bens necessários e de prazeres da vida, e, portanto, criar uma família saudável e numerosa." RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.300.

(25) "Assim, se o aumento de capital for gradual e constante, a demanda de mão-de-obra pode estimular continuamente o aumento populacional." RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.300

(26) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.301.

(27) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.306.

(28) Para efeito de uma ilustração gráfica a este respeito, ver HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.113-7.

(29) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.314.

(30) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.315.

(31) "Esta tendência, como se fosse uma gravitação dos lucros, é felizmente contida, a intervalos que se repetem, pelos progressos da maquinaria usada na produção de bens necessários, assim como pelas descobertas da ciência da agricultura, que nos permitem prescindir de uma parcela da mão-de-obra antes necessária, e, portanto, reduzir o preço das necessidades básicas do trabalhador." RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.315.

(32) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.315.

(33) "O resultado final (o estado estacionário) é adiado pelas novas invenções e descobertas, que elevam a produtividade do trabalho, mas a opinião de Ricardo é de que ele será, finalmente, alcançado." PASINETTI, Luigi L. *Crescimento e distribuição de renda*. Rio de Janeiro, Zahar, 1979. p.7-8.

Já Hunt entende que a opinião de alguns historiadores sobre a previsão de um estado estacionário por parte de Ricardo baseia-se num mal entendido. HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.133-4.

(34) RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. p.317.

(35) Na medida em que os melhoramentos na agricultura podem ser permanentes, modifica-se completamente a tendência dos componentes da distribuição funcional da renda. A este respeito, a interpretação de Hunt é de que Ricardo:

"estava, simplesmente, tentando persuadir os legisladores a aceitar o fato de que os interesses dos proprietários de terras se opunham a ambas as fontes de melhoria do bem-estar social e econômico da Inglaterra. A oposição dos legisladores à livre importação de alimentos era óbvia. Ele também argumentou que os aperfeiçoamentos da tecnologia agrícola teriam o efeito imediato de diminuir o trabalho incorporado aos cereais e baixar os preços agrícolas. O efeito imediato seria uma redução da renda da terra, mesmo que outros aumentos da área cultivada pudessem acabar recuperando ou superando esta renda. Os proprietários de terras, de modo geral, se opunham a qualquer coisa que baixasse imediatamente a renda."

Noutro trecho Hunt diz:

"Sua teoria não era uma tentativa de prever o que, de fato, iria acontecer no século seguinte. Era uma tentativa de influenciar o Parlamento em questões e políticas que estavam sendo debatidas na época. Ricardo queria, particularmente, ver abolidas as leis dos cereais." HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.133-4.

(36) MARX, Karl. *O capital*. 8.ed. São Paulo, Difel, 1982. v.1. p.41

(37) MARX, K. *O capital*. v.1. p.48-9.

(38) MARX, K. *O capital*. v.1. p.42.

(39) MARX, K. *O capital*. v.1. p.45.

Quando Marx cita a palavra valor sem especificação está se referindo ao valor de troca.

(40) "Tempo de trabalho socialmente necessário é o tempo de trabalho requerido para produzir-se um valor-de-uso qualquer, nas condições de produção socialmente normais, existentes, e com o grau social médio de destreza e intensidade do trabalho." MARX, K. *O capital*. v.1. p.46

(41) MARX, K. *O capital*. v.1. p.49 e 51.

(42) "Trabalho humano mede-se pelo dispêndio da força de trabalho simples, a qual, em média, todo homem comum, sem educação especial, possui em seu organismo. O trabalho simples médio muda de caráter com os países e estágios da civilização, mas é dado numa determinada sociedade. Trabalho complexo ou qualificado vale como trabalho simples *potenciado* ou, antes, *multiplicado*, de modo que uma quantidade dada de trabalho qualificado é igual a uma quantidade maior de trabalho simples." MARX, K. *O capital*. v.1. p.51.

(43) Cf. MARX, K. *O capital*. v.1. p.53.

(44) MARX, K. *O capital*. v.1. p.47.

Segundo Marx, "a produtividade do trabalho é determinada pelas mais diversas circunstâncias, entre elas a destreza média dos trabalhadores, o grau de desenvolvimento da ciência e sua aplicação tecnológica, a organização social do processo de produção, o volume e a eficácia dos meios de produção, e as condições naturais." MARX, K. *O capital*. v.1. p.46-7.

(45) MARX, K. *O capital*. v.1. p.166.

(46) MARX, K. *O capital*. v.1. p.187.

A força de trabalho é compreendida como o "conjunto das faculdades físicas e mentais, existentes no corpo e na personalidade viva de um ser humano, as quais ele põe em ação toda a vez que produz valores-de-uso de qualquer espécie." MARX, K. *O capital*.

v.i. p.187.

(47) "O valor da força de trabalho é determinado como o de qualquer outra mercadoria, pelo tempo de trabalho necessário a sua produção e, por consequência, a sua reprodução. ... O tempo de trabalho necessário à produção da força de trabalho reduz-se, portanto, ao tempo de trabalho necessário à produção desses meios de subsistência, ou o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção de seu possuidor."

MARX, K. *O capital*. v.i. p.191.

(48) MARX, K. *O capital*. v.i. p.234-5.

(49) MARX, K. *O capital*. v.i. p.363.

(50) MARX, K. *O capital*. v.2. p.585.

(51) MARX, K. *O capital*. v.2. p.734.

(52) MARX, K. *O capital*. v.2. p.739.

(53) Com a introdução da maquinaria: "Ficam sem emprego não só os trabalhadores diretamente expulsos pela máquina mas também seus sucessores e o contingente adicional que seria regularmente absorvido com a expansão ordinária do negócio em sua base antiga."

MARX, K. *O capital*. v.2. p.742.

(54) "Na realidade, a quantidade de nascimentos e óbitos e o tamanho absoluto das famílias está na razão inversa do nível de salário e, portanto, da quantidade de meios de subsistência de que dispõem as diversas categorias de trabalhadores." MARX, K. *O capital*. v.2. p.746.

(55) Cf. MARX, K. *O capital*. v.2. p.743.

(56) MARX, K. *O capital*. v.2. p.726.

(57) MARX, K. *O capital*. v.2. p.727.

(58) MARX, Karl. *O capital*. 3.ed. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1980. v.4. p.242-3.

(59) Com o desenvolvimento da produtividade: "Embora diminua a totalidade do trabalho vivo adicional nela contido [mercadoria], aumenta a parte não paga em relação à paga, em virtude de queda absoluta ou proporcional da parte paga, pois, no mesmo processo de produção que reduz a massa global de trabalho vivo adicional encerrado numa mercadoria, elevam-se a mais-valia absoluta e a relativa. A tendência de a taxa de lucro cair está ligada à tendência de subir a taxa de mais-valia e, por conseguinte, o grau de exploração do trabalho. ... A taxa de lucro cai não por tornar-se o trabalho mais improdutivo, mas por tornar-se mais produtivo. Ambas, a elevação da taxa de mais-valia e a queda da taxa de lucro são apenas formas particulares em que se expressa, em termos capitalistas, a produtividade crescente do trabalho."

MARX, K. *O capital*. v.4. p.275.

Steindl também chegou a resultado semelhante no tocante à evolução da parcela dos lucros e dos salários em Marx, ver STEINDL, J. Karl Marx e a acumulação do capital. In: HOROWITZ, David. (org.) *A economia moderna e o marxismo*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972. p.235.

Ver também VIEIRA, Cláudio Afonso. *Urbanização e custo de reprodução da força de trabalho*. São Paulo, IPE/USP, 1984. p.67. (nota 6).

(60) BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Distribuição de renda: uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.18-25.

Ver também SILVA, José Francisco Graziano da. *Interpretação crítica de alguns recentes estudos sobre distribuição da renda no Brasil*. Piracicaba, 1974. p.33-7. (Dissertação de Mestrado -

Para a tentativa de uma proposta de solução desta questão formulada por J.B.Clark e E.vonBöhm-Bawerk, economistas neoclássicos, ver HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.338-42.

(61) "As forças de mercado distribuiriam os recursos da melhor maneira possível entre os diversos usos alternativos. Daí o conceito de distribuição da renda baseado na justiça natural. Isto é, a contribuição dos trabalhadores para a produção se refletiria nos salários, enquanto que a contribuição do capital para a produção estaria refletida nos lucros. Isso seria justo, direito e natural." ROBINSON, Joan. Os problemas da economia moderna. *Cadernos de opinião*, São Paulo, n.15, dez. 1979/ago. 1980. p.8.

(62) BELLUZZO, L.G.de M. Distribuição de renda: uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.31. Para um bom sumário da distribuição de renda na teoria neoclássica a partir da obra de J.B.Clark, ver HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.331-5. Para as possíveis consequências do progresso tecnológico sobre a produtividade marginal dos fatores de produção e sobre a distribuição de renda, ver VIEIRA, C.A. *Urbanização e custo de reprodução da força de trabalho*. p.38.

(63) LEFTWICH, Richard H. *O sistema de preços e a alocação de recursos*. 5.ed.rev. São Paulo, Pioneira, 1979. p.368.

(64) Keynes denominava os autores neoclássicos, tais como Alfred Marshall e Arthur C.Pigou, de clássicos; assim como também incluía nesta classificação D.Ricardo, John Stuart Mill e James Mill, ver KEYNES, John Maynard. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo, Abril Cultural, 1983. p.15. (nota 1)

(65) Exclui-se neste caso o saldo comercial do Balanço de Pagamentos, para efeito de simplificação da análise, ver DILLARD, Dudley. *A teoria econômica de John Maynard Keynes*. 4.ed. São Paulo, Pioneira, 1982. p.33. (nota 2)

(66) KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.18.

(67) KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.20.

(68) KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.20.

(69) "Reconheço, agora, que essa conclusão é muito simples, e que não representa um tratamento adequado da complexidade dos fatos. Todavia, continuo aceitando a estrutura básica do raciocínio, acreditando que ele deva ser reformulado em vez de rejeitado.

Contudo, proponho que tenhamos muita cautela e realizemos maiores investigações antes de abandonarmos a maior parte de nossas conclusões anteriores que, sujeitas às devidas restrições, vêm recebendo apoio *a priori* e sobrevivendo, por muitos anos, o escrutínio da experiência e do bom senso. Ofereço, portanto, para maior investigação científica, uma análise dos elementos do problema, visando descobrir quais os pontos fracos do raciocínio anterior." KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. apêndice 2. p.278-9.

Keynes ainda reconhece neste artigo que o capítulo 2, Os postulados da economia clássica, é o que mais necessita de revisão.

(70) "A propensão a consumir e o nível do novo investimento é que determinam, conjuntamente, o nível de emprego, e é este que, certamente, determina o nível de salários reais - não o inverso."

KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.33. Ver também DILLARD, D. *A teoria econômica de John Maynard Keynes*. p.24-5.

(71) KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.179.

(72) "o emprego só pode aumentar se houver um aumento na propensão a consumir, ou um aumento na eficácia marginal do capital, ou uma diminuição da taxa de juros." DILLARD, D. *A teoria econômica de John Maynard Keynes*. p.194.

(73) "Eu entendo, portanto, que uma socialização algo ampla dos investimentos será o único meio de assegurar uma situação aproximada de pleno emprego, embora isso não implique a necessidade de excluir ajustes e fórmulas de toda a espécie que permitam ao Estado cooperar com a iniciativa privada. Mas, fora disso, não se vê nenhuma razão evidente que justifique um Socialismo do Estado abrangendo a maior parte da vida econômica da nação. Não é a propriedade dos meios de produção que convém ao Estado assumir. Se o Estado for capaz de determinar o montante agregado dos recursos destinados a aumentar esses meios e a taxa básica de remuneração aos seus detentores, terá realizado o que lhe compete. Ademais, as medidas necessárias de socialização podem ser introduzidas gradualmente sem afetar as tradições generalizadas da sociedade."

Keynes sugeria a socialização do investimento:

"como o único meio exequível de evitar a destruição total das instituições econômicas atuais e como condição de um bem-sucedido exercício da iniciativa individual." KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.256-7.

(74) "Por outro lado, seria impraticável opor-se a qualquer redução dos salários reais que resultasse de alteração no poder aquisitivo do dinheiro e que afetasse igualmente a todos os trabalhadores; com efeito, não há, em geral, resistência a este modo de reduzir os salários nominais, a não ser que isto venha atingir níveis excessivos.

Todos os sindicatos oferecerão alguma resistência, por menor que seja, a uma redução dos salários nominais. Mas, considerando-se que os sindicatos não ousariam entrar em greve toda vez que houvesse um aumento de custo de vida, eles não representam obstáculo, como pretende a escola clássica [neoclássica], a um aumento do volume agregado de emprego." KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.23.

(75) Na próxima seção que trata da teoria de Kalecki, cita-se um artigo de Keynes, datado de 1939, em que este sugere algumas questões sobre a distribuição funcional da renda.

(76) Cf. KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.24-5.

(77) HUNT, E.K. *História do pensamento econômico*. p.435.

(78) Cf. KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.253.

(79) Cf. KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. p.104 e 154-5.

(80) KEYNES, John Maynard. *Inflação e deflação*. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.4. (Os Pensadores)

(81) KALECKI, Michal. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.56. (Os Pensadores)

As palavras entre colchetes referem-se a acréscimo feito a partir do confronto da edição em português com as edições espanhola e inglesa. Cf. KALECKI, Michal. *Teoría de la dinámica económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1956. p.13. KALECKI, Mi-

- chal. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*. Cambridge, Great Britain, Cambridge University Press, 1971. p.44-5.
- (82) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.57.
- (83) "Em resumo: a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria manufatureira é determinada, não só pela composição industrial do valor agregado, como pelo grau de monopólio e pela razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salários por unidade." KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.71.
- (84) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.71.
- (85) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.72.
- (86) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.72-3.
- (87) KALECKI, Michal. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. 2.ed.rev. São Paulo, Hucitec, 1983. p.100.
- (88) Estas propostas foram apresentadas anteriormente nos ensaios *Salários nominais e reais e Três caminhos para o pleno emprego*, publicados em 1939 e 1944, respectivamente, e transcritos na coletânea organizada por Jorge Miglioli. Cf. KALECKI, Michal. *Kalecki: economia*. São Paulo, Ática, 1980. p.98-110 e 75-97. (Grandes Cientistas Sociais, 16)
- (89) "Assim, a parcela relativa dos salários, quer no valor agregado de um grupo industrial, quer na renda bruta do setor privado como um todo, parece não apresentar flutuações cíclicas significativas." KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.73.
- (90) KEYNES, J.M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. apêndice 2. p.285. Para uma crítica à teoria de distribuição de renda de Kalecki e a posição de Keynes sobre esta teoria expressa no citado artigo, ver GONZÁLEZ, Manuel José Forero. Preços e distribuição funcional da renda: a perspectiva de Kalecki e uma intervenção de Keynes. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 17(1):105-18, jan./abr. 1987.
- (91) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.80.
- (92) Os lucros brutos incluem depreciação, lucros não distribuídos, dividendos, saques não operacionais, aluguéis e juros. Cf. KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.85.
- (93) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.86.
- (94) Em alguns artigos, Kalecki subdivide a classe capitalista entre rentistas e empresários.
- (95) KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. p.87.
- (96) MIGLIOLI, Jorge. *Acumulação de capital e demanda efetiva*. São Paulo, T.A. Queiroz, 1982. p.250.
- (97) Kalecki em seu livro de 1939, *Essays in the theory of economic fluctuations*, entende que Keynes admite a teoria neoclássica dos salários. Após expor a teoria neoclássica, Kalecki diz: "Esta é a doutrina 'clássica' [neoclássica] dos salários reais, e é admitida também por Keynes." transcrito em: KALECKI, M. *Kalecki: economia*. p.99.
- (98) KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. p.81.
- (99) KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. p.82.
- (100) "quando a produção cresce, elevam-se os preços das matérias-primas em relação aos salários, mas o 'grau de monopólio' se reduz; quando a produção diminui, os preços das matérias-primas caem mais acentuadamente do que os salários, porém o 'grau de monopólio' se amplia." KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. p.86.

- (101) KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalis-*
tas. p.86.
- (102) KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalis-*
tas. p.88.
- (103) KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalis-*
tas. p.86.

(1) Taxas médias aritméticas simples.

O levantamento empírico das contas nacionais deste capítulo teve basicamente como fontes primárias, para o período 1970-79, o *Anuário estatístico do Brasil 1990* e, para o período 1980-90, a revista *Conjuntura Econômica* de julho de 1991. Ressalta-se que os dados apresentados para o primeiro período foram considerados como definitivos pela Fundação IBGE. Para o segundo período, 1980-90, utilizou-se a versão mais recente e atualizada das contas nacionais até o presente momento (dez. 1991), ver FIBGE. *Contas nacionais*. Rio de Janeiro, 1991. p.9.

(2) Deve-se considerar que subsetores importantes do setor serviços, tais como transportes e comércio, têm os seus comportamentos grandemente associados ao desempenho do setor industrial.

(3) Para o período 1960-83, ver LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira. *Diferenciais de salários na economia brasileira*. São Paulo, IPE/USP, 1987. p.23-4. Para o período 1939-68, e também para uma análise regional, ver OLIVEIRA, Francisco de. *A economia da dependência imperfeita*. 4.ed. Rio de Janeiro, Graal, 1984. p.39-75.

(4) As percentagens em valores correntes podem subestimar a participação relativa de cada setor no produto, especialmente para a indústria em função das variações nos preços relativos.

(5) ver SILVA, Salomão Lipcovitch Quadros da. Sistema financeiro: participação na renda, funções e disfunções. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p.207-37.

(6) Sobre os conceitos das contas nacionais e especificamente sobre os serviços de intermediação financeira, ver FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas - Brasil*. Rio de Janeiro, ago. 1989. p.39-42. (Textos para Discussão, 17)

(7) A este respeito, ver QUADROS, Salomão & RODRIGUES, Maria Cecília Prates. As contas nacionais e a queda dos investimentos. *Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro, 43(11):16-8, nov. 1989. FIBGE. *Contas nacionais*. p.10-1.

(8) Para o estudo da composição do investimento do setor público, bem como os efeitos encadeadores que este desempenha para o conjunto da economia no período 1974-80, ver REICHSTUL, Henri Philippe & COUTINHO, Luciano G. Investimento estatal 1974-1980: ciclo e crise. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. 2.ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2. p.38-58.

(9) A respeito da participação deste segmento e do seu posicionamento político na década de 70, ver MANTEGA, Guido & MORAES, Maria. Tendências recentes do capitalismo brasileiro. In: _____. *Acumulação monopolista e crises no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979. p.83-106.

(10) O coeficiente de importação está sendo influenciado pelo crescente aumento das importações, ainda, no período 1972-73. As importações em 1972, 1973 e 1974 foram de 4.235, 6.192, e 12.641 milhões de dólares, respectivamente (ver tabela 2.6.). A triplificação das importações entre 1972 e 1974 deveu-se à formação de estoques especulativos, à quadruplicação dos preços de petróleo e, segundo Serra, às "desproporções no crescimento durante o ciclo expansivo, que tenderam a elevar fortemente a demanda por importações de bens de produção e a criar uma tendência estrutural a um crescente déficit comercial." SERRA, José. Ciclos e mudanças

estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. v.1 p.109. Segundo Cruz, "o item 'petróleo e derivados' responde por 50% do acréscimo do valor das importações em 1979 e por 71,4% do acréscimo verificado em 1980." CRUZ, Paulo Davidoff. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos setenta. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. v.2. p.70.

(11) A este respeito, ver o excelente trabalho de Castro e Souza que demonstra as condições necessárias para esta mudança qualitativa no Balanço Comercial. CASTRO, Antonio Barros de. & SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. *A economia brasileira em marcha forçada*. 2.ed. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.

(12) As fontes de dados para elaboração das tabelas 2.5 e 2.6 são diferentes, ocasionando, às vezes, diferenças entre os dados apresentados, mas entende-se que as diferenças devem ser mínimas não comprometendo, com isso, as tendências para o período.

(13) No capítulo quatro, mensuram-se as exportações por gêneros industriais.

(14) Ver BAER, Mônica. *A internacionalização financeira no Brasil*. Petropolis, Vozes, 1986. Para uma boa análise sobre as fases do processo de endividamento externo, a liquidez no mercado internacional e o processo de estatização da dívida externa no período 1968-80, ver CRUZ, P.D. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos setenta. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. v.2.

(15) SOUZA, Paulo Renato. *Quem paga a conta?* São Paulo, Brasiliense, 1989. p.34-7.

(16) Fluxos de recursos a fundo perdido destinados às empresas estatais e privadas financeiras ou não. "Incluem, ainda, o saldo das arrecadações anuais mais os juros e correção monetária sobre a soma dos custos de administração e os saques dos fundos, FGTS, PIS e PASEP." FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas - Brasil*. p.80.

(17) "representam juros da dívida externa, juros sobre títulos do Tesouro colocados no exterior e juros sobre depósitos registrados em moedas estrangeiras. Nesta variável são incluídas também transferências tais como as contribuições pagas pelo país a entidades internacionais em função de sua condição de país membro (e.g., OEA, BID, BIRD, FMI) e ainda donativos." FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas - Brasil*. p.80.

(18) Para uma boa exposição sobre este conceito, ver SOUZA, Paulo Renato. *O que são empregos e salários?* 5.ed. São Paulo, Brasiliense, 1984.

(19) Para o comportamento de diversos outros índices de preços no período, tais como: IPA-DG-PI, ICV(FIPE), IPC-RJ, ICVFA(DIEESE), e INPC, ver apêndice V.

(20) BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Boletim do Banco Central do Brasil*. Brasília, 24(9):419, set. 1988.

(21) Para o salário mínimo real nos meses de reajustes para o período 05/73 a 11/85 deflacionado pelo IGP-DI, INPC e pelo ICV(FIPE), ver apêndice V.

(22) Ver DIEESE. *Boletim Dieese*. ano X, n.118, jan. 1991. p.37-8.

(23) A exemplo da polêmica, ver alguns artigos reunidos em TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. Ver também RAMOS, Lauro R.A. & REIS, José

Guilherme Almeida. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. p.33-42.

(24) Segundo Reis e Barros, cerca de 85 a 90% da Renda Pessoal declarada nos Censos Demográficos e nas PNADs são oriundos do trabalho. Assim, o índice de Gini para o Brasil mede basicamente a desigualdade destas rendas. REIS, José Guilherme Almeida & BARROS, Ricardo Paes de. Desigualdade salarial: resultados de pesquisas recentes. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. p.69.

Os dados da distribuição pessoal da renda são extraídos, para os anos intercensitários, da PNAD que toma, como se sabe, como referência, apenas um mês do ano. Como na década de 80 ocorreram grandes variações das remunerações reais ao longo do meses de um mesmo ano, estes dados podem não refletir as médias anuais. Para a distribuição pessoal no período 1983-89, ver BONELLI, Regis & SEDLACEK, Guilherme Luís. A evolução da distribuição de renda entre 1983 e 1988. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. p.47-67.

(25) Para os dados anuais da repartição funcional da renda interna líquida urbana a custo de fatores e no PIB a preços de mercado referentes ao período 1947-60, ver BRASIL - MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO ECONÔMICA. *Programa de ação econômica do governo, 1964-1966 (síntese)*. Brasília, 1964. p.39-43.

(26) Para a conceituação desta variável, ver FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas - Brasil*. p.13. ou FIBGE. *Anuário estatístico do Brasil 1990*. Rio de Janeiro, 1991. p.556.

(27) Para a justificativa deste procedimento, ver FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas - Brasil*. p.49.

(1) Para um maior detalhamento das referidas fontes no tocante aos objetivos, histórico, metodologia, conceituação das variáveis ver além das próprias publicações FIBGE. *Principais características das pesquisas econômicas, sociais e demográficas*. Rio de Janeiro, out. 1988. (Textos para Discussão v. 1, número especial) FIBGE. *Pesquisas contínuas da indústria*. Rio de Janeiro, jan. 1988. (Textos para Discussão v. 1, n. 1) FIBGE. *Pesquisa industrial mensal*, Brasil, dados gerais, 1985 e 1986. Rio de Janeiro, dez. 1986. FIBGE. *Índices de produção industrial*, séries revistas - 1975-85. Rio de Janeiro, 1986.

(2) No caso desta pesquisa por abranger apenas a indústria de transformação não se considerará o gênero extração de minerais. Além dos 22 gêneros industriais, os Censos de 1975 e 1980 abrangeram mais dois gêneros: atividades de apoio e de serviços de caráter industrial, e o gênero atividades administrativas. O gênero de atividades de apoio e de serviços de caráter industrial será incluído no levantamento empírico para efeito de comparação entre os dados de 1975 e 1980, já o gênero atividades administrativas não será incluído, visto que os dados referentes a este gênero não foram agregados ao total da indústria de transformação.

(3) Ver FIBGE. *Estatísticas históricas do Brasil*. 2.ed. Rio de Janeiro, 1990. v.3. p.370.

(4) Ver FIBGE. *Sistema de contas nacionais consolidadas* - Brasil. Rio de Janeiro, ago. 1989. p.49. (Textos para Discussão, 17)

(5) Para a conceituação das variáveis investigadas, ver Apêndice I.

(6) Cf. BONELLI, Regis. Concentração industrial no Brasil: indicadores da evolução recente. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(3):859, dez. 1980.

(7) Para exemplo da classificação da indústria de transformação entre gênero moderno ou tradicional e a guisa da comparação com a classificação adotada neste trabalho, ver LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira. *Diferenciais de salários na economia brasileira: uma análise do período 1960-83*. São Paulo, IPE/USP, 1987. p.29. MATA, Milton da & BACHA, Edmar L. Emprego e salários na indústria de transformação, 1949/1969. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 3(2):303, jun. 1973. CONSIDERA, Claudio M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1):94-5 e 115-7, abr. 1980.

Para a classificação competitivo/oligopolista, ver MALDONADO FILHO, Eduardo Augusto. Concorrência e diferenciais intersetoriais de rentabilidade: uma análise da indústria brasileira - 1973/85. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, 10(2):261, 1989. CARVALHO, Marisa de Fátima Santana. *A indústria na crise*. São Paulo, 1984. p.78. (Dissertação de Mestrado - EAESP/FGV)

(8) WILLMORE, Larry N. Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 17(1):161-89, abr. 1987.

(9) *Quem é quem?*, da Revista Visão; *Balanço anual*, da Gazeta Mercantil; e *Maiores e melhores*, da revista Exame.

(10) MATA, M. da & BACHA, E. L. Emprego e salários na indústria de transformação, 1949/1969. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 3(2):323-4, jun. 1973. Para as categorias englobadas no pessoal ocupado ver Apêndice I.

(1) CONSIDERA, Claudio M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1):81, abr. 1980. BACHA, Edmar. *Introdução à macroeconomia*. 3.ed. Rio de Janeiro, Campus, 1985. p.94. AMADEO, Edward J. & CAMARGO, José Márcio. Mercado de trabalho e dança distributiva. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p. 194.

Entende-se que o melhor indicador para se avaliar o nível de emprego e, conseqüentemente, a produtividade e salários médios, é a média mensal do pessoal ocupado. A Fundação IBGE, através dos Censos e da Pesquisa Industrial Anual, só pesquisa a média mensal para o total do pessoal ocupado; portanto, como não se dispõe da média para o pessoal ligado à produção, optou-se por utilizar os dados de ambos referentes ao dia 31 de dezembro. Reconhece-se, assim a precariedade desta solução em função de as variáveis poderem estar refletindo possíveis sazonalidades da procura por força de trabalho.

Para se precisar a evolução real do produto industrial total e por gêneros enquanto esforço produtivo, dado necessário para o cálculo da produtividade, o ideal seria deflacionar o valor da produção e as despesas com as operações industriais por índices de preços específicos a partir do maior nível de desagregação possível chegando-se assim por resíduo ao valor agregado real por gêneros e para a classe, ver FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. XXVIII. No caso deste trabalho, não se está preocupado em obter o produto real enquanto esforço produtivo, mas sim a renda real enquanto poder de compra ou poder aquisitivo; portanto, ao se utilizar o IGP-DI como deflator, busca-se verificar a produtividade, a remuneração e os salários dos gêneros e da indústria de transformação em relação ao conjunto de bens disponíveis no país. E ao se utilizar o IPA-OG-IT, pretende-se avaliar as mesmas variáveis, mas agora apenas com relação ao conjunto de bens e serviços industriais. Assim, quando se utiliza o IPA-OG-IT como deflator, têm-se que o salário e a remuneração são encarados como custo industrial, ou segundo alguns autores como salário-produto, salário custo ou custo real do trabalho.

O ideal seria avaliar a remuneração e o salário médios reais pelos seus valores contratuais ou pelo valor da hora de trabalho contratual; mas, como não se dispõe destes dados, utilizou-se o valor da folha de pagamento que inclui não só os salários contratuais como também o montante pago em função das horas extras. Assim a remuneração e salário médios podem estar sendo influenciados pelo número e valor das horas extras. Para os dados absolutos e relativos sobre o número de trabalhadores empregados na indústria de transformação por grupos de horas trabalhadas para o período 1976 a 1989, extraídos das PNADs, ver Apêndice V.

(2) Caso se utilizasse o IGP-DI como deflator ter-se-ia, em média, um aumento de 14,5% na produtividade, 8,3% na remuneração e 16,1% no salário. Já utilizando-se o IPA-OG-PI ter-se-ia as mesmas tendências verificadas quando utilizou-se o IGP-DI mas, neste caso, as variações encontradas seriam maiores. Ver apêndice II.

(3) MACEDO, Roberto B.M. *Distribuição funcional na indústria de transformação*. Brasília, IPEA/IPLAN, 1980. p.97-8.

(4) Macedo, utilizando estimativas de encargos sociais e trabalhistas calculados por Bacha, da Mata e Modenesi, e de Almeida, estimou a parcela da remuneração do fator trabalho e a parcela salarial incluindo encargos para os anos de 1950, 1960 e 1970. Cf. MACEDO, R.B.M. *Distribuição funcional na indústria de transformação*. p.110.

(5) FERREIRA, Assuero. *Grau de monopólio e parcela salarial: uma evidência empírica na indústria de transformação brasileira*. Fortaleza, 1979. p.55. (Tese de Mestrado - CAEN/UFCE)

(6) Para a mensuração destas relações, utilizando-se os gastos com matérias-primas, materiais e componentes para 1975 e 1980 apenas e por gêneros industriais, ver Apêndice II. Para uma resenha bibliográfica sobre a proposição de que os preços são fixados com base em uma margem adicionada sobre os principais custos de produção, além da evidência empírica a partir da aplicação de um questionário à industriais e do levantamento empírico do mark-up e da relação dos custos diretos para a indústria de transformação brasileira para o período 1959 a 1980, ver CONSIDERA, C. M. Preços, mark-up e distribuição funcional da renda na indústria de transformação: dinâmica de longo e de curto prazo - 1959-80. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11(3):637-702, dez. 1981. Ver também BARRUECO ESCOBAR, Sebastián A. *Formação de preços em oligopólio: implicações macroeconômicas*, (Brasil 1972-1982). São Paulo, 1987. (Dissertação de Mestrado - EAESP/FGV) Para a evolução da relação dos custos diretos para os anos de 1959, 1970 e 1974, ver CONSIDERA, C.M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1):78-9. Para o mark-up e a relação dos custos diretos para 1971, segundo classes e tamanhos da firma, ver EKERMAN, Raul. Parcela salarial e tamanho da firma. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 8(1):231-40, abr. 1978. Para o mark-up e a relação dos custos diretos no Rio Grande do Sul em 1974, segundo grupos de pessoal ocupado, ver ALTOÉ, Nemésio. *A distribuição funcional da renda na indústria de transformação do Rio Grande do Sul em 1974*. Porto Alegre, 1977. p.52-65. (Tese de Mestrado - UFRS) E para o mark-up e a relação dos custos diretos para o período 1959-74, segundo grupos de pessoal ocupado, ver FERREIRA, Assuero. *Grau de monopólio e parcela salarial*. p.40-53.

(7) A não comparabilidade conjunta entre os Censos Industriais de 1975, 1980 e 1985 se deve ao fato de que a cada Censo são feitas mudanças metodológicas decorrentes do próprio processo de desenvolvimento e de sugestões da ONU, que podem afetar o âmbito, a classificação das atividades, o conceito das variáveis, as regras de desdobramento, etc.

Entre os três Censos, surgiram mudanças metodológicas que prejudicam a comparabilidade. Quando surge alguma mudança metodológica a FIBGE procura ajustar, na medida em que seja possível, apenas os dados do Censo imediatamente anterior segundo a nova metodologia, procurando assim torná-los comparáveis. Isto ocorreu com os dados de 1975 em relação a 1980, e de 1980 em relação a 1985. No caso deste trabalho, que inclui dados de três anos censitários, a comparação dos dados referentes a 1975 com os de 1985 seria arbitrária e questionável metodologicamente, em função disto, então, optou-se por segmentar o período em duas fases.

Mas a segmentação do período não está, todavia, isenta de problemas. No caso deste trabalho, utilizaram-se, para efeito de

comparação entre os anos de 1975 e 1980, os dados originais divulgados nos respectivos Censos. Não utilizaram-se os dados de 1975 ajustados à metodologia de 1980 porque, em primeiro lugar, não foram divulgadas todas as variáveis utilizadas neste trabalho; em segundo lugar, para as variáveis monetárias divulgadas: despesas com as operações industriais, valor da produção e valor da transformação industrial; e para as variáveis absolutas: estabelecimentos e pessoal ocupado total, as mudanças afetaram somente os dados originais dos gêneros transformação de minerais não metálicos, metalúrgica, material de transporte e madeira, e consequentemente para o total da indústria, e; em terceiro lugar, comparando-se os dados do Censo Industrial de 1980 com os do Censo Industrial de 1975, todos referentes a 1975, tem-se que a maior variação positiva entre as variáveis ocorreu com o valor da transformação industrial do gênero material de transporte com 0,172% e a maior variação negativa ocorreu para o valor da transformação industrial da metalúrgica com - 0,086%, valores estes que são desprezíveis estatisticamente.

Assim, não se pode comparar os dados divulgados no Censo Industrial de 1980 com os do Censo de 1985, porque as mudanças metodológicas foram profundas. Portanto, os dados referentes aos anos de 1980 e 1985 foram extraídos do Censo Industrial de 1985 e derivam da utilização de uma mesma metodologia, sendo plenamente comparáveis entre si.

Para as mudanças na classificação das atividades ocorridas em 1980, ver FIBGE. *Censo industrial 1980*. p. XIV a XIX. Para o impacto das mudanças metodológicas entre 1980 e 1985, ver FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. 211-8 e 220.

(8) Para o salário médio real, segundo os gêneros industriais, deflacionado pelo INPC Amplo, ver apêndice III. Caso se utilizasse como deflator o IGP-DI, encontrar-se-iam tendências bem próximas ao deflacionamento pelo IPA-DG-PI; a produtividade média para a indústria de transformação total teria aumentado 7,2%, a remuneração real declinaria 12,7%, e o salário real diminuiria 10,9%. Já utilizando-se do IPA-DG-IT o aumento da produtividade encontrado seria maior e a queda da remuneração e do salário seria suavizada do que quando se deflacionou pelo IGP-DI.

Para dados sobre a produtividade do pessoal ligado à produção, remuneração e salários médios reais para a classe e por gêneros industriais deflacionados pelo IPA-DG a nível de 2/3/4 dígitos para o mesmo período, ver FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. XXXIII a XXXVII.

(9) Para a participação relativa dos gêneros no produto total em 1980 e 1985 a preços constantes de 1980 deflacionado a nível de 2/3/4 dígitos, ver FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. XXVII.

(10) FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. XXXII.

(11) O Censo Industrial 1985 traz pela primeira vez os dados sobre o valor adicionado. No caso desta pesquisa, a parcela da remuneração do fator trabalho e a parcela salarial foram calculadas para os três censos em relação ao valor da transformação industrial, visto não se ter o valor adicionado segundo as mesmas publicações para os anos de 1975 e 1980. No próprio censo de 1985, são calculadas as duas relações acima incluindo-se os encargos sociais e trabalhistas. Cf. FIBGE. *Censo industrial 1985*. p. XLVII e XLIX.

(12) Os encargos sociais e trabalhistas representavam 7,37% do produto industrial em 1985 para a indústria de transformação to-

tal; como não se dispõe de dados sobre os encargos para 1980, segundo a mesma metodologia, não se poderia avaliar o comportamento da parcela da remuneração do fator trabalho ajustada. Mas, tendo-se como referência que em 1980 a parcela da remuneração do fator trabalho foi de 24,12% e em 1985 de 19,65% (portanto, houve uma queda de 4,47 pontos percentuais), pode-se presumir que, para o período, houve uma queda na parcela da remuneração do fator trabalho ajustada, pois, para que isto não ocorresse os encargos teriam que representar mais de 11,84% em 1980, algo muito pouco provável.

(13) Cf. WILLMORE, Larry N. Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 17(1):164-5, abr. 1987.

(14) Apesar de o conjunto de dados para 1974 a 1985 ser compatível, a comparabilidade dos dados dos Censos e das Pesquisas Industriais Anuais deve ser feita com cautela, em virtude das diferentes sistemáticas de coleta, de os dados sobre pessoal ocupado total e ligado à produção referirem-se a datas diferentes, e das mudanças no método de coletas das PIAs, a partir de 1981, ver FIBGE. *Estatísticas Históricas do Brasil*. 2.ed. Rio de Janeiro, 1990. v.3. p. 372-3.

(15) Ver MACEDO, R.B.M. *Distribuição funcional na indústria de transformação*. p. 100. Ver também CONSIDERA, C.M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1), abr. 1980. E para comparações internacionais, ver BANCO MUNDIAL. *Relatórios sobre o desenvolvimento mundial*.

(16) CONSIDERA, C.M. Preços, mark-up e distribuição funcional da renda na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11(3):686, dez. 1981.

(17) As remunerações médias e salários médios reais referem-se a um nível de agregação muito elevado e, portanto, podem esconder sensíveis diferenças na medida em que o pessoal ocupado seja desagregado por categorias profissionais. Para avaliar a evolução do mercado de trabalho segmentado para o período 1961-86 e para uma amostra da indústria de transformação, ver ZURRON OCIO, Domingo. *Distribuição da renda do trabalho e política salarial*. São Paulo, NPP/EAESP/FGV, 1987.

(18) Ver CONSIDERA, C.M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1), abr. 1980. MATA, M. da & BACHA, E.L. Emprego e salários na indústria de transformação, 1949/1969. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 3(2), jun. 1973. ZURRON OCIO, D. *Distribuição da renda do trabalho e política salarial*. BACHA, Edmar Lisboa. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p. 124-55.

(19) ZURRON OCIO, D. *Distribuição da renda do trabalho e política salarial*. p.22.

(20) Para acompanhar a evolução da política salarial até 1989, ver SABOIA, João. Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. p. 168.

(21) CONSIDERA, C.M. Preços, mark-up e distribuição funcional da renda na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11(3):687, dez. 1981.

- (22) A respeito da elevação dos salários e ordenados médios reais no início da recessão, Zurrón Ocio explica que:
"esta elevação real é fictícia porque a alteração da estrutura de emprego nas empresas, provocada pela demissão em massa nos níveis inferiores da pirâmide ocupacional resulta na elevação do salário médio dos que permanecem empregados." ZURRON OCIO, Domingo. *Distribuição da renda do trabalho e política salarial*. p.26.
- (23) PEREIRA, Luiz C.Bresser & NAKANO, Yoshiaki. Inflação, desequilíbrio externo e salários. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 1(4):116-26, out./dez. 1981. RESENDE, André Lara. Incompatibilidade distributiva e inflação estrutural. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 11(3):133-50, dez. 1981.
- (24) SOUZA, Paulo Renato. *Quem paga a conta?* São Paulo, Brasiliense, 1989. p.25.
- (25) FIBGE. *Pesquisa industrial anual 1982/84*, análise dos resultados. Rio de Janeiro, nov. 1989. p.14-5. (Textos para Discussão, 22) Consultar esta publicação para o acompanhamento da evolução da indústria de transformação por gêneros industriais.
- (26) KANDIR, Antônio. *A dinâmica da inflação*. São Paulo, Nobel, 1989. SOUZA, P.R. *Quem paga a conta?*
- (27) Para a conceituação das variáveis, ver FIBGE. *Pesquisa industrial mensal*, Brasil, dados gerais, 1985 e 1986. p. 9-14.
- (28) Segundo Singer, mesmo com o abono de 8%, o salário de março de 1986 seria 4% menor que o salário médio dos últimos seis meses por não ter incluído a inflação de fevereiro de 1986 na fórmula de cálculo do salário médio real, ver SINGER, Paul. *O dia da lagarta*. São Paulo, Brasiliense, 1987. p. 140-1. Acresce-se a isto a não inclusão da inflação de 16 a 28 de fevereiro na fórmula de cálculo.
- (29) SABOIA, João. Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F.(orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p. 180. O Congresso Nacional aprovou a reposição das perdas salariais de janeiro através da diferença entre a URP e o INPC do mês, a ser paga em três vezes, ou seja, nos meses de março a maio.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

1. ALTOÉ, Nemésio. *A distribuição funcional da renda na indústria de transformação do Rio Grande do Sul em 1974*. Porto Alegre, 1977. 87p. (Tese de Mestrado - UFRS)
2. ÂNGELO, Cláudio Felisoni de. Absorção de mão-de-obra no setor industrial. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 10(1): 71-97, jan./abr. 1980.
3. BACHA, Edmar Lisboa. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.124-55. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
4. BAER, Mônica. *A internacionalização financeira no Brasil*. Petrópolis, Vozes, 1986. 164p.
5. BAER, Werner et alii. Mudanças estruturais na economia industrial brasileira: 1960-1980. *Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro, 40(7):95-103, jul. 1986.
6. BARELLI, Walter. *Distribuição funcional de renda nos bancos comerciais*. São Paulo, Edições Símbolo, 1978. 119p. (Ensaio e Memória, 17)
7. _____. Mais uma vez, a repartição de renda foi adiada. *Economia em perspectiva*, São Paulo, (54):1-2. jan./fev. 1989.
8. BARRUECO ESCOBAR, Sebastián Alejandro. *Formação de preços em oligopólio: implicações macroeconômicas*, (Brasil 1972-1982). São Paulo, 1987. 133p. (Dissertação de Mestrado - EAESP/FGV)

9. BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Distribuição de renda: uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, Ricardo & TINE-LLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.15-35. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
10. BONELLI, Regis. Concentração industrial no Brasil: indicadores da evolução recente. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(3):851-83, dez. 1980.
11. BONELLI, Regis & SEDLACEK, Guilherme Luís. A evolução da distribuição de renda entre 1983 e 1988. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p. 47-67.
12. BRASIL. MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO ECONÔMICA. Objetivos da política de distribuição de renda. In: ----- *Programa de ação econômica do governo, 1964-1966* (síntese). Brasília, 1964. p.39-46.
13. CAMARGO, José Márcio & RAMOS, Carlos Alberto. *A revolução indesejada: conflito distributivo e mercado de trabalho*. Rio de Janeiro, Campus, 1988. 79p.
14. CARVALHO, Marisa de Fátima Santana. *A indústria na crise: uma comparação entre os setores competitivos e oligopolizados*. São Paulo, 1984. 93p. (Dissertação de Mestrado - EAESP/FGV)
15. CASTRO, Antonio Barros de & SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. *A economia brasileira em marcha forçada*. 2.ed. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985. 217p. (Estudos brasileiros, 91)

16. CHAHAD, José Paulo Zeetano. (org.) *O mercado de trabalho no Brasil: aspectos teóricos e evidências empíricas*. São Paulo, IPE/USP, 1986. 263p. (Relatórios de Pesquisa, 29)
17. CONSIDERA, Claudio M. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(1):71-122, abr. 1980.
18. ----- . Preços, mark-up e distribuição funcional da renda na indústria de transformação: dinâmica de longo e de curto prazo - 1959/80. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 11(3):637-702, dez. 1981.
19. COUTINHO, Luciano Galvão & SOUZA, Paulo Renato. Inflação: anotações críticas para o debate. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 1(4):127-45, out./dez. 1981.
20. CRUZ, Paulo Davidoff. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos setenta. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. 2.ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2. p.59-106.
21. DILLARD, Dudley. *A teoria econômica de John Maynard Keynes*. 4.ed. São Paulo, Pioneira, 1982. 334p. (Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais, economia)
22. DOBB, Maurice Herbert. *Os salários*. São Paulo, Cultrix, 1977. 191p.
23. EKERMAN, Raul. Parcela salarial e tamanho da firma. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 8(1): 231-40, abr. 1978.

24. FERREIRA, Assuero. *Grau de monopólio e parcela salarial: uma evidência empírica na indústria de transformação brasileira*. Fortaleza, 1979. 58p. (Tese de Mestrado - CAEN/UFCE)
25. FIBGE. *Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988*. 2.ed. rev.atual. Rio de Janeiro, 1990. v.3. 642p.
26. ----- . *Pesquisas contínuas da indústria*. Rio de Janeiro, v.1, n.1., jan. 1988. 37p
27. ----- . *Pesquisa industrial anual 1982/84, análise dos resultados*. Rio de Janeiro, nov. 1989. 97p. (Textos para Discussão, 22)
28. ----- . *Pesquisa industrial mensal, Brasil, dados gerais, 1985 e 1986*. Rio de Janeiro, dez. 1986.
29. ----- . *Principais características das pesquisas econômicas, sociais e demográficas*. Rio de Janeiro, out. 1988. (Textos para Discussão, v.1, número especial)
30. ----- . *Síntese de indicadores da pesquisa básica da PNAD de 1981-1989*. Rio de Janeiro, 1990. 96p.
31. ----- . *Sistema de contas nacionais consolidadas-Brasil*. Rio de Janeiro, ago. 1989. 81p. (Textos para Discussão, 17)
32. GONTIJO, Cláudio. Grau de monopólio e determinação de preços em Kalecki. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 11(2):5-17, abr./jun. 1991.
33. GONZÁLEZ, Manuel José Forero. Preços e distribuição funcional da renda: a perspectiva de Kalecki e uma intervenção de Keynes. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 17(1):105-18, jan./abr. 1987.

34. HARCOURT, G.C. *Teoría del capital: una controversia entre los dos Cambridge*. Barcelona, Oikos-Tau, 1975. 304p. (Economia, 3)
35. HOWARD, M.C. *Teorias modernas da distribuição de renda*. Rio de Janeiro, Zahar, 1981. 180p. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
36. HUNT, E.K. *História do pensamento econômico, uma perspectiva crítica*. 4.ed. Rio de Janeiro, Campus, 1986. 541p.
37. JOBIM, Antonio Jaime Gama. *A macrodinâmica de Michal Kalecki*. Rio de Janeiro, Edições Graal, 1984. 123p. (Biblioteca de Economia, 10)
38. KALECKI, Michal. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. 2.ed.rev. São Paulo, Hucitec, 1983. 188p. (Economia & Planejamento, Teoria Contemporânea)
39. _____. *Economias em desenvolvimento*. São Paulo, Revista dos Tribunais, 1987. 204p. (Biblioteca Vértice, economia, 19)
40. _____. *Kalecki: economia*. São Paulo, Ática, 1980. 224p. (Grandes Cientistas Sociais, 16)
41. _____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*. Cambridge, Great Britain, Cambridge University Press, 1971. 197p.
42. _____. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.49-201. (Os Pensadores)
43. _____. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo, Abril Cultural, 1983. 415p. (Os Economistas)
44. _____. *Teoría de la dinámica económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1956. 183p.

45. KANDIR, Antônio. *A dinâmica da inflação: uma análise das relações entre inflação, fragilidade financeira do setor público, expectativas e margens de lucro*. São Paulo, Nobel, 1989. 180p.
46. KEYNES, John Maynard. *Inflação e deflação*. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.1-48. (Os Pensadores)
47. ----- . *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo, Abril Cultural, 1983. 333p. (Os Economistas)
48. LABINI, Paolo Sylos. *Oligopólio e progresso técnico*. 2.ed. Rio de Janeiro, Forense-Universitária, 1984. 306p.
49. LANGONI, Carlos Geraldo. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973. 315p.
50. LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira. *Diferenciais de salários na economia brasileira: uma análise do período 1960-83*. São Paulo, IPE/USP, 1987. 159p. (Ensaio Econômico, 66)
51. LECAILLON, Jacques et alii. *Income distribution and economic development: an analytical survey*. Geneva, International Labour Office, 1984. 212p.
52. LEFTWICH, Richard Henry. *O sistema de preços e a alocação de recursos*. 5.ed.rev. São Paulo, Pioneira, 1979. 399p. (Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais:economia)
53. LIMA, Luiz Antonio de Oliveira. *O conceito de mark-up e a determinação de preços*. São Paulo, NPP/EAESP/FGV, 1980. 74p. (Relatório de Pesquisa, 2)
54. MACEDO, Roberto Brás Matos. *Distribuição funcional na indústria de transformação: aspectos da parcela salarial*. Brasília, IPEA/IPLAN, 1980. 144p.

55. _____. Uma interpretação alternativa da correlação entre emprego e salário nos estudos de demanda de mão-de-obra. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 6(1):241-66, abr. 1976.
56. MALDONADO FILHO, Eduardo Augusto. Concorrência e diferenciais intersetoriais de rentabilidade: uma análise da indústria brasileira - 1973/85. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, 10(2):251-65, 1989.
57. MANTEGA, Guido & MORAES, Maria. *Acumulação monopolista e crises no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979. 106p. (Economia, 7)
58. MARX, Karl. *O capital*. 8.ed. São Paulo, Difel, 1982. v. 1 e 2. 933p.
59. MARX, Karl. *O capital*. 3.ed. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1980. v. 4,5 e 6. (Perspectivas do Homem, economia)
60. MATA, Milton da. Controles de preços na economia brasileira: aspectos institucionais e resultados. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 10(3):911-53, dez. 1980.
61. MATA, Milton da & BACHA, Edmar Lisboa. Emprego e salários na indústria de transformação, 1949/1969. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 3(2):303-40, jun. 1973.
62. MIGLIOLI, Jorge. *Acumulação de capital e demanda efetiva*. São Paulo, T.A. Queiroz, 1982. 301p. (Biblioteca Básica de Ciências Sociais, sér. 3: Teoria e Método, 2)

63. MIGLIOLI, Jorge & SILVA, Sérgio. Redistribuição: um problema de salários e lucros. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de M. & COUTINHO, Renata. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. 2.ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2. p.162-76.
64. NAPOLEONI, Claudio. *O valor na ciência econômica*. Lisboa, Editorial Presença, [1980]. 194p. (Biblioteca de Textos Universitários, 35)
65. OLIVEIRA, Francisco de. *A economia da dependência imperfeita*. 4.ed. Rio de Janeiro, Graal, 1984. 161p. (Biblioteca de Economia, 1)
66. PASINETTI, Luigi L. *Crescimento e distribuição de renda: ensaios de teoria econômica*. Rio de Janeiro, Zahar, 1979. 179p. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
67. PEREIRA, Luiz Bresser. *Lucro, acumulação e crise: a tendência declinante da taxa de lucro reexaminada*. São Paulo, Brasiliense, 1986. 278p.
68. PEREIRA, Luiz C. Bresser & NAKANO, Yoshiaki. Inflação, desequilíbrio externo e salários. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 1(4):116-26, out./dez. 1981.
69. PINTO, Aníbal. *Distribuição de renda na América Latina e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar, 1973. 114p.
70. POSSAS, Mario Luiz & BALTAR, Paulo E.A. Demanda efetiva e dinâmica em Kalecki. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 11(1):107-60, abr. 1981.
71. QUADROS, Salomão & RODRIGUES, Maria Cecília Prates. As contas nacionais e a queda dos investimentos. *Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro, 43(11):16-8, nov. 1989.

72. RAMOS, Lauro R.A. & REIS, José Guilherme Almeida. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p.21-45.
73. REICHSTUL, Henri Philippe & COUTINHO, Luciano G. Investimento estatal 1974-1980: ciclo e crise. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. 2.ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2. p.38-58.
74. REIS, José Guilherme Almeida & BARROS, Ricardo Paes de. Desigualdade salarial: resultados de pesquisas recentes. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p.69-81.
75. RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. 2.ed. São Paulo, Abril Cultural, 1979. p.253-350. (Os Pensadores)
76. ROBINSON, Joan. Michal Kalecki, um profeta esquecido. *Ensaio de opinião*, Rio de Janeiro, 4:24-31, 1977.
77. ROBINSON, Joan & EATWELL, John. *Introdução à economia*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1979. 416p.
78. SABOIA, João. Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p.165-86.
79. SAVEDOFF, William D. Os diferenciais regionais de salários no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 20(3):521-55, dez. 1990.

80. SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. 2.ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.1. p.56-121.
81. SILVA, Ednaldo Araquém da. A relação salário-lucro no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, 42(1):3-12, jan./mar. 1988.
82. SILVA, José Francisco Graziano da. Teorias da distribuição da renda. In: _____. *Interpretação crítica de alguns recentes estudos sobre distribuição da renda no Brasil*. Piracicaba, 1974. p.4-38. (Dissertação de Mestrado - ESALQ/USP)
83. SILVA, Salomão Lipcovitch Quadros da. Sistema financeiro. In: CAMARGO, José Márcio & GIAMBIAGI, Fabio. (orgs.) *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991. p.207-37.
84. SINGER, Paul. *Curso de introdução à economia política*. 7.ed. Rio de Janeiro, Forense-Universitária, 1982. 186p.
85. _____. *Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil*. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.73-104. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
86. _____. *O dia da lagarta*. São Paulo, Brasiliense, 1987. 263p.
87. SOUZA, Paulo Renato. *O que são empregos e salários?* 5.ed. São Paulo, Brasiliense, 1984. 89p. (Primeiros Passos, 28)

88. _____. *Quem paga a conta? Dívida, déficit e inflação nos anos 80.* São Paulo, Brasiliense, 1989. 183p.
89. SOUZA, Paulo Renato & BALTAR, Paulo Eduardo. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 9(3):629-59, dez. 1979.
90. STEINDL, J. Karl Marx e a acumulação do capital. In: HOROWITZ, David. (org.) *A economia moderna e o marxismo.* Rio de Janeiro, Zahar, 1972. p.233-57. (Biblioteca de Ciências Sociais)
91. SUPLICY, Eduardo Matarazzo. Brasil, campeão da desigualdade. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 01 jul. 1987. p. A-22.
92. _____. *Da distribuição da renda e dos direitos à cidadania.* São Paulo, Brasiliense, 1988. 342p.
93. _____. Participação dos salários na renda nacional. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 28 ago. 1987. p.A-20.
94. _____. Um simpósio sobre a distribuição da renda. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 9(1):117-29, jan./mar. 1989.
95. TAVARES, Maria da Conceição. Distribuição de renda, acumulação e padrões de industrialização: um ensaio preliminar. In: TOLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento.* 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.36-69. (Biblioteca de Ciências Sociais)
96. TAVARES, Maria da Conceição & SOUZA, Paulo Renato de. Emprego e salários na indústria. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 1(1):3-29, jan./mar. 1981.

97. VIEIRA, Cláudio Afonso. *Urbanização e custo de reprodução da força de trabalho*. São Paulo, IPE/USP, 1984. 175p. (Ensaio Econômico, 38)
98. WELLS, John. Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura de demanda no Brasil na década de 60. In: TOLLIPAN, Ricardo & TINELLI, Arthur Carlos. (orgs.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. p.190-237. (Biblioteca de Ciências Sociais, economia)
99. WILLMORE, Larry N. Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 17(1):161-89, abr. 1987.
100. WILLUMSEN, Maria José F. & CRUZ, Robert. O impacto das exportações sobre a distribuição de renda no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 20(3): 557-79, dez. 1990.
101. ZUQUE, Carlos Alberto. *Emprego, capital, produtividade e salários*. São Paulo, 1989. 126p. (Dissertação de Mestrado - EAESP/FGV)
102. ZURRON OCIO, Domingo. *Distribuição da renda do trabalho e política salarial*. São Paulo, NPP/EAESP/FGV, 1987. (Relatório de Pesquisa, 39)
103. _____. *Salários e ordenados: um estudo de caso na indústria de transformação*. São Paulo, 1977. 191p. (Tese de Mestrado - EAESP/FGV)
104. _____. Os salários na teoria econômica. In: _____. *Remuneração do trabalho na economia brasileira nas décadas de sessenta e setenta*. São Paulo, 1984. p.7-69. (Tese de Doutorado - EAESP/FGV)