

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - PPGE

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**Trajetória da parcela dos salários na renda no Brasil: análise de
decomposição a partir do salário real e da produtividade (1990-2013)**

HUGO ARAUJO SARAMAGO

DRE 114070555

ORIENTADOR: Prof. Dr. Fabio Neves Peracio de Freitas

Rio de Janeiro

Agosto de 2016

HUGO ARAUJO SARAMAGO

**Trajória da parcela dos salrios na renda no Brasil: análise de decomposio a partir do
salrio real e da produtividade (1990-2013)**

Dissertao de Mestrado apresentada ao
Programa de Pds-Graduao em Economia
(PPGE) do Instituto de Economia da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como parte dos requisitos necessrios para a
obtencao do grau de Mestre em Economia.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Fabio Neves Peracio de Freitas

Rio de Janeiro

Agosto de 2016

**Trajatória da parcela dos salários na renda no Brasil: análise de decomposição a partir do
salário real e da produtividade (1990-2013)**

HUGO ARAUJO SARAMAGO

Dissertação de Mestrado apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Fabio Neves Peracio de Freitas (UFRJ-orientador)



Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros (UFRJ)



Prof. Dr. João Hallak Neto (IBGE)

Rio de Janeiro

Agosto de 2016

FICHA CATALOGRÁFICA

S243 Saramago, Hugo Araujo.

Trajectoria da parcela dos salários na renda no Brasil: análise de decomposição a partir do salário real e da produtividade (1990-2013) / Hugo Araujo Saramago – Rio de Janeiro, 2016.

104f. ; 31 cm.

Orientador: Fabio Neves Peracio de Freitas

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2016.

Bibliografia: f. 76-81.

1. Distribuição funcional da renda. 2. Parcela dos salários na renda. 3. Economia Brasileira. I. Freitas, Fabio Neves Peracio de, orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

Resumo

A ideia deste trabalho é de contribuir para o pouco explorado campo da distribuição funcional da renda, analisando a parcela salarial a partir dos seus principais componentes: o salário médio real, a produtividade do trabalho e a relação entre os preços dos bens produzidos e dos bens de consumo dos trabalhadores. A partir dos dados da última referência do Sistema de Contas Nacionais (SCN), produziu-se de uma base de dados atualizada e compatível com as recomendações do último manual internacional de contas nacionais (SNA 2008) para os dados de renda e emprego até o ano de 1990. Detalhamentos adicionais para os dados oficiais e estimados foram produzidos a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), e os dados de salários foram ajustados para incluir o rendimento do trabalho atribuível aos autônomos. Após a produção desta base, foi feita uma análise exploratória dos dados para o setor não financeiro e não imobiliário da economia brasileira. Foram constatadas algumas fases mais nítidas na trajetória da parcela dos salários: entre 1990 e 1992, esta oscila fortemente em razão de mudanças bruscas nos preços relativos. Entre 1992 e 1998, a parcela salarial tem uma tendência de queda, principalmente entre 1993 e 1995, devido ao rápido crescimento da produtividade sem contrapartida com o salário real. Entre 1998 e 2004, a produtividade para de crescer, mas o salário real assume uma trajetória de queda, continuando o declínio da parcela dos salários. Porém, entre 2004 e 2013, esta passa a ter uma tendência de alta a partir da valorização dos salários reais, com a produtividade e os termos de troca atuando no sentido de atenuar o conflito distributivo.

Abstract

The idea of this work is to contribute to the underexplored field of functional income distribution, analyzing the wage share through its main components: the average real wage, labor productivity and the terms of trade. Using data of the last reference of the System of National Accounts (SNA), an updated and compatible with the recommendations of the last international manual of National Accounts (SNA 2008) database was produced for data of income and employment for the period 1990-2013. Additional detailing for official and estimated data was produced from the National Sample Survey (PNAD), and wage data were adjusted to include labor income attributable to autonomous. After the production of this database an exploratory analysis for the non-financial, non-real estate sector of the Brazilian economy follows. Some clear periods were noted in the path of the wage share: between 1990 and 1992, it fluctuates strongly due to abrupt changes in relative prices. Between 1992 and 1998, the wage share has a downward trend, especially between 1993 and 1995 due to rapid growth of productivity without enough response from the real wage. Between 1998 and 2004, productivity stops increasing, but the real wage takes on a downward trend, continuing the declining wage share. However, from 2004 to 2013, there is an uptrend due to the recovery of real wages, with productivity and the terms of trade acting to mitigate the distributive conflict.

Agradecimentos

Agradeço principalmente aos meus pais, Gustavo e Rosângela, pelo carinho e cuidado que tiveram comigo durante toda a vida. Vocês serão sempre a minha referência, meu ponto de apoio fundamental. Ao restante da família, Nina, Gabriel, tios, primos e avós, meu muito obrigado.

Aos amigos e colegas de todas as épocas, que fazem a vida valer a pena. Em especial, agradeço à Camila, melhor amiga e companheira. Angelo e Guilherme, companheiros de vida, teto e zoeira. À Thais, confidente e conselheira para todas as horas. Flavio, amigo da vida inteira. Filipe, que de tão diferente ficou igual. Carol, que me acha o homem mais inteligente do mundo. E ao Fausto, que tanto me ajudou nos momentos de tempestade. Agradeço ainda ao Morlin, Pedrinho, Camilla, Marcos e demais amigos e colegas da UFRJ.

Agradeço ainda aos professores e amigos com quem tive o prazer de conviver no PPGE. Ao Fábio, meu orientador e protagonista das melhores aulas que já tive o prazer de assistir no Instituto de Economia. A todos os professores do corpo docente do PPGE, menciono especialmente os professores Carlos Medeiros e Carlos Pinkusfeld, que além de terem tido forte contribuição para minha formação aceitaram estar presentes na minha banca, agradecimento que se estende a João Hallak e Leandro Gomes. Agradeço ainda ao professor Marcelo Paixão, referência como pessoa e pesquisador e com quem ainda pude trabalhar durante o início do mestrado.

Por fim, agradeço ao IBGE, que me possibilitou a realização do mestrado enquanto trabalhava. Em especial, agradeço à Rebeca Palis, a quem admiro muito e que sempre me deixou tranquilo para seguir minha dupla jornada, e aos amigos que ajudam a tornar a jornada de trabalho mais curta.

Lista de tabelas

Tabela 1.1 - Parcela dos salários para país selecionados - 1990/2010	9
Tabela 2.1 - IPCA x Deflator do CFF (1990-2013)	24
Tabela 2.2 - Comparação das variáveis de renda em nível e taxa (SCN 2000 x SCN 2010) - 1995/2000	28
Tabela 2.3 - Comparação das variáveis de renda e emprego em nível e taxa (SCN 1985 x SCN 2010) – 1990/1995	30
Tabela 2.4 - Variáveis do SCN e variáveis derivadas - 1990/2013	31
Tabela 2.5 - Salário médio (em R\$) e taxa de assalariamento (em %) - SCN e PNAD (1990-2013)	34
Tabela 2.6 - Variáveis do SCN e variáveis derivadas com imputação de salários para os autônomos e sem as atividades financeiras e imobiliárias - 1990/2013	39
Tabela 3.1 - Taxa de variação da parcela salarial e seus componentes (%) - 1990/2001	54
Tabela 3.2 - Crescimento da produtividade na indústria de transformação por subsetores - 1990/2001	55
Tabela 3.3 - Variação da produtividade real do trabalho (% ao ano) - 1990/2001	56
Tabela 3.4 - Composição do emprego por setor de atividade (%) - 1990/2001	57
Tabela 3.5 - Composição do valor adicionado por setor de atividade (%) - 1990/2001	59
Tabela 3.5 - Variação do salário médio real ajustado - geral e do trabalho não qualificado (% ao ano) – 1990/2003	57
Tabela 3.6 - Composição do emprego por tipo de inserção (%) - 1990/2001	60
Tabela 3.7 – Taxa de variação da parcela salarial e seus componentes (%) (2001-2013)	65
Tabela 3.8 - Composição do emprego por tipo de inserção (%) - 2001/2013	65
Tabela 3.9 - Variação do salário médio real ajustado - geral e do trabalho não qualificado (% ao ano) – 2001/2013	67
Tabela 3.10 - Variação da produtividade real do trabalho (% ao ano) - 2001/2013	67
Tabela 3.11 – Participação (média 2006/2013) na ocupação nos Serviços e taxa de crescimento da produtividade, do salário real e do custo unitário do trabalho nos Serviços (% ao ano) - 2006/2013	70
Tabela 3.12 - Variação dos preços relativos dos principais bens de consumo - 2001/2013	71

Lista de gráficos

Gráfico 2.1 - Parcela dos salários na renda a partir das remunerações ou dos salários (1990-2013)	23
Gráfico 2.2 - Parcela dos salários com e sem a exclusão das atividades financeira e imobiliária (1990-2013)	36
Gráfico 2.3 - Diferentes ajustamentos para a parcela dos salários	38
Gráfico 3.1 - Parcela dos salários na renda ajustada (1990-2013)	40
Gráfico 3.2 - Salário médio real ajustado (a preços de 1995) (1990-2013)	42
Gráfico 3.3 - Produtividade (real) do trabalho (a preços de 1995) (1990-2013)	43
Gráfico 3.4 - Termos de troca (1995=1) (1990-2013)	44
Gráfico 3.5 - Taxa de assalariamento (em %) (1990-2013)	45
Gráfico 3.6 - Parcela dos salários na renda (Remunerações/ Valor Adicionado - não ajustada)(%) (1970-1990)	48
Gráfico 3.7 - Principais componentes da parcela salarial (1990-2001)(1990 = 100)	51
Gráfico 3.8 - Salário médio, qualificado e não qualificado (1990-2001) (1990 = 100)	58
Gráfico 3.9 - Principais componentes da parcela salarial (2001-2013) (2001 = 100)	61
Gráfico 3.10 - Salário mínimo real (R\$, média móvel 12 meses) (1990-2013)	63
Gráfico 3.11 - Taxa de desemprego mensal (% , média móvel 12 meses) (1900-2013)	63
Gráfico 3.12 - Salário médio, qualificado e não qualificado (2001-2013) (2001 = 100)	66
Gráfico 3.13 - Participação das contribuições sociais no valor adicionado (%) (1990-2013)	68

Sumário

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO I – DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA: CONSIDERAÇÕES E ASPECTOS TEÓRICOS	5
1.1) Distribuição funcional e parcela salarial	5
1.2) Parcela salarial e conflito distributivo	11
1.3) Determinantes do salário real	12
1.4) Relações e interações entre salário, produtividade e termos de troca.....	18
CAPÍTULO II – METODOLOGIA E CONSTRUÇÃO DA BASE DE DADOS	22
2.1) Variáveis relevantes	22
2.2) Estimação das variáveis do SCN para anos anteriores a 2000.....	26
2.3) Desagregação dos salários por tipo de inserção a partir da PNAD	32
2.4) Ajustes e dados finais.....	35
2.4.1) Exclusão das atividades financeiras e imobiliárias	35
2.4.2) Rendimento dos autônomos	37
2.4.3) Dados finais.....	38
CAPÍTULO III – ANÁLISE DA PARCELA DOS SALÁRIOS NO BRASIL – 1990/2013.....	40
3.1) Visão geral	40
3.2) Antecedentes.....	46
3.3) Ajuste estrutural, crescimento da produtividade e queda da parcela salarial (1990-2001).....	50
3.4) Valorização salarial e inflexão na trajetória da parcela dos salários (2001-2013)	60
CONCLUSÃO.....	73
REFERÊNCIAS.....	76
ANEXO I – CORRESPONDÊNCIAS DAS ATIVIDADES	82
ANEXO II – CBO DOMICILIAR 2.0 A DOIS DÍGITOS.....	84
APÊNDICE ESTATÍSTICO.....	86

INTRODUÇÃO

O presente estudo tem por objetivo analisar os movimentos da parcela dos salários na renda da economia brasileira entre os anos de 1990 e 2013. O trabalho busca contribuir de duas formas para as análises da distribuição da renda no caso brasileiro: primeiramente, com o fornecimento de dados históricos revisados e atualizados para as variáveis de renda referentes ao Sistema de Contas Nacionais (SCN) brasileiras, apresentando ainda detalhamentos a partir do cruzamento destes dados com os da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). Além disso, buscou-se realizar uma análise da parcela salarial partir da decomposição desta em quatro outras variáveis: o salário médio real, o produto por trabalho, a taxa de assalariamento e uma variável de preços relativos. Dessa maneira, explora-se o pouco estudado campo da distribuição funcional da renda. A análise será restrita ao setor não-financeiro, não-imobiliário da economia.

De maneira mais imediata, o efeito de variações nos salários reais sem contrapartida com a produtividade é a variação na parcela dos salários na renda. Tal variação consiste em parte em uma medida de custo para o produtor, mas também indica a forma pela qual a renda gerada no processo produtivo é distribuída entre os fatores de produção. Estudos mais ortodoxos sobre o tema advogam que a única forma de elevação dos salários reais no longo prazo se baseia no aumento da produtividade do trabalho. Na realidade, porém, a relação entre produtividade e salários parece passar longe do grau de automatismo pregado pela abordagem dominante.

Nas abordagens heterodoxas para a determinação dos salários, a remuneração do trabalho é vista como uma variável condicionada por fatores sociais e institucionais, não redutíveis a uma lógica puramente econômica, como tipicamente acontece nas abordagens baseadas no conceito de produtividade marginal. Dessa forma, não há necessariamente uma determinação causal e automática entre produtividade e salários (LEVRERO e STIRATI, 2006; MEDEIROS, 1992). Nas abordagens inspiradas pela teoria clássica da distribuição (STIRATI, 1994), o conflito distributivo entre trabalhadores e empregadores, incluindo fatores estruturais do mercado de trabalho e da organização da produção, condicionam de forma determinante as negociações salariais a cada período. Além disso, os preços relativos expressos nos termos de troca evidenciam como a presença de fatores que não estão diretamente sobre o controle das partes em conflito pode afetar a distribuição.

Nessa linha, reconhece-se a existência de um conflito distributivo entre trabalhadores e empregadores, já que mesmo quando falamos da economia como um todo, dado o grau de

utilização da capacidade, o aumento dos salários reais sem contrapartida com a produtividade tem como efeito a compressão da lucratividade dos empreendimentos capitalistas. A margem de lucro das empresas é, portanto, negativamente relacionada com a parcela dos salários na renda e, portanto, o crescimento da parcela dos salários deve acirrar o conflito distributivo. Por outro lado, quedas na parcela salarial podem ocorrer simultaneamente ao aumento dos salários reais, desde que a produtividade esteja crescendo a um ritmo mais acelerado, ou que a inflação dos bens salário seja menor que a inflação dos preços ao produtor.

Dessa forma, a parcela salarial não é um reflexo tão somente da relação entre salário real e produtividade: como o salário real é medido de acordo com o poder de compra do trabalhador, enquanto o produto por trabalhador utiliza como deflator o preço do produto produzido, temos que a relação entre o preço da produção e o preço ao consumidor também pode afetar a parcela dos salários. O preço relativo dos bens produzidos em relação aos bens salário será chamado aqui simplesmente de “termos de troca”.

Salienta-se ainda que, mesmo nas economias mais desenvolvidas, o modo capitalista de produção, baseada no trabalho assalariado, convive com outras formas de organização da produção. Dessa maneira, o peso relativo de trabalhadores autônomos e não remunerados na estrutura de emprego pode afetar o nível da parcela salarial, assim como um processo de “assalariamento” da força de trabalho pode ter fortes impactos nas suas variações. Nesse estudo, utilizaremos alguns procedimentos para repartir o rendimento dos autônomos entre capital e trabalho, mantendo-se porem a taxa de assalariamento como um indicador da parcela de trabalho não remunerado dentro da força de trabalho.

O objetivo do trabalho se justifica pela escassez de literatura existente sobre a distribuição funcional da renda no Brasil, em contraste com a existente sobre a distribuição pessoal da renda. De fato, a ótica funcional não dá conta de investigar a desigualdade de rendimentos “intra-fator”, como, por exemplo, entre os que recebem salários. Ainda que possua certas limitações, o estudo da forma como a renda é apropriada no processo produtivo é um importante elemento de sua apropriação pelos indivíduos e, portanto, torna-se necessário a análise conjunta das óticas pessoal e funcional.

A motivação do estudo está na sensível mudança distributiva ocorrida no Brasil ao longo da década de 2000 no que tange à parcela dos salários na renda, após um longo período de queda dessa variável a partir de 1990, quando os salários representavam, em valores harmonizados e

ajustados¹, 53,6% do valor adicionado. Essa mudança foi particularmente forte entre os anos de 1993 e 1997, durante os quais houve a conjugação de um acelerado processo de reorganização produtiva, acompanhado e influenciado por uma maior abertura externa, e uma redução da influência do poder público na economia, resultando em condições no mercado de trabalho mais favoráveis ao capital. Esse processo continuou ao longo da década de 90 e início da década seguinte, atingindo seu ponto de mínimo em 2004. A partir desse ano, porém, houve um processo claro de inflexão na queda verificada no período 1990-2003, devido principalmente ao fato de que o salário real passou a crescer sempre acima da produtividade do trabalho, com o salário real determinando em larga medida o comportamento da parcela salarial.

Os dados utilizados para a análise serão os do Sistema de Contas Nacionais (SCN) produzidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para o valor adicionado, remuneração do trabalho e pessoal ocupado por atividade, para o período de 1990 a 2013, excluindo as atividades de Serviços Imobiliários e Serviços Financeiros já que, como será explicado adiante, essas atividades causam algumas distorções na análise. A série mais atualizada do SCN (referência 2010) fornece dados para o período entre 2000 e 2013. Os dados para os anos 1990-1999 só estão presentes nas referências antigas (de 1985 e 2000). De forma a obter dados harmonizados para as variáveis relevantes para o período, será realizado um procedimento de “retropolação”, no qual os índices de volume e preço obtidos nas referências antigas serão aplicados sobre os valores da série mais atualizada disponível. Dessa forma, partiremos dos valores de 2000 e aplicaremos os índices das séries anteriores para chegar até 1990.

Inspirando-se nas abordagens institucionalistas do mercado de trabalho, os dados de salários serão desagregados de forma a tornar mais claros os seus determinantes principais. Os dados obtidos a partir do SCN serão desagregados por tipo de vínculo no emprego (formal ou informal), grupamentos ocupacionais (de acordo com a Classificação Brasileira de Ocupações – CBO). Para tanto, o emprego e os salários de cada atividade serão rateados de acordo com a estrutura refletida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), também realizada pelo IBGE, para o período de 1990 a 2013.

O trabalho dividir-se-á em três capítulos. No primeiro, será feita uma breve discussão teórica e bibliográfica a respeito da distribuição funcional da renda e seus principais determinantes, o salário real e a produtividade. O segundo capítulo tratará das fontes de dado para o estudo da parcela dos salários na renda, bem como a exposição da metodologia utilizada para a obtenção

¹ O procedimento utilizado para compatibilizar os dados de diferentes períodos e os diferentes ajustes utilizados serão detalhados no capítulo 2.

dos dados que não estão disponíveis por fontes oficiais. No terceiro, será feita uma análise não exaustiva buscando identificar possíveis explicações para a trajetória da parcela dos salários na renda.

CAPÍTULO I – DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA: CONSIDERAÇÕES E ASPECTOS TEÓRICOS

1.1) Distribuição funcional e parcela salarial

O tema da distribuição de renda teve um ganho significativo de importância no debate político e econômico a partir da última década, devido principalmente às mudanças ocorridas no perfil distributivo brasileiro a partir de 2004. De certa forma, ficou evidente em praticamente todas as fontes de dados possíveis que a desigualdade de renda caiu a partir daquele ano. O índice de Gini, medida comumente utilizada para medir a desigualdade de renda², iniciou a década de 1990 em 0,614, mantendo relativa estabilidade ao longo da mesma. A partir de 2002, porém, este índice passou a mostrar uma melhora contínua e significativa de acordo com os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), apresentando uma queda de mais de 10% em seu valor. Apesar da existência de diferentes metodologias para a estimativa da desigualdade de rendimentos, não há dúvida entre os especialistas de que esta teve um comportamento claramente pró-trabalhador durante os anos 2000.

Neste debate, porém, parece predominar a linha que trata da desigualdade de renda exclusivamente a partir de seus aspectos pessoais (Hallak Neto, 2013). A análise da distribuição funcional da renda, mais especificamente da evolução da parcela dos salários na renda, assume pouca ou nenhuma relevância dentro do *mainstream* da teoria econômica. Pode-se argumentar, na linha de Mattos (2005), que isso se deve ao fato de que a dispersão no leque salarial impossibilitaria uma análise acurada dos significados dos movimentos na parcela dos salários na renda. Medeiros (2008) possui outra percepção para a preferência pelo enfoque pessoal, argumentando que isso parece decorrer do fato de que este se ajusta melhor à abordagem teórica dominante.

É evidente, porém, que a ótica funcional possui suas limitações. Diferentemente da ótica pessoal para a distribuição, a distribuição funcional não é capaz de medir a desigualdade entre aqueles que recebem salários. Essa fraqueza é especialmente problemática no atual momento do desenvolvimento capitalista, no qual a dispersão do leque salarial parece estar em constante

² Renda domiciliar per capita, de acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

crescimento³: estudos salientam a maior participação dos salários dos altos executivos como uma das principais tendências nas economias desenvolvidas (STIRATI, 2013). De fato, se o objetivo da análise for uma medição do bem estar social e da desigualdade, a ótica pessoal é a mais indicada para o estudo (GRAÑA et al., 2005). A questão, central nesse trabalho, é justamente compreender os limites e significados da distribuição funcional da renda.

Em uma economia tipicamente capitalista, reconhece-se a existência de indivíduos possuidores de meios de produção e aqueles que possuem apenas a sua força de trabalho. O tipo de rendimento recebido por cada indivíduo dependerá da forma como este se insere no processo produtivo, com a renda total sendo dividida entre o lucro do capital e o salário do trabalhador. Nada impede, porém, a coexistência dentro de um mesmo espaço econômico do modo de produção capitalista com outras formas de produção, como a produção de subsistência e as atividades de serviços precárias tipicamente exercidas por autônomos. Além disso, uma parte dos rendimentos é auferida pelo governo, por meio do recolhimento de impostos. A renda gerada e apropriada pelas unidades institucionais é então redistribuída entre estas⁴, e é nesse momento que a distribuição pessoal da renda é medida.

Dessa forma, seguindo Graña et al. (2005), as óticas funcional e pessoal da renda focam momentos distintos do processo de apropriação de rendimentos e devem, portanto, ser analisadas em conjunto. Assim,

(...) ainda que a análise unilateral sobre a distribuição funcional da renda nos diga pouco sobre a heterogeneidade dentro do estrato assalariado e do papel do Estado como redistribuidor, a distribuição pessoal torna-se simplesmente uma distribuição de frequência desprovidas de conteúdo concreto sobre sua gênese e, portanto, sobre sua determinação principal. (GRAÑA et al., 2005, p.4)

Nesse trabalho, pela maior facilidade de obtenção de dados, será dada maior ênfase à parcela da renda auferida pelo fator trabalho. Formalmente, temos que a parcela salarial (ω) é a razão entre a renda do trabalho (W) e o total da renda (Y). Dividindo o numerador e o denominador dessa equação pelo total de ocupações ou o total de horas trabalhadas (L) da economia, percebemos

³ Além disso, as principais fontes estatísticas para dados sobre salário e renda abarcam, na categoria de “salários”, os rendimentos declarados pelos empregadores formais a título de “pró-labore”. A inclusão deste tipo de rendimento nos salários pode de fato comprometer a análise, já que este tipo de rendimento não é facilmente distinguível como pertencendo ao capital ou ao trabalho, podendo ser interpretado como sendo de fato uma parte dos lucros.

⁴ A redistribuição se realiza na chamada “distribuição secundária da renda”.

que a parcela salarial mede a relação entre o salário médio por ocupado (w) e o produto por trabalhador (b), ou seja, mede, grosso modo, a relação entre salário e produtividade:

$$\omega = \frac{W}{Y} = \frac{W/L}{Y/L} = \frac{w}{b} \quad (1)$$

É preciso também ter cuidado quando nos referimos à “relação entre salário e produtividade”. Discussões nesse sentido usualmente se referem ao processo de barganha salarial no mercado no mercado de trabalho, geralmente aludindo à capacidade ou não dos trabalhadores de reivindicarem para si uma parte de seus ganhos de produtividade. A capacidade dos trabalhadores de obter aumentos salariais maiores ou menores do que o aumento da produtividade dependerá de fatores institucionais e econômicos que determinam as condições do mercado de trabalho. Esse processo, porém, resulta apenas em variações período a período da parcela dos salários na renda, mas não é suficiente para fazer afirmações sobre o seu nível.

Além disso, é importante salientar que o salário e a produtividade não são as únicas variáveis que afetam a parcela dos salários na renda. Como o salário real é medido em termos de poder de compra do trabalhador e a produtividade é medida de acordo com o preço do produto produzido, a razão entre os preços pode também acomodar a relação entre salário e produtividade (cf. SHARPE et al, 2008). Formalmente, sendo p_w o índice de preço dos bens-salário e p_y o preço da produção “na porta da fábrica”, temos:

$$\omega = \frac{W}{Y} = \frac{\frac{W}{p_w L}}{\left(\frac{Y}{p_y L}\right) \cdot \left(\frac{p_y}{p_w}\right)} = \frac{w_r}{b_r \tau} \quad (2)$$

Em que $\tau = \frac{p_y}{p_w}$ é a relação de troca (“termos de troca” ou “preços relativos”). Portanto, variações nos preços relativos exercerão influência sobre a parcela dos salários na renda. Observando a equação, podemos dizer que se τ está crescendo temos uma acomodação do conflito distributivo, ou seja, o preço ao produtor está crescendo mais que o preço dos bens salários, o que permite o crescimento dos salários reais sem afetar as margens de lucro.

Também é importante qualificar ao que estamos nos referindo por L , o número de ocupações ou horas trabalhadas da economia. Apesar do cálculo da produtividade ser direto a partir das ocupações, o fato é que nem todos os trabalhadores recebem salários. Os trabalhadores autônomos, por exemplo, recebem outro tipo de rendimento, como veremos adiante. Além disso, os postos de trabalho incluem trabalhadores que não recebem nenhum tipo de rendimento (os

trabalhadores não remunerados, que são especialmente relevantes na agropecuária e nas atividades informais). Dessa forma, dividindo o total de postos trabalhos (L) em empregados assalariados (L_E), trabalhadores autônomos (L_A) e trabalhadores não remunerados (L_{NR}), temos:

$$\omega = \frac{W}{Y} = \frac{p_w L_E \left(\frac{L - L_A - L_{NR}}{L} \right)}{\left(\frac{Y}{p_y L} \right) \cdot \left(\frac{p_y}{p_w} \right)} = \frac{f w_r}{b_r \tau} \quad (3)$$

Em que f é a razão de postos de trabalho que pagam salário dentro do total de postos de trabalho, a “taxa de assalariamento” (LINDEMBOIM et al, 2010).

Já a interpretação da parcela salarial em nível não é direta. Em outras palavras, o que exatamente informa o fato de que a parcela salarial é 40, 50 ou 60% da renda (valor adicionado)? A título de comparação, podemos acompanhar a variação ao longo do tempo e a média aritmética simples da parcela salarial no Brasil e nos países da OCDE na tabela 1.1. Como é possível observar, os países possuem em média uma parcela dos salários próxima de 50%. Alguns, como Suíça e Estados Unidos chegam a pouco mais de 55% e lideram em média. No extremo oposto, Eslováquia, Itália e Polônia possuem média de cerca de 40%. A renda da Grécia chega a ser apenas 29,2% direcionado ao fator trabalho em 1995. O dado é curioso, na medida em que não há grandes semelhanças entre a estrutura econômica de países como Suíça e EUA, por um lado, e Polônia e Itália, por outro.

Gollin (2002) assume que as diferenças da parcela salarial em nível para diferentes países decorrem de problemas de medida. O autor, que segue uma abordagem mais ortodoxa, cita diferenças na composição setorial do produto como uma possível razão. O próprio, no entanto, reconhece que mesmo quando comparamos o mesmo setor em diferentes países, há diferenças significativas. Outra possibilidade, mais interessante, é de que a parcela salarial sofre distorções por conta da presença relativa de autônomos dentro da estrutura do emprego. O mais recente manual de Contas Nacionais (*System of National Accounts 2008 – SNA 2008*) recomenda que a parcela relativa à renda do trabalho dos autônomos não seja imputada na remuneração do trabalho, o que faz com que o rendimento desse tipo de trabalho fique fora da parcela salarial. Porém, mesmo quando realizamos o ajustamento proposto por Gollin ainda persistem diferenças significativas no nível dessa variável. Para o caso brasileiro, veremos adiante que a imputação de salários para os autônomos não altera significativamente as variações, nem coloca o país em qualquer tipo de “padrão” internacional.

Tabela 1.1 - Parcela dos salários (não ajustada) para países selecionados - 1990/2010						
	1990	1995	2000	2005	2010	média simples
Suíça	56,0	57,2	55,6	56,8	56,5	56,4
Estados Unidos	55,9	54,9	57,0	54,2	53,3	55,1
Japão	-	53,6	52,8	50,4	50,5	51,8
Alemanha	-	53,3	52,9	49,8	49,7	51,4
Reino Unido	51,0	49,1	52,3	51,8	52,7	51,4
França	50,5	50,8	50,6	51,0	52,1	51,0
Canadá	53,4	50,8	50,1	48,9	50,4	50,7
Bélgica	-	50,3	49,8	49,1	50,2	49,8
Países Baixos	-	50,6	50,4	48,5	49,2	49,7
Austrália	50,0	49,1	49,0	47,9	47,1	48,6
Espanha	-	47,8	48,5	47,7	50,1	48,5
Brasil	56,1	45,5	45,5	45,8	49,0	48,4
Portugal	-	46,8	48,1	47,7	47,2	47,5
Estônia	-	52,1	45,2	43,8	47,3	47,1
África do Sul	50,1	49,0	47,2	43,2	44,9	46,9
Israel	-	47,8	48,1	45,7	45,1	46,7
Suécia	-	44,1	45,0	45,0	45,5	44,9
Hungria	-	44,4	43,4	44,7	42,7	43,8
Letônia	-	41,0	41,3	40,1	42,2	41,2
Rep. Tcheca	-	39,2	38,6	39,9	40,2	39,5
Itália	-	38,7	37,0	38,2	40,0	38,5
Eslováquia	-	39,2	40,2	36,5	37,0	38,2
Polônia	-	-	-	36,8	37,9	37,3
Grécia	-	29,2	30,8	34,3	36,3	32,7

Fonte: OCDE, dados trimestrais anualizados.

Em termos de variação, estudos como os da Organização Internacional do Trabalho (ILO, 2008, 2010, 2012, 2014) colocam as mudanças tecnológicas, a globalização, a financeirização e mudanças nas condições do mercado de trabalho como principais determinantes da distribuição funcional da renda. Estes estudos apontam para uma secular tendência de queda da parcela dos salários na renda tanto nos países desenvolvidos quanto nos emergentes desde os anos 80, e buscam a partir de exercícios econométricos estabelecerem os fatores que mais contribuíram para essa queda a partir de dados para 71 países. Os resultados da pesquisa (ILO, 2012) apontam

para um predomínio da financeirização⁵ como determinante da queda da parcela salarial, principalmente nos países desenvolvidos, onde todos os outros fatores apontados contribuem para a queda da parcela salarial nos últimos anos. A explicação para o resultado residiria no fato de que desde os anos 80 a aproximação dos mercados financeiros globais potencializaram as possibilidades de ganhos de capital de curto prazo, elevando a pressão por aumentos dos lucros das empresas, principalmente no curto prazo, bem como deprimiram o poder de barganha dos trabalhadores. A responsabilidade da globalização⁶ residiria na maior participação de países com alto excedente de mão de obra como a China na economia global, cumprindo um papel de moderador salarial (ILO, 2008).

É também possível observar da tabela 1.1 que a parcela salarial varia de maneira lenta ao longo do tempo. Daí a necessidade de se trabalhar com uma série longa quando da sua análise, de forma a tornar mais claros os movimentos de mais longo prazo e possíveis explicações. A ausência de séries longas e compatíveis para todos os anos é outro fator explicativo para a relativa escassez de estudos baseados na distribuição funcional da renda. No caso brasileiro, a última série de dados oficial para salários, valor adicionado e ocupações atualizada e compatível só está disponível para os anos de 2000 a 2013, não sendo diretamente comparável com os dados disponíveis para os anos de 1990 a 1994 e de 1995 a 1999, só disponíveis nas metodologias mais antigas do Sistema de Contas Nacionais (SCN)⁷.

Feitas essas qualificações, passaremos a uma breve revisão da literatura teórica adotada nesse trabalho, estabelecendo a relação entre a parcela dos salários e o conflito distributivo e as teorias sobre o comportamento dos dois principais componentes da parcela dos salários na renda: o salário real e a produtividade. Oportunamente, serão feitas qualificações a respeito dos determinantes dos preços relativos e da taxa de assalariamento.

⁵ O indicador de financeirização utilizado é a soma de ativos e passivos externos de uma economia como proporção do PIB.

⁶ Utiliza o grau de abertura comercial e os termos de troca como indicador para a variável globalização.

⁷ Trabalhos como o de Considera e Pessoa (2011), por exemplo, apresentam uma série longa da parcela salarial utilizando dados de diferentes metodologias, como as de Rijckeghem (1969) para o ano de 1959, e as Contas Nacionais da Fundação Getúlio Vargas (1970-1985) e diferentes metodologias do Sistema de Contas Nacionais do IBGE (1990-2009). Esse procedimento pode distorcer a análise, já que em cada metodologia a função de produção é definida de acordo com o manual internacional de referência, além da inclusão de diferentes fontes primárias para os dados. Dessa forma, nível de produto e da massa de salários, tanto para os diferentes setores quanto para o total da economia podem apresentar discrepâncias significativas entre as metodologias, podendo afetar a parcela salarial em nível via efeito composição. Nesse trabalho, buscaremos construir uma série uniforme em termos de metodologia, como será explicado mais adiante no capítulo 2.

1.2) Parcela salarial e conflito distributivo

As abordagens teóricas que colocam o conflito distributivo como variável fundamental na determinação dos salários geralmente são baseadas na teoria clássica, cuja contribuição original é de Smith (1776) e Ricardo (1817), sendo posteriormente apropriada e desenvolvida por Marx (1871). Essa abordagem enxerga a produção como um processo circular no qual a viabilidade do sistema depende da capacidade deste de gerar um excedente econômico. A distribuição do excedente é vista como fortemente influenciada por relações de hierarquia e poder. A determinação dos preços refletiria as condições técnicas de produção e as relações de poder que determinam a distribuição do excedente entre as classes.

Ao contrário da abordagem dominante, nos estudos baseados nas abordagens clássica e marxista a distribuição funcional da renda assume papel predominante. Nessa tradição, salienta-se a repartição da renda entre o capital e o trabalho a partir da ideia de conflito distributivo. No processo de produção, os capitalistas adiantariam os insumos de produção e os salários, recebendo ao final do processo um excedente, que inclui tanto o lucro quanto outros tipos de renda do capital, como os juros e a renda da terra. Nesse sentido, a parcela de cada fator na renda representaria a “fatia” recebida por estes dentro do produto social. Ao contrário da abordagem tradicional, na qual a renda de cada fator é naturalmente determinada pela sua produtividade marginal, nessa abordagem a distribuição não tem nada de natural e a parcela que cabe a cada fator depende do poder de barganha relativo das partes em conflito.

De maneira geral, podemos ilustrar a ideia de conflito distributivo a partir da representação de um setor verticalmente integrado, em que os preços são determinados pela incidência de uma taxa de lucro (r) sobre o coeficiente técnico de capital (a) e pelo custo unitário do trabalho, composto pela taxa de salário (w) e pelo coeficiente direto de trabalho (l):

$$p = pa(1 + r) + wl$$

A partir de algumas manipulações, encontramos os preços em relação aos coeficientes direto e indireto de capital (v) e trabalho (λ):

$$p(1 - a) = par + wl$$
$$p = \left(\frac{a}{1 - a}\right)pr + \left(\frac{l}{1 - a}\right)w$$

$$p = vpr + \lambda w$$

Definimos ainda o mark-up (μ) como a relação $\left(\frac{1}{1-vr}\right)$:

$$p = \left(\frac{1}{1-vr}\right) \lambda w \rightarrow p = \mu \lambda w$$

$$\frac{w}{p} = \frac{1}{\mu \lambda} \rightarrow \mu = \frac{1}{\omega} \quad (4)$$

Sendo $\omega = \frac{w}{p} \lambda$ a parcela salarial, temos que esta possui uma relação inversa com o mark-up⁸, tornando explícito o conflito distributivo e a relação entre a parcela salarial e a lucratividade do capital, dada a capacidade das empresas de repassar os custos salariais aos preços.

1.3) Determinantes do salário real

Na teoria clássica, parte-se da hipótese que estão dadas as condições técnicas de produção e a taxa de salários, ou seja, essas variáveis são determinadas fora do núcleo da teoria. A taxa de salário real é uma grandeza que dependerá então da conjunção do ritmo e do estágio da acumulação de capital e da capacidade dos trabalhadores de barganhar com os capitalistas, sendo esta capacidade condicionada por fatores sociais, políticos e institucionais, bem como pelo padrão de subsistência vigente na época. Além disso, o nível salarial de longo prazo é uma grandeza única, que reflete o salário recebido por um trabalhador “médio”. Na contribuição original dos clássicos, a hipótese implícita nessa assertiva é de que a estrutura salarial é relativamente estável ao longo do tempo e, portanto, seria possível considerar o trabalho como um bem homogêneo que refletiria esse leque salarial mais ou menos rígido (STIRATI, 1994).

Mais especificamente, a taxa de salário é “a remuneração do trabalho direto não qualificado no seu núcleo verdadeiramente capitalista” (SOUSA, 1982, p.61), ou seja, o tipo de trabalho mais homogêneo possível nos setores em que se verifica o modo de produção capitalista⁹. A taxa de salário funcionaria como um piso salarial, sobre a qual se erige a distribuição de salários, e como

⁸ As equações apresentadas são típicas da abordagem kaleckiana, na qual o mark-up é determinado de forma exógena pela condições de competição na indústria, com a parcela dos salários sendo determinada endogenamente. Tal suposição, porém, não é um consenso entre as teorias heterodoxas, e a exogeneidade do mark-up não é uma suposição necessária.

⁹ Como setor chave do modo capitalista, a taxa de salários prevalecente na indústria de transformação tende a se propagar para o restante dos setores.

esta condiciona a amplitude do diferencial salarial, tal conceito tem primazia sobre o conceito de distribuição salarial. A coadunação da taxa de salários e da distribuição de salários determina o padrão salarial (SOUZA, 1982). Como setor chave do modo capitalista, a taxa de salários prevalecente na indústria de transformação tenderia a se propagar para o restante dos setores. Portanto, nas análises de inspiração clássica, a taxa de salário verificada no setor industrial costuma ser o objeto principal de análise quando tratamos dos determinantes do salário real.

Na concepção original, a teoria clássica considera que o salário real resultante da barganha entre capital e trabalho coincide no longo prazo com o nível de subsistência e que este é invariante ao nível geral de preços, ou seja, a taxa de salário real de longo prazo é uma “cesta” à qual os trabalhadores precisam ter acesso (STIRATI, 1994). Dessa forma, mudanças no nível geral de preços (ou em outros custos, como impostos sobre o salário) irão causar uma mudança proporcional no salário nominal de forma a manter o poder de compra do trabalhador inalterado. Definida a taxa de salário, a taxa de lucro aparece como uma grandeza residual determinada pelas condições técnicas de produção e pela dita taxa de salário real.

Formalmente, sendo a o coeficiente técnico de insumos, w_r o salário real, p o nível de preços, r a taxa de lucro e v e λ os requisitos técnicos diretos e indiretos de capital e trabalho respectivamente, e supondo um único setor verticalmente integrado, o sistema clássico para a distribuição é representado pelas seguintes equações:

$$\begin{aligned}
 p &= pa(1 + r) + wl \\
 \rightarrow 1 &= a(1 + r) + w_r l \\
 \rightarrow (1 - a) &= ar + w_r l \\
 \rightarrow 1 &= \left(\frac{a}{1 - a}\right)r + \left(\frac{l}{1 - a}\right)w_r \\
 \rightarrow 1 &= vr + \lambda w_r \\
 \rightarrow r &= \left(\frac{1}{v}\right) - \left(\frac{\lambda}{v}\right)w_r
 \end{aligned} \tag{5}$$

Ou seja, existe uma relação inversa entre a taxa de salário real e a taxa geral de lucro da economia. Dessa forma, uma vez conhecido o resultado do processo de barganha salarial no mercado de trabalho e as condições técnicas de produção, a distribuição da renda está determinada. Portanto, mudanças na distribuição de renda resultam de alterações na posição de

barganha relativa entre trabalhadores e empregadores, que por sua vez dependeriam de uma série de questões tanto econômicas quanto institucionais.

Leituras mais modernas da teoria clássica (SRAFFA, 1960; PIVETTI, 1991) dão um fechamento diferente ao modelo clássico, assumindo que a taxa de lucro possui um piso determinado pela segurança da taxa de juros básica da economia (i), possuindo ainda um adicional devido ao “*risk and trouble*” associado às atividades produtivas, o chamado “*net profit of enterprise*” (ρ). Dessa forma, inverte-se a relação de determinação proposta pelos clássicos originais, com a taxa de lucro sendo determinada fora do núcleo da teoria e a taxa de salário real aparecendo como a interação entre as condições técnicas de produção, a taxa de lucro e os preços relativos. Como resultado, ocorre uma inversão da equação anterior:

$$w_r = \frac{1 - v(i + \rho)}{\lambda} \quad (6)$$

Ou seja, a taxa de salário real é o resultado da interação entre as condições técnicas de produção, a taxa de juros básica da economia determinada pelo banco central e o risco atribuído às atividades produtivas, que dependem de fatores diversos.

Abordagens posteriores para a análise dos salários oferecem desenvolvimentos para os modelos teóricos mais abstratos da teoria clássica. Gleicher e Stevans (1991) procuraram estender a análise clássica para um contexto em que o trabalho é um fator heterogêneo, considerando a existência de diversas taxas de salário de acordo com o tipo de ocupação. Uma ocupação é entendida como um conjunto de trabalhos (“Jobs”) oferecidos pelas empresas, tal que cada trabalhador que desempenha um dos trabalhos desse conjunto associado a uma determinada ocupação é capaz de realizar todos os trabalhos que formam o conjunto. O desempenho de cada ocupação depende da existência de certos requisitos específicos de qualificação do trabalhador. Salienta-se ainda a existência de um tipo de ocupação que não possui requisitos formais de qualificação, podendo ser exercida por virtualmente qualquer trabalhador¹⁰, ou seja, onde se forma a taxa de salário da economia.

O conceito fundamental para o processo de determinação de um taxa (uniforme) de salário para cada ocupação é o de “reserva líquida de emprego”, semelhante à ideia de exército industrial de reserva proposta por Marx (1871). A diferença é que esse último se refere à economia como um todo, enquanto a reserva líquida de emprego se refere a cada ocupação separadamente. A reserva

¹⁰ Ao menos aqueles que tenham condição de participar do mercado de trabalho. Aqueles que não possuem condições são aqueles que Marx chamou de “lumpen proletariat”, ou os estruturalmente desempregados.

líquida da ocupação j é formada pelos trabalhadores que estão empregadas na ocupação j e todos os trabalhadores qualificados para exercê-la, mas que por qualquer motivo estejam trabalhando em outra ocupação ou não estejam empregados naquele momento. Dessa forma, a reserva líquida de cada ocupação será tão menor conforme os requisitos de qualificação necessários para exercê-la, e o poder de barganha associado a cada ocupação será tão maior quanto menor for sua reserva líquida de emprego.

Outras linhas que buscam propor uma alternativa à abordagem dominante e dar conta da diferenciação crescente do leque salarial são as teorias institucionalistas do mercado de trabalho. Seguindo Medeiros (1992), autores como Dunlop (1979) rejeitam a noção neoclássica de determinação dos salários via curvas de oferta e demanda por trabalho, dando ênfase à ideia de que as grandes empresas “constituíram, internamente, seu próprio mercado, fixando os diferentes salários de acordo com um plano e uma carreira de ascensão aos diferentes postos de trabalho” (MEDEIROS, 1992, p. 20). Kerr (1977) considera este um movimento de “balcanizar os mercados de trabalho”, havendo (i) um mercado “institucional” de trabalho, governado pela política das empresas e dos sindicatos, e (ii) um mercado “natural” de trabalho, sobre o qual reinaria incerteza, informalidade, variabilidade salarial, baixos salários, baixa mobilidade e inexistência de organizações sindicais. No primeiro caso, a estabilidade, a carreira, a estrutura hierárquica de postos de trabalho e os sindicatos determinam a formação dos salários. O vetor de diferenciação salarial é, portanto, a grande empresa, aquela com alta relação capital-trabalho e na qual o pagamento de altos salários faz parte da estratégia de criação de força de trabalho.

Para Kerr, o mercado institucional de trabalho tem origem nos anos 30 e 40, e são aqueles nos quais “(i) as normas institucionais substituem as fricções na delimitação dos postos de trabalho; (ii) o ‘mercado de salários’ é comandado por comparações institucionais; e (iii) as políticas sindicais, empresariais e de governo substituem a atuação tradicional das forças de mercado como fonte mais significativa das variações salariais” (IBID, p. 21). Já os mercados naturais (ou “não-estruturados”), segundo Fischer (1951), (i) não possuem sindicatos organizados; (ii) a relação entre empregado e empregador é transitória e impessoal; (iii) trabalhadores são não qualificados; (iv) pagamento feito por unidade de produto; e (v) pouco emprego de capital.

Dessa forma, temos que as teorias institucionalistas do mercado de trabalho afirmam que a formação dos salários é largamente independente das condições de mercado. Parte-se do pressuposto de que as qualificações requeridas em uma ocupação são adquiridas no próprio processo de trabalho e, portanto, só podem se desenvolver quando existe uma demanda de trabalho com aquelas qualificações. As curvas de oferta e demanda por trabalho não se cortam,

mas coincidem (THUROW, 1979). A determinação dos salários dos trabalhadores qualificados seria totalmente independente da abundância ou escassez destes no mercado (MEDEIROS, 1992).

A questão central, portanto, é que a fixação dos salários nos mercados internos de trabalho é feita no interior das grandes empresas e antes da análise de características específicas dos trabalhadores. Nesse sentido, a empresa forma uma estrutura de postos de trabalho e os oferece no mercado. Os trabalhadores os disputam, formando uma “fila de emprego” e são contratados de acordo com as características mais valorizadas pelas empresas, incluindo aí o seu grau de educação. É evidente, portanto, que o salário não se converte em uma variável de ajuste entre oferta e demanda por trabalho e nem mesmo por um determinado posto de trabalho. Desníveis entre a oferta de trabalho e o número de postos podem modificar temporariamente o nível de salário daquele posto, mas estes concorrem a médio e longo prazo ao nível estabelecido pelas estratégias das grandes empresas (MEDEIROS, 1992).

Portanto, em acordo com as teorias institucionalistas do mercado de trabalho, todas as empresas, grandes ou pequenas, participam do mercado externo (geral) de trabalho. As pequenas utilizam esse mercado para toda a sua necessidade de mão de obra, enquanto as grandes utilizam apenas para o trabalho não qualificado, sendo a taxa de salário vigente no mercado externo comum a todas as firmas. A taxa de salário tende a se igualar para todos os setores e empresas. A diferenciação de salários advém da atuação das grandes empresas nos mercados internos de trabalho, a partir do qual trabalhadores qualificados e sindicalizados ingressam em carreiras funcionais dentro das empresas. Levando em conta também o trabalho qualificado na massa de salários, temos o salário médio.

Segundo Souza (182), podemos então identificar três variáveis: taxa de salário, distribuição de salários e salário médio. Como a taxa de salário é similar em todos os setores, a relação entre esta e o salário médio refletiria o grau de dispersão salarial em cada um deles. Tal grau de dispersão é resultado de fatores como o poder de barganha dos sindicatos, a diferenciação da estrutura ocupacional e o nível de produtividade do setor. Além disso, a taxa de salário real, bem como salário médio real, dependerá do preço relativo dos bens consumidos pelos trabalhadores (os bens-salário). Dessa forma, é possível haver mudanças no padrão salarial induzidas pelo valor real do piso salarial, causadas por variações nos preços relativos das matérias primas da indústria e dos bens-salário.

O ritmo da acumulação de capital e a expansão do modo de produção capitalista no interior de uma economia desempenham também papel primordial nesse processo. A teoria neoclássica, e seu desenvolvimento baseado na ideia de capital humano, propõe um marco teórico que seria válido para qualquer economia em qualquer época. Na tradição clássica, porém, reconhece-se a necessidade de situar a análise no tempo e no espaço. Não faria sentido, por exemplo, comparar a formação dos salários em países com alto grau de desenvolvimento das forças produtivas com a de países predominantemente agrícolas. Estes últimos possuem especificidades capazes de afetar o processo de formação do padrão salarial, tais como um excedente estrutural de mão de obra e a coexistência de formas organizacionais tipicamente capitalistas com outras ainda marcadas pela subsistência, a produção familiar e a inexistência de assalariamento.

O contingente de mão de obra empregado em formas não capitalistas de produção, a “superpopulação relativa” (SOUZA, 1982) tende a rebaixar (e manter em patamares baixos) a taxa de salário da economia. Isso porque estes, apesar de objetivamente estarem produzindo sua subsistência, muitas vezes possuem condições de vida inferiores aos trabalhadores dos mercados “externos” de trabalho. Então, se contarmos esta força de trabalho potencial como parte do “exército industrial de reserva”, a tendência será a redução do poder de barganha dos trabalhadores.

Em linha com Souza (1982), o conceito de “superpopulação relativa” diz respeito a todos aqueles que não estão ocupados no setor capitalista. O “exército industrial de reserva”, por outro lado, consiste da parte da superpopulação relativa que está “mobilizada como autêntica força de trabalho e, portanto, disponíveis para o capital”. (IBID, p. 93). Ou seja, a simples existência de grandes grupamentos ocupacionais alocados em atividades de subsistência só exerce pressão sobre os salários se estiverem de fato disponíveis para a ocupação em atividades tipicamente capitalistas, o que pode não ser o caso para muitos trabalhadores do campo, por exemplo. A parcela que constitui o exército industrial de reserva, por outro lado, é determinado em larga medida pelos movimentos de contração e expansão da produção capitalista. Para tanto, é preciso que o capital ocupe, por meio de sua própria expansão, o espaço de atuação das atividades de subsistência, liberando mão de obra para compor o exército industrial de reserva e tornando endógena a oferta de trabalho no longo prazo¹¹.

Do que foi exposta nas diversas teorias alternativas à tradicional para determinação dos salários, torna-se bastante complicado propor uma associação direta entre o movimento da taxa de salário

¹¹ Nada impede, porém, que a curto prazo o fator trabalho se torne um fator “escasso”, por exemplo nos momentos em que a economia passa por um conjuntura de rápido crescimento.

real ao da produtividade do trabalho, principalmente quando tratamos de economias em desenvolvimento. De fato, o conceito de produtividade marginal, balizado pela ideia de “capital humano”, até poderia fornecer uma explicação para a diferenciação intra-ocupacional, mas não fornece um instrumental capaz de dar conta de explicar as diferentes taxas de salário verificadas em cada ocupação. Ainda, a comparação entre as produtividades de indivíduos desempenhando ocupações distintas encontra sérias dificuldades metodológicas. É preciso, portanto, encontrar um instrumental teórico alternativo para lidar com a relação entre produtividade e salário.

1.4) Relações e interações entre salário, produtividade e termos de troca

É possível desenvolver o que foi exposto anteriormente para chegarmos à ideia de que existe uma relação de sinergia entre salários e produtividade. Em um mercado de trabalho como o descrito, é pouco provável que os trabalhadores disputem um posto de trabalho oferecendo sua mão de obra por um salário menor. A aceitação desse tipo de acordo por parte dos empregadores aumenta os custos de treinamento dos trabalhadores e pode reduzir a qualidade do trabalho desempenhado, em linha com a ideia de salário de eficiência. Tal eficiência não resulta simplesmente do nível salarial, mas observância de certas regras que regem esse mercado. Da mesma forma, reduções salariais poderiam comprometer o esforço de acumulação das empresas na medida em que podem induzir uma redução da produtividade. A constituição dos mercados internos e a formação de uma economia com altos salários no longo prazo ficam então condicionada à própria trajetória de acumulação das empresas.

Medeiros (1992) considera que as interações entre produtividade e salários consideram dois fenômenos: (i) a ideia (ortodoxa) de “salários de eficiência”; e (ii) os impulsos recíprocos de longo prazo entre salários e produtividade. Se os salários são uma variável dependente da estrutura produtiva, então o crescimento da produtividade sinaliza o ritmo de crescimento dos salários. Porém, é possível que o contrário também seja verdadeiro: a fixação dos salários por uma entidade extra mercado requer uma resposta criativa dos empregadores: a modernização dos processos produtivos. Tal relação de sinergia não pode ser vista apenas do ponto de vista microeconômico. Se o custo do trabalho depende do progresso técnico, a elevação dos salários reais depende da redução do custo de vida e de mudanças no padrão de consumo dos trabalhadores. Estes dependem fundamentalmente da oferta de alimentos nos centros urbanos e do preço de tarifas públicas, habitação e serviços, que por sua vez dependem do crescimento da

produtividade nos setores produtores de bens salários, inclusive em relação aos bens públicos. Os salários reais são, portanto, “um resultado do movimento dos preços relativos dos bens que entram direta e indiretamente no padrão de consumo usual dos assalariados” (MEDEIROS, 1992, p. 17).

Na mesma linha, Sylos-Labini (1983) considera que variações da produtividade são ao mesmo tempo causa e efeito de variações dos salários reais no longo prazo. São causa na medida em que aumentos de produtividade levam a maiores pressões dos sindicatos (no caso de mercados organizados) por aumentos salariais, bem como permitem às empresas pagar maiores salários sem pressionar seus mark-ups. Mas também é efeito, uma vez que aumentos salariais acima do crescimento da produtividade induziriam as firmas a economizar trabalho, tanto em termos absolutos por meio de adoção de novos métodos organizacionais, quanto relativos, pela introdução de máquinas e equipamentos capazes de aumentar o produto por trabalhador, assumindo que as empresas não são capazes de repassar o aumento do custo do trabalho aos preços dos bens e serviços produzidos.

Na abordagem neoclássica, a substituição entre capital e trabalho acontece na medida em que o empresário compara a taxa de juros e o salário real. Nessa abordagem, a explicação para os preços relativos e a distribuição é baseada na ideia de que os fatores de produção são escassos, uma vez que a dotação destes fatores é exógena. Dessa forma é possível derivar curvas de demanda negativamente inclinadas por esses fatores, e determinar os preços relativos e a distribuição a partir da interseção entre oferta e demanda, tendo como mecanismo básico de coordenação o chamado princípio da substituição (SERRANO, 2001). Dessa forma, a partir das hipóteses de (i) dotação exógena de fatores e (ii) da existência de muitos métodos de produção com retornos constantes de escala, decorre logicamente que a produtividade marginal de cada fator é decrescente, possibilitando assim a construção de curvas de demanda negativamente inclinada e a derivação do princípio da substituição a partir das hipóteses do modelo neoclássico. A interação com sua dotação exógena e a flexibilidade dos preços relevantes garante uma tendência à plena utilização dos fatores, a partir de uma remuneração proporcional à sua produtividade marginal.

Sylos-Labini (1983) oferece uma alternativa à interpretação do processo de mudança tecnológica em resposta a mudanças na distribuição. De fato, partindo da hipótese clássica de que a taxa de salário real é determinada fora do processo de produção, não é possível afirmar que o salário real reflita a escassez relativa do fator trabalho, nem que este seja determinado pela sua produtividade marginal. Ainda assim, se os salários variam em relação ao preço dos bens de capital, é razoável

supor que haverá substituição. A substituição suposta por Labini não é, porém, igual à proposta pela teoria neoclássica. Nessa última, mudanças na distribuição que aumentassem os custos do trabalho em relação à taxa de juros induziriam as empresas a economizar esse fator em termos absolutos. Ou seja, retira-se capital e adiciona-se trabalho, de forma que essa nova tecnologia produza a mesma quantidade de produto de antes. Outra possibilidade, mais condizente a abordagem clássica, é a existência de um processo de substituição dinâmica, em que a incorporação do progresso técnico é induzida a partir do aumento dos salários, economizando trabalho em termos absolutos ou relativos. Retomando a equação (4) e fazendo $b = 1/\lambda$, temos:

$$\mu = \frac{1}{\omega} \quad \rightarrow \quad b = \mu \left(\frac{w}{p} \right)$$

Supondo que a taxa de salário é uniforme para toda a indústria e desagregando esta em indústria geral ($i = 1$) e indústria produtora de bens de capital ($i = 2$), temos:

$$b_1 = \mu_1 \left(\frac{w}{p_1} \right) \quad b_2 = \mu_2 \left(\frac{w}{p_2} \right) \quad (7)$$

Na indústria em geral, o produtor irá comparar a taxa de salário real em termos do seu próprio produto (w/p_1) com a produtividade (b_1). Se a taxa de salário real aumenta mais que a produtividade, haverá tendência para introduzir novos métodos organizacionais e poupar trabalho em termos absolutos, mantendo a mesma quantidade dos outros fatores. Porém, se o aumento da taxa de salário real for maior que a produtividade no setor produtor de bens de capital, haverá uma tendência, na indústria em geral, a poupar trabalho em termos relativos, isto é, introduzindo máquinas e equipamentos e incorporando progresso técnico de forma a aumentar a produtividade com a mesma quantidade de trabalho empregada. Evidentemente, o incentivo ao aumento da produtividade dependerá da capacidade das empresas de repassar aumentos salariais aos custos, o que por sua vez dependerá de fatores diversos, tais quais a estrutura de mercado nos diferentes setores, o grau de abertura da economia e a relação desse último com o tipo de produto. Em especial, a capacidade de repasse de preços das indústrias produtoras de bens de capital possui papel determinante em termos distributivos, posto que afeta os termos de troca (τ).

Portanto, quando analisamos os determinantes das três variáveis principais que compõem a parcela salarial devemos levar em consideração os efeitos combinados entre elas. Variações na produtividade sancionam variações no mesmo sentido no salário real, mas variações deste último em razão da melhora nas condições do mercado de trabalho podem ser seguidas ou não por aumentos da produtividade. Por outro lado, o aumento da parcela salarial resultante do

crescimento dos salários sem contrapartida com a produtividade pode fazer com que o maior custo do trabalho seja repassado aos preços, mudando os preços relativos e afetando o salário real. Porém, se os preços dos bens que entram na cesta de consumo dos trabalhadores crescem menos que os demais preços, torna-se possível que o salário real cresça sem contrapartida com a produtividade sem afetar as margens de lucro.

CAPÍTULO II – METODOLOGIA E CONSTRUÇÃO DA BASE DE DADOS

2.1) Variáveis relevantes

Para uma análise empírica da distribuição funcional da renda, é necessário conhecer o nível de produto (líquido) da economia, comumente medido pelo Valor Adicionado Bruto (VAB), que corresponde ao total da produção da economia (Valor Bruto da Produção – VBP) menos os insumos adiantados para a produção (Consumo Intermediário – CI). O VAB representa o total da renda gerada em uma economia em um determinado período. A parcela correspondente ao fator trabalho pode ser representada pelo total da remuneração do trabalho, que abarca os salários e as contribuições sociais.

A remuneração pura (potencial) do capital consiste do Excedente Operacional Bruto (EOB). Já o Rendimento Misto Bruto (RMB) é a parcela da renda auferida pelos e autônomos e famílias produtoras, e cuja apropriação não é claramente distinguível entre trabalho e capital. De qualquer forma, a fonte mais indicada para a medição da parcela dos fatores na renda no caso brasileiro é o Sistema de Contas Nacionais (SCN), síntese dos principais agregados econômicos do país produzido atualmente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O valor adicionado bruto medido pela ótica da renda pode ser sintetizado na seguinte equação:

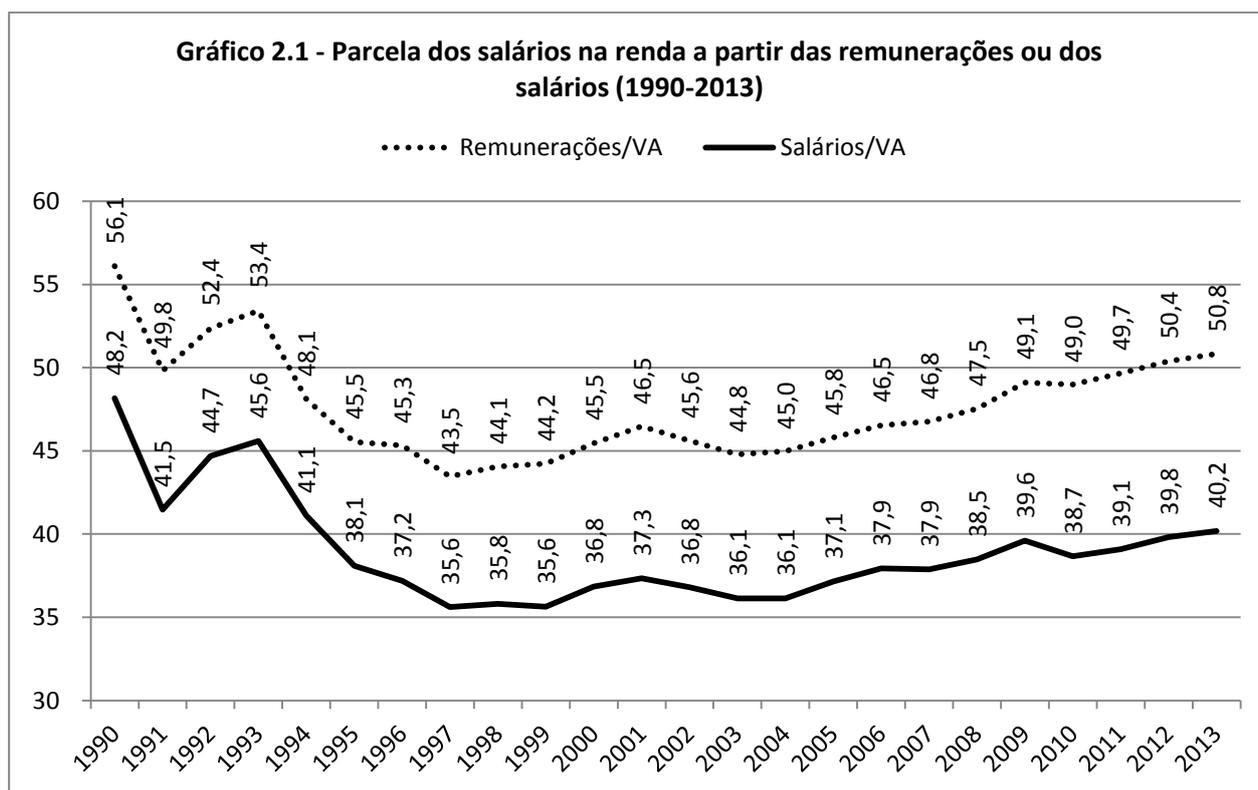
Valor adicionado bruto

$$\begin{aligned} &= \text{Salários} + \text{Contribuições Sociais} \\ &+ \text{Excedente Operacional Bruto} + \text{Rendimento Misto Bruto} \\ &+ \text{Impostos líquidos de subsídios sobre a produção} \end{aligned}$$

Como nosso principal objetivo é medir a parcela dos salários na renda, é preciso uma definição precisa do que seria a renda do trabalho. De acordo com as notas metodológicas da última referência do sistema de contas nacionais, “as remunerações dos empregados são definidas como a remuneração total, em moeda ou em bens e serviços, a pagar por uma empresa a um empregado em troca do trabalho prestado por este durante o período contábil” (IBGE, 2014, p. 5). A remuneração do trabalho inclui tanto os salários pagos pelos empregadores diretamente aos trabalhadores quanto as contribuições sociais, como o INSS e o FGTS, que permitirão um fluxo de renda futura ao trabalhador, “Ainda que estes recursos sejam recolhidos diretamente pelo empregador às instituições de seguridade social, estas contribuições são consideradas elementos

do custo da força de trabalho e, conseqüentemente, da remuneração dos assalariados (...)” (IBID, p. 6).

A renda do trabalho pode ser medida então como a soma entre salários e contribuições sociais (Remunerações), que representa o custo do trabalho do ponto de vista do produtor. Outra opção é separar os salários pagos e as contribuições sociais como itens autônomos no total da renda, e utilizar apenas o total de salários recebidos pelos trabalhadores como a renda do trabalho. O gráfico 2.1 mostra que ambas as medições da parcela dos salários na renda variam de maneira semelhante ao longo do tempo, já que as contribuições sociais permanecem relativamente estáveis ao longo da série, até darem um pequeno salto em 2010. Posteriormente, quando os salários forem desagregados por tipo de vínculo e ocupação, as contribuições sociais serão apresentadas separadamente.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

De forma a manter a coerência entre os dados utilizados, o índice utilizado para deflacionar os salários será o deflator do consumo final das famílias (CFF) nas Contas Nacionais, ao invés da medida habitual de se utilizar o Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA) como uma *proxy*

das variações do custo de vida. Apesar de o IPCA servir como fonte primária para a estimação do deflator do CFF, não há razão para que as duas variáveis sejam iguais. Entre outros motivos, o IPCA leva em consideração apenas algumas regiões metropolitanas e capitais brasileiras, naturalmente posto que se trata de um indicador conjuntural. Já o deflator do CFF possui abrangência nacional e leva em consideração uma maior gama de produtos. Além disso, a estrutura de ponderação do IPCA utiliza uma base em um ano fixo para as quantidades, com o peso ano a ano variando apenas via preços, enquanto a estrutura de ponderação do DCFF varia ano a ano em preço e quantidade. A tabela 2.1 compara o IPCA e o deflator CFF para os anos do estudo. As duas séries possuem grau de correlação alto, com a razão entre IPCA/DCFF expressa na tabela oscilando próxima de um. Porém, o uso do IPCA para deflacionar os salários poderia causar distorções na série em termos de nível.

Tabela 2.1 - IPCA x Deflator do CFF (1990-2013)			
	IPCA (%)	DCFF (%)	razão IPCA/DCFF
1991	432,8	442,5	0,98
1992	952,0	969,9	0,98
1993	1927,4	1954,4	0,99
1994	2075,8	2187,2	0,95
1995	66,0	70,9	0,93
1996	15,8	19,9	0,79
1997	6,9	8,4	0,83
1998	3,2	4,1	0,77
1999	4,9	9,0	0,54
2000	7,0	5,8	1,21
2001	6,8	8,1	0,85
2002	8,4	8,2	1,03
2003	14,7	15,9	0,92
2004	6,6	6,8	0,97
2005	6,9	6,7	1,03
2006	4,2	5,3	0,79
2007	3,6	5,2	0,71
2008	5,7	7,1	0,79
2009	4,9	6,7	0,73
2010	5,0	6,6	0,76
2011	6,6	7,5	0,88
2012	5,4	6,2	0,88
2013	6,2	7,0	0,89

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e do Sistema Nacional de Preços ao Consumidor (SNPC/IBGE).

A produtividade do trabalho é computada como o valor adicionado por pessoal ocupado, a medida mais simples possível de produtividade. Uma medida evidentemente mais interessante seria utilizar o número de horas trabalhadas para o cálculo da produtividade do trabalho. Essa medida, que não é utilizada no SCN brasileiro, já foi estimada em diversos estudos. Nesse estudo, porém, optou-se por utilizar o total de ocupações do SCN, de forma a possibilitar a extensão da série para outros anos. Algumas subdivisões do setor de serviços, principalmente os serviços financeiros e imobiliários, apresentam em alguns momentos variações no produto por trabalhador que não são explicáveis nem contribuem para a compreensão dos movimentos da parcela salarial. Por essa razão, o setor serviços e a economia total serão, em momento oportuno, analisados sem levar em consideração esses setores.

A parcela que corresponde ao rendimento do fator capital não será objeto da análise, mas é importante fazer algumas considerações sobre o rendimento desse fator, que consiste de dois agregados. O primeiro deles é o Excedente Operacional Bruto (EOB), que consiste do “excedente da produção antes da dedução de juros, rendas e outras rendas de propriedades de ativos financeiros explícita ou implicitamente necessários para a produção” (SNA 2008). Portanto, o EOB não consiste exatamente na massa de lucro da economia. Ainda de acordo com o SNA 2008, para conhecermos a massa de lucro seria preciso deduzir o total de juros e rendimentos de ativos financeiros pagos pelas empresas, as rendas de recursos naturais e adicionar os rendimentos de ativos e ganhos de valorização de estoques da empresa do EOB. Por simplificação, o EOB costuma ser tratado como o rendimento do capital, no caso das empresas.

O restante do rendimento do capital consiste do Rendimento Misto Bruto (RMB). Grosso modo, enquanto o EOB representa o excedente de produção do setor empresarial¹², o RMB representa o excedente do setor institucional famílias, ou seja, das empresas não constituídas em sociedade e dos trabalhadores autônomos. A existência desse tipo de rendimento representa uma das maiores dificuldades de se trabalhar com a distribuição funcional da renda: a própria ideia de “misto” vem da constatação de que este tipo de rendimento não é facilmente distinguível entre capital e trabalho. Nas atividades exercidas por autônomos, este é ao mesmo tempo empregador e empregado, sendo o seu “salário” e o seu “lucro” sendo registrados indistintamente como

¹² Apesar de por definição consistir do rendimento puro do capital, existe uma parcela do EOB que é auferida pelas famílias, e outra que é auferida pelo governo. O EOB do governo é uma imputação relativa ao consumo de capital fixo da administração pública, como veremos adiante. O setor famílias também recebe uma parte do EOB, quando esta renda depende apenas de capital detida por elas (como no caso dos aluguéis de imóveis próprios).

rendimento de autônomos. Da mesma forma, na produção familiar não é registrada a parte que caberia ao “pró-labore” do produtor. O RMB representa, portanto uma massa de renda que agrega tanto rendimento do trabalho quanto do capital.

Do que foi exposto no parágrafo anterior, é evidente que os movimentos da parcela salarial, se calculados diretamente pela razão Remunerações/VAB ou Salários/VAB, poderão ser influenciados, por exemplo, por mudanças na estrutura de emprego. Por exemplo, se ao longo do tempo se verifica uma tendência de redução do peso dos autônomos no emprego total, tudo o mais constante, haverá redução da parcela referente ao RMB na renda e aumento na parcela dos salários. Gollin (2002) chama atenção para essa questão e propõe alguns tipos de ajustes para lidar com a questão, entre eles o de imputar uma espécie de “salário” para os trabalhadores autônomos, utilizando alguma hipótese sobre o que corresponderia ao rendimento do trabalho para estes. Na próxima seção, será feita a exposição de alguns ajustes possíveis e os impactos da formalização do mercado de trabalho sobre a parcela dos salários serão abordados no capítulo 3.

2.2) Estimação das variáveis do SCN para anos anteriores a 2000

Os dados da Conta da Renda/TRU do Sistema de Contas Nacionais na metodologia mais recente (Sistema de Contas Nacionais – referência 2010) estão disponíveis apenas para o período que vai de 2000 até 2013. Algumas variáveis estão disponíveis ainda até 1995 nas Contas Nacionais Trimestrais (CNT), como o valor adicionado bruto corrente e constante para 12 setores de atividade¹³, bem como os índices de volume e preço do consumo final das famílias e do valor adicionado bruto. Como o objetivo desse trabalho é acompanhar a evolução das variáveis por um período de tempo mais longo, será utilizado um procedimento de “retropolação”¹⁴ para estender a série até 1990.

Cada variável foi retropolada por setor de atividade no nível 51, nível mais desagregado possível para os dados para valores correntes em 2000, baseando-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, produzida pela Comissão Nacional de Classificações – CONCLA. Utilizou-se a correspondência entre a classificação de atividades de nível 51 para os dados de 2000 a 2009 na referência 2010, que se baseiam na CNAE 2.0 e a CNAE 1.0, fazendo a

¹³Agropecuária, Extrativa mineral, Transformação, Serviços industriais de utilidade pública, Construção, Comércio, Transporte, Informação e comunicação, Intermediação financeira, Imobiliárias e aluguel, Outros serviços e Administração pública.

¹⁴Para mais detalhes sobre o procedimento, ver IBGE (2015).

correspondência desta para os dados de 1990 a 2000 na referência 2000¹⁵. O anexo I fornece a correspondência que foi utilizada entre os níveis 43 (dos SCN 1985 e 2000) e 51 (do SCN 2010) e a partir de suas correspondências com as CNAEs 1.0 e 2.0.

Os índices das atividades do SCN 2000 foram então utilizados para retropolar os dados do SCN 2010 para o período 1990-1999. Por exemplo, podemos obter o índice de valor da massa salarial em um determinado setor entre 1995 e 1996 (IW_{1996}) a partir de $IW_{1996} = W_{1996}^{B2000} / W_{1995}^{B2000}$, em que W_t^B é a massa salarial na referência B e no ano t. Ao obter o índice para os anos de 1996, 1997, 1998, 1999 e 2000, utiliza-se o valor da massa salarial no ano de 2000 na referência 2010 e aplicam-se os índices de um ano para o outro. Por exemplo, para obter a massa salarial de acordo com a referência 2010 para o ano de 1999, fazemos: $W_{1999}^{Retropolado} = W_{2000}^{B2010} / IW_{2000}$ e por aí em diante. A exceção é a atividade Serviços Domésticos, que foi retropolada a partir dos índices de volume (pessoal ocupado) e valor (salários) obtidos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), uma vez que essa atividade não era divulgada nas referências mais antigas e os requisitos para a utilização da metodologia de cálculo na nova referência são facilmente obtidos a partir desta fonte.

Uma vez obtidos os índices para cada atividade, alguns ajustes foram necessários para compatibilizar os dados retropolados com os existentes para o período 1995-1999 (que constam na Contas Nacionais Trimestrais – referência 2010, doravante CNT). Nesse caso, a metodologia de retropolação se baseia na obtenção de índices de valor (volume vezes preço) para as variáveis do valor adicionado e emprego a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais – referência 2000. Após a primeira estimativa a partir dos índices antigos para as 51 atividades, os valores foram ajustados de forma a se igualarem aos que constam nas CNT para o período 1995-1999 em 12 setores de atividade (índices de volume e preço do valor adicionado bruto). Os índices de preço para o consumo final foram obtidos também a partir do CNT 2010, até 1995. Os salários e contribuições sociais, que não constam no CNT 2010, foram ajustados à mesma taxa do valor adicionado, de forma a manter igual a relação Remunerações/Valor Adicionado estimada inicialmente pelo procedimento de retropolação. As ocupações para esse período foram mantidas de acordo com a estimação original a partir dos índices da SCN 2000.

Alguns casos receberam tratamento diferenciado, quando foram constatados índices discrepantes que causavam distorções na série. Por exemplo, no SCN 2000 o pessoal ocupado na atividade de Serviços de Informação simplesmente quadruplica entre 1999 e 2000. Por mais que o período de

¹⁵A correspondência entre o SCN 2010, o SCN 2000 e a CNAE 1.0 pode ser encontrada em <http://concla.ibge.gov.br/classificacoes/correspondencias/atividades-economicas>.

fato seja de ganho de peso dessa atividade dentro da economia, com o valor adicionado crescimento 75% e os salários 55% entre 1990 e 2000, não é razoável que o pessoal ocupado cresça 300%. A solução nesse tipo de caso foi utilizar algum outro índice que pudesse servir como *proxy* da variação do agregado relevante. Além disso, é possível que, por conta da diferença em nível da série retropolada do SCN 2010 até 2000 para algumas variáveis, algumas atividades apresentam EOB negativo sistematicamente ao longo da década. Esse é o caso da Siderurgia, por exemplo, que na série original tem um EOB muito baixo em 2000, fazendo com que pequenas variações nos salários tornassem o EOB sempre negativo ao longo da década de 90. Nesse caso, o tratamento utilizado foi manter relação Remunerações/Valor Adicionado constante até que o EOB voltasse a apresentar valores positivos.

De qualquer forma, a partir dessa metodologia, a variação da cada agregado para o total da economia na série retropolada pode não ser idêntica à verificada na referência original, já que os índices foram aplicados a cada atividade separadamente, e o peso destas dentro do total pode (e deve) ser diferente quando comparamos as duas referências do SCN. Ainda assim, as variações dos principais agregados são muito semelhantes no SCN 2000 e no SCN 2010 “retropolado”. A tabela 2.2 faz um pequeno resumo das variáveis em nível e taxa nas duas versões.

Nível	VAB		Salários		Contribuições Sociais		Ocupações	
	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010
1995	616.071	614.330	248.450	234.054	51.931	45.664	73.545	72.923
1996	742.861	750.391	287.519	279.073	71.207	61.008	71.986	71.451
1997	830.628	840.117	309.837	299.245	77.861	65.819	73.128	72.877
1998	865.996	885.577	324.336	317.170	86.669	73.028	72.745	72.680
1999	927.838	946.483	342.264	337.306	96.238	81.303	76.641	76.658
2000	1.021.648	1.034.611	379.868	381.096	97.466	89.169	78.972	77.946
Taxa	VAB		Salários		Contribuições Sociais		Ocupações	
	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010	ref2000	ref2010
1995	-	-	-	-	-	-	-	-
1996	1,206	1,221	1,157	1,192	1,371	1,336	0,979	0,980
1997	1,118	1,120	1,078	1,072	1,093	1,079	1,016	1,020
1998	1,043	1,054	1,047	1,060	1,113	1,110	0,995	0,997
1999	1,071	1,069	1,055	1,063	1,110	1,113	1,054	1,055
2000	1,101	1,093	1,110	1,130	1,013	1,097	1,030	1,017

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

O período 1990-1994 apresenta dificuldades adicionais. Os dados para esses anos constam exclusivamente no Sistema de Contas Nacionais – referência 1985 (SCN 1985). Nessa metodologia, o total de Serviços de Intermediação Financeira Indiretamente Medidos (SIFIM) consumidos pelas atividades eram agregados sob a denominação “Dummy Financeiro” e eram publicados apenas para o total da economia. Dessa forma, o total do Consumo Intermediário (CI) de cada atividade não leva em consideração o SIFIM, o que passou a ser feito a partir da metodologia da referência 2000, o que impossibilita a comparação do valor adicionado bruto por setor de atividade no SCN 2000 e no SCN 1985.

O procedimento utilizado para tornar os dados mais homogêneos foi ratear, para o ano de 1995, o total do “Dummy Financeiro” a partir do peso do produto “Serviços Financeiros” na matriz de consumo intermediário do ano de 1995 no SCN 2000. A partir daí, a parte “financeira” do CI foi “retropolada” para os anos anteriores a partir dos índices de valor do Valor da Produção (VP), de forma a manter a relação CI/VP constante. Dessa maneira, foi obtido um novo valor adicionado bruto para cada atividade a partir da incorporação do SIFIM no CI. Os pesos originais das atividades tiveram pouca alteração, à exceção das principais atividades consumidoras de serviços financeiros (a própria atividade de Intermediação Financeira e a Administração Pública).

Outra dificuldade foi o fato de que essa metodologia calcula o Excedente Operacional Bruto (EOB) da Administração Pública em termos líquidos, ou seja, o EOB é igual a zero. Nas referências mais recentes do SCN, foi incorporado no EOB uma estimativa do Consumo de Capital Fixo (CCF) das Administrações Públicas, passo necessário para que VA de fato seja calculado em termos brutos para essa atividade. Como não há disposição de dados para essa variável, o procedimento utilizado foi simplesmente calcular uma extrapolação linear da relação CCF/VA, estendendo a série até 1990.

Ainda, a primeira metade da década de 1990 possui uma deficiência de difícil solução: praticamente todos os dados medidos em unidades monetárias sofrem de distorções decorrentes da alta inflação no período, além da dificuldade de medição dos valores anuais em razão de mudanças no padrão monetário. O ano de 1990 iniciou tendo o cruzado novo como moeda, passando a partir de março a ter o cruzeiro, introduzido no Plano Collor. Este durou até 1993, quando foi introduzido o cruzeiro novo, substituído pelo cruzeiro real e por fim o real em 1994. É evidente que os levantamentos estatísticos feitos nessa época não possuem o mesmo grau de

confiabilidade que os efeitos a partir do período de estabilização da inflação e do padrão monetário, e devem ser lidos com cautela.

No mais, os dados para o período 1990-1994 foram estimados da mesma forma que os do período 1995-1999, utilizando os índices de volume e preço para cada setor de atividade que constam no SCN 1985. Devido às dificuldades apontadas com os índices de preço, para esse período os valores correntes totais das variáveis foram ajustados pela variação em valor do total da economia original, mantendo os pesos das atividades estimados inicialmente. Assim como para o período 1995-1999, as atividades que apresentassem EOB negativo sistematicamente tiveram a relação Salário/Valor Adicionado mantida constante. A tabela 2.3 exibe um quadro-resumo para o período 1990-1995 semelhante ao que foi apresentado para o período 1995-2000. Como é possível observar, as variações de todos os agregados são idênticas às da referência 1985, já que a variação do total da economia foi ajustada.

Nível	VAB		Salários		Contribuições Sociais		Ocupações	
	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010
1990	10	11	4	5	1	1	58.581	69.772
1991	53	57	19	24	6	5	59.031	70.309
1992	565	607	222	271	57	47	59.252	70.571
1993	12.636	13.576	5.062	6.189	1.301	1.064	59.630	71.022
1994	309.207	332.195	111.681	136.562	28.398	23.212	60.407	71.947
1995	571.818	614.330	191.410	234.054	55.867	45.664	61.226	72.923
Taxa	VAB		Salários		Contribuições Sociais		Ocupações	
	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010	ref1985	ref2010
1990	-	-	-	-	-	-	-	-
1991	5,332	5,332	4,591	4,591	5,603	5,603	1,008	1,008
1992	10,675	10,675	11,502	11,502	9,827	9,827	1,004	1,004
1993	22,352	22,352	22,807	22,807	22,779	22,779	1,006	1,006
1994	24,470	24,470	22,064	22,064	21,824	21,824	1,013	1,013
1995	1,849	1,849	1,714	1,714	1,967	1,967	1,014	1,014

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

Os dados das atividades em nível 51 para todos os períodos foram posteriormente agregados em 12 setores de atividade, os mesmos utilizados nas CNT e no SCN anual, de forma a apresentar dados mais consistentes e evitar eventuais discrepâncias que aparecem nos dados mais

desagregados. Para alguns setores pontuais, principalmente da indústria de transformação, os dados poderão ser apresentados de maneira mais desagregada quando puderem contribuir para a análise. Além disso, os dados para o total da economia seguirão duas apresentações: ou abarcando todos os 12 setores, ou uma versão ajustada que exclui os Serviços Financeiros, as Atividades Imobiliárias e os Serviços de Informação. Essa segunda apresentação será utilizada devido às distorções criadas por estes três setores, principalmente quando medimos o produto por trabalhador.

Tabela 2.4 - Variáveis do SCN e variáveis derivadas - 1990/2013

Ano	Valor adicionado bruto (R\$ milhões)	Salários (R\$ milhões)	Ocupações (milhares)	Deflator do CF (1995=1)	Deflator do VA (1995=1)	Parcela dos salários (Sal/VA) (%)	Salário real (R\$)	Produtividade real (R\$)	Termos de troca (1995=1)
1990	11	5	69.772	0,000	0,000	48,2	3.433	7.961	0,895
1991	57	24	70.309	0,000	0,000	41,5	2.883	7.874	0,883
1992	607	271	70.571	0,001	0,001	44,7	3.088	7.773	0,889
1993	13.576	6.189	71.022	0,026	0,024	45,6	3.406	8.055	0,928
1994	332.195	136.562	71.947	0,585	0,558	41,1	3.244	8.276	0,953
1995	614.330	234.054	72.923	1,000	1,000	38,1	3.210	8.424	1,000
1996	750.391	279.073	71.451	1,199	1,176	37,2	3.256	8.930	0,980
1997	840.117	299.245	72.877	1,300	1,254	35,6	3.159	9.190	0,965
1998	885.577	317.170	72.680	1,354	1,290	35,8	3.224	9.446	0,953
1999	946.483	337.306	76.658	1,476	1,354	35,6	2.982	9.120	0,917
2000	1.034.611	381.096	77.946	1,562	1,409	36,8	3.131	9.421	0,902
2001	1.120.984	418.548	78.569	1,687	1,506	37,3	3.157	9.476	0,892
2002	1.272.610	468.386	81.629	1,825	1,650	36,8	3.144	9.449	0,904
2003	1.472.835	532.150	82.966	2,116	1,885	36,1	3.031	9.420	0,891
2004	1.662.935	600.942	87.080	2,259	2,016	36,1	3.054	9.472	0,892
2005	1.843.968	684.973	89.660	2,411	2,171	37,1	3.169	9.471	0,901
2006	2.049.642	777.384	92.191	2,538	2,327	37,9	3.322	9.555	0,917
2007	2.317.296	877.887	93.732	2,669	2,488	37,9	3.509	9.936	0,932
2008	2.624.204	1.009.607	94.903	2,860	2,694	38,5	3.720	10.263	0,942
2009	2.844.897	1.126.601	95.758	3,050	2,927	39,6	3.857	10.149	0,960
2010	3.303.828	1.277.285	98.116	3,251	3,176	38,7	4.004	10.601	0,977
2011	3.718.844	1.453.655	99.560	3,496	3,449	39,1	4.177	10.831	0,987
2012	4.085.412	1.626.983	100.960	3,711	3,730	39,8	4.343	10.849	1,005
2013	4.538.596	1.823.824	102.537	3,970	4,027	40,2	4.481	10.990	1,015

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

O índice de preço do consumo final das famílias, necessário para deflacionar os salários e obter o termo de “preços relativos”, está disponível na referência 2010 até o ano de 1995, por meio do CNT. Os índices para o período 1990-1994 foram extraídos do SCN 1985. Este é o mesmo caso do índice de preço do valor adicionado: os índices estão disponíveis para todos os setores de atividade até 2000, e os deflatores implícitos do produto para cada atividade foram obtidos até 1995 ajustando os índices de volume do SCN 2000 para 51 atividades aos índices para as 12 atividades do CNT 2010. Os índices de volume das atividades, necessários para obtenção dos deflatores do produto, para anos anteriores a 1995 só estão disponíveis para o nível 12.

A partir da obtenção de valores consistentes para valor adicionado, massa salarial e ocupações, é possível derivar as variáveis de interesse de maneira consistente para toda a série. Os resultados estão descritos na tabela 2.4. O apêndice estatístico ao final desse trabalho fornece uma gama maior de dados.

2.3) Desagregação dos salários por tipo de inserção a partir da PNAD

Como vimos, as abordagens heterodoxas para a determinação dos salários tratam de maneira diferenciada os salários recebidos pelos trabalhadores que atuam em determinadas ocupações, como as dos mercados externos de trabalho, nas abordagens institucionalistas, ou a ocupação que não requer qualificação formal, na teoria dos salários ocupacionais, e as demais, que se caracterizam pelo ingresso em carreiras funcionais nas grandes empresas. A taxa de salário real, associada aos mercados externos de trabalho, não pode ser confundida com o salário médio, que é obtido dividindo-se a massa salarial pelo total de ocupações. Para obtermos uma *proxy* do conceito teórico de taxa de salário, devemos obter a massa salarial e as ocupações que correspondem apenas aos trabalhadores desse tipo de mercado.

A forma encontrada para tal foi utilizar a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) para ratear os salários e ocupações do SCN em diferentes categorias. Como a PNAD é a principal fonte do SCN para os salários sem carteira de trabalho, o procedimento inicial utilizado foi obter o total da massa salarial dos que se declaram como sem carteira de trabalho na PNAD para os anos em estudo. O saldo entre a massa salarial do SCN e a massa dos sem carteira da PNAD é a massa salarial dos trabalhadores com carteira de trabalho, que no SCN é obtida a

partir de diversas fontes, sendo as principais delas as Pesquisas Econômicas¹⁶ do IBGE (IBGE, 2008).

Salienta-se que a utilização direta da PNAD para a estimação dos dados relevantes só foi possível para determinados anos, já que esta pesquisa não é realizada em anos censitários (1991, 2000 e 2010) e também, devido a um processo de reestruturação da pesquisa, não foi realizada em 1994. Sendo assim, a solução encontrada, que está de acordo com a metodologia de incorporação da PNAD ao SCN (IBGE, 2008), foi utilizar a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), que fornece resultados conjunturais para massa salarial e ocupações. A partir da variação anual dos agregados medidos pela PME, foi possível obter uma PNAD “estimada” para os anos em que esta não foi realizada. Como os resultados da PNAD se referem geralmente ao mês de setembro, a PME foi também utilizada para “anualizar” os resultados da PNAD, obtendo uma massa salarial que inclui os rendimentos do ano inteiro¹⁷.

Além da desagregação dos salários e ocupações por tipo de vínculo, estes foram também desagregados em dois blocos de categorias ocupacionais, de acordo com a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), em uma tentativa de separar os salários e ocupações do trabalho não qualificado dos demais. No primeiro bloco (códigos CBO 01-42), ficaram os militares, dirigentes e gerentes, as ocupações típicas de nível superior (que estão ligadas a algum curso de nível superior) e as ocupações típicas de nível médio (técnicos). A segunda categoria abarca as demais ocupações, a partir do código 51 até o 99. Nesta, estão contemplados todos os trabalhadores manuais, como vendedores, pescadores e agricultores, prestadores de serviços urbanos, operários industriais, entre outras. O anexo II fornece uma descrição completa da CBO Domiciliar 2.0 a dois dígitos.

Além disso, uma outra categoria foi incluída para os trabalhadores com vínculo: o dos empregadores com mais de 5 empregados, que no SCN são computados como trabalhadores com carteira assinada, e sua remuneração declarada nas pesquisas estruturais como salário com carteira. A remuneração desses empregadores é compilada como “pró-labore”, em acordo com as normas do SNA 2008. Ainda assim, para fins de análise da distribuição funcional da renda e dos salários reais, pode ser interessante observar o comportamento desses rendimentos separadamente, já que é no mínimo discutível incluí-los como rendimento do fator trabalho.

¹⁶ As pesquisas econômicas (estruturais) do IBGE são a Pesquisa Industrial Anual (PIA), a Pesquisa Anual de Serviços (PAS), a Pesquisa Anual da Indústria de Construção (PAIC) e a Pesquisa Anual do Comércio (PAC).

¹⁷ Para mais informações sobre esse procedimento ver IBGE (2008), p. 69-70.

Dessa maneira, os salários e ocupações foram divididos em 5 categorias: (i) Pró-labore/Empregadores; (ii) Salário com carteira/ocupações qualificadas; (iii) Salários com carteira/trabalhadores; (iv) Salários sem carteira/ocupações qualificadas; e (v) Salários sem carteira/trabalhadores. As ocupações possuem ainda duas outras categorias: (vi) Trabalhadores autônomos e empregadores informais (até 5 empregados); e (vii) Trabalhadores não-remunerados.

Tabela 2.5 - Salário médio (em R\$) por categorias de vínculo e ocupação - SCN e PNAD (1990-2013)								
	Total	1 - Com vínculo	1.a - Empregador	1.b - Qualificados	1.c - Trabalhadores	2 - Sem vínculo	2.a - Qualificados	2.b - Trabalhadores
1990	0	0	0	0	0	0	0	0
1991	0	1	2	1	0	0	0	0
1992	4	9	15	12	6	2	3	1
1993	87	196	760	289	107	39	111	32
1994	1.898	4.268	18.153	6.129	2.388	1.012	2.591	836
1995	3.210	7.031	26.296	10.544	3.769	2.036	4.821	1.707
1996	3.906	8.217	31.143	12.329	4.508	2.557	5.500	2.162
1997	4.106	8.733	33.950	13.062	4.707	2.742	6.408	2.272
1998	4.364	9.285	32.502	14.010	4.964	2.881	7.301	2.278
1999	4.400	9.565	33.666	14.414	5.084	2.803	6.647	2.276
2000	4.889	10.409	36.990	15.613	5.605	3.173	7.552	2.541
2001	5.327	11.107	38.473	16.785	6.028	3.231	7.733	2.554
2002	5.738	11.886	39.117	17.329	6.160	3.585	7.861	2.753
2003	6.414	13.148	46.882	18.727	7.075	3.861	8.248	3.007
2004	6.901	14.095	48.897	20.002	7.879	4.010	8.431	3.149
2005	7.640	15.329	52.716	21.789	8.477	4.711	10.151	3.616
2006	8.432	16.597	54.278	23.622	9.005	5.035	9.542	4.118
2007	9.366	17.743	61.047	25.117	10.073	6.011	11.077	4.929
2008	10.638	19.859	66.048	28.115	11.145	6.132	12.057	4.848
2009	11.765	21.635	76.034	30.073	12.370	6.660	13.770	5.218
2010	13.018	23.270	81.179	32.784	13.748	7.571	15.738	6.012
2011	14.601	25.454	91.663	35.954	15.479	8.216	15.705	6.790
2012	16.115	27.698	100.135	37.508	16.852	8.726	17.004	7.045
2013	17.787	29.844	102.019	39.907	18.409	10.192	19.939	8.172

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

A metodologia adotada para os salários e ocupações com carteira foi obter os pesos, a partir da PNAD, dos salários e ocupações dos diferentes “tipo de ocupação” (empregador, qualificada ou trabalhador) por cada tipo de vínculo, separável de acordo com a metodologia do SCN, em cada um dos 12 setores de atividade que definimos anteriormente. Por exemplo, de acordo com a PNAD, 13% da massa salarial com carteira na indústria de transformação foram auferidos pelos empregadores, 40% pelos trabalhadores qualificados e os outros 47% pelos trabalhadores não qualificados. No caso dos sem carteira, foi imputado o total da PNAD diretamente, já que esta pesquisa é a principal fonte do SCN para esse agregado. Calculadas as massas salariais e ocupações para cada grupo, podemos calcular os salários médios para cada tipo de vínculo e de ocupação, bem como a taxa de assalariamento, como mostrado na tabela 2.5.

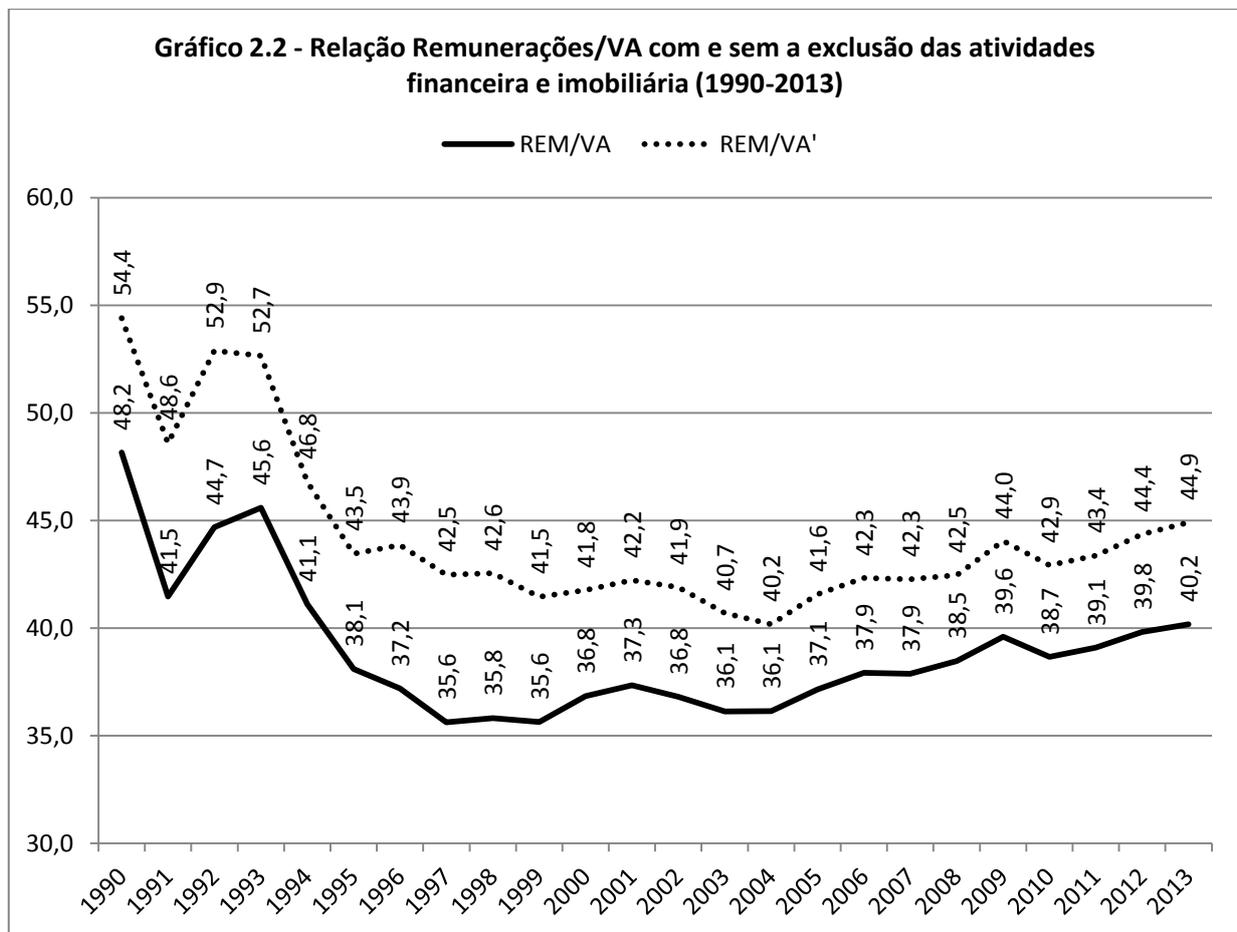
2.4) Ajustes e dados finais

2.4.1) Exclusão das atividades financeiras e imobiliárias

Uma qualificação que se torna necessária é definir o âmbito das atividades econômicas que levaremos em conta na análise. A análise da apropriação primária dos rendimentos faz mais sentido quando nos referimos a um processo de produção *stricto sensu*, em que trabalho e capital são utilizados para transformar mercadorias em outras mercadorias, com cada fator se apropriando de uma parte do valor adicionado. No heterogêneo ramo dos serviços, a medição da atividade e da distribuição para alguns setores apresentam peculiaridades que em nada se assemelham ao esquema descrito anteriormente.

A atividade do setor imobiliário é basicamente constituída pela imputação de aluguéis pagos pelas famílias a elas mesmas, na forma recomendada pelo SNA 2008. Portanto, não há exatamente produção de serviços nem pessoal ocupado nesse caso. O resultado é que nesse setor a produtividade, em nível, é muito alta em comparação aos demais setores da economia, causando distorções. Ainda que não possua um peso grande dentro das ocupações, este setor possui representatividade dentro do total do produto, e variações na parcela dos salários nessa atividade podem e devem ter algum impacto no total, ainda que não afetem fundamentalmente os resultados. De qualquer forma, analisar a apropriação da renda não faz muito sentido para esse setor.

No caso do setor financeiro, a dificuldade se dá por dois motivos. O primeiro é a gritante oscilação do peso dessa atividade no produto durante a primeira metade dos anos 90. A maior parte da produção dessa atividade é calculada pela diferença entre a taxa nominal de juros cobrada pelos bancos e a taxa básica de juros, e durante períodos de alta inflação a taxa nominal de juros é bastante elevada, resultando em distorções não negligenciáveis na análise. Além disso, diferentemente do setor imobiliário, a parcela dos salários nessa atividade não é pequena, muito menos a sua participação no produto. A outra questão relativa a esse setor é a interpretação quanto à evolução do produto por trabalhador. Lisboa e Pessoa (2013) fazem uma análise coerente para as mudanças na produtividade do setor financeiro, porém os motivos que levam à evolução do mesmo são notavelmente distintos do restante da economia, tornando pouco coerente a análise da produtividade agregada.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

Por esses motivos, optou-se por excluir da análise os setores financeiro e imobiliário, limitando o escopo da análise¹⁸. O gráfico 2.2 mostra a trajetória da parcela salarial com e sem a exclusão destas atividades. A partir de 1995, a trajetória da parcela ajustada (REM/VA') se torna bem mais suave que a parcela original (REM/VA). A tendência de mais longo prazo se mantém, com as diferenças aparecendo apenas em anos pontuais. A maior destas diferenças se dá no movimento da parcela salarial entre 1995 e 1997: na série considerando a economia como um todo, há uma queda de 6,5% na parcela dos salários, enquanto na ajustada a queda é de apenas 2,3%. Isso se deve tão somente a um estranho ganho de peso do setor imobiliário dentro do produto, com esta atividade, que tem uma baixa relação REM/VA, passando de 9,8% do produto para 13,1%, com um espetacular ganho de produtividade. Portanto, se estamos analisando a apropriação da renda no processo produtivo, estando essa última sujeita a variações de produtividade em um setor cuja produção é uma ficção, nossa análise pode sofrer distorções.

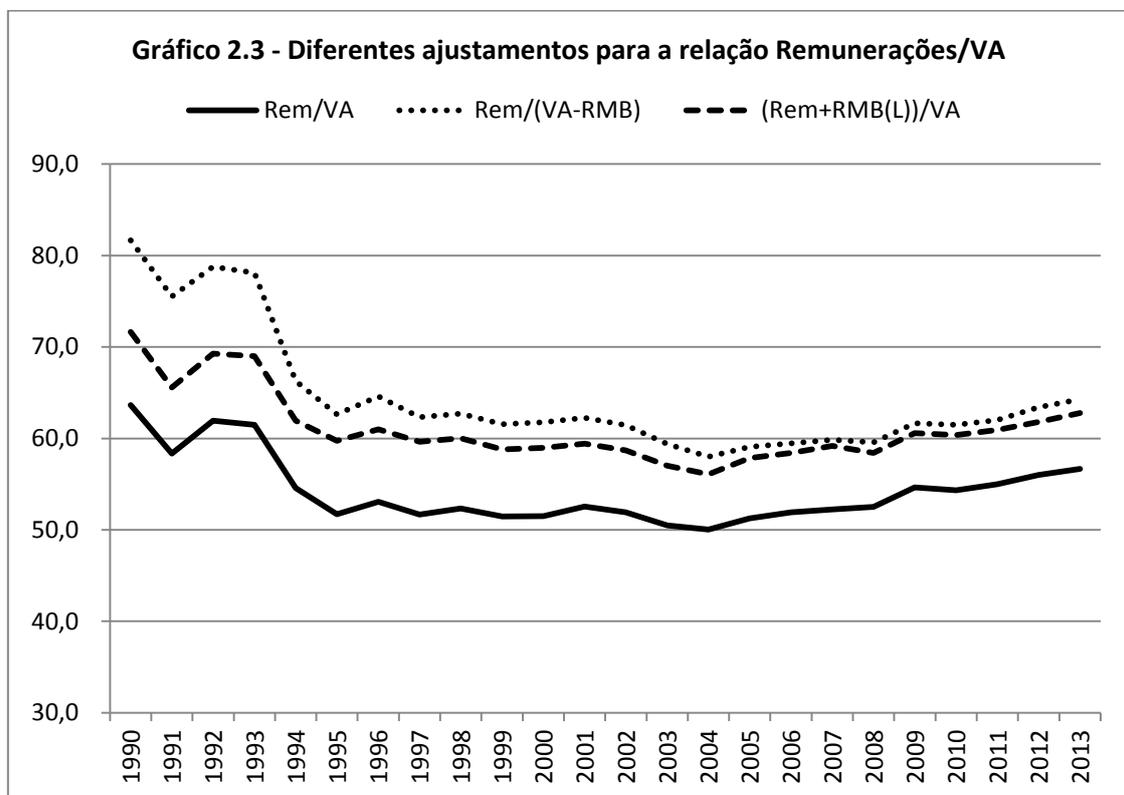
2.4.2) Rendimento dos autônomos

Como mencionado anteriormente, os autônomos e seus rendimentos representam uma dificuldade séria para se trabalhar com a distribuição funcional da renda. Isso porque os seus “salários” não são imputados dentro da massa salarial total e sim no rendimento misto bruto, uma massa de renda que inclui rendimentos tanto do trabalho quanto do capital. Dessa forma, movimentos de aumento ou diminuição da formalização da mão de obra podem alterar a parcela dos salários na renda sem que se tenha verificado uma real mudança na repartição da renda no processo produtivo.

Uma opção é simplesmente retirar o rendimento misto bruto da conta, o que equivale a dividi-lo proporcionalmente entre trabalho e capital. Ainda que viável tal medida não resolve o problema, já que opta por ignorar o comportamento da produção e distribuição de rendimentos no setor informal. Menos correto ainda seria imputar a totalidade do RMB para um dos fatores, um procedimento que distorce completamente a análise. Por fim, uma opção, proposta por Gollin (2002), e que nos parece a mais adequada, é imputar um “salário” aos trabalhadores autônomos, com o saldo do rendimento misto bruto sendo atribuído ao fator capital. A questão se resume então à medida e ao procedimento de imputação de salários para os trabalhadores autônomos.

¹⁸ O estudo de Kupfer, Freitas e Young (2004) utiliza o mesmo procedimento.

A medida aqui utilizada será o salário médio das ocupações sem vínculo. Assume-se que os autônomos possuem relações de trabalho semelhantes aos empregados sem carteira. Dessa forma, o total do rendimento misto bruto atribuído ao fator trabalho é dado por: $RMB(L) = W_{médio}^{sem\ carteira} * L_{total}^{autônomos}$ e $RMB(K) = RMB - RMB(L)$. O gráfico 2.2 mostra os diferentes ajustamentos para a parcela salarial a partir das remunerações. Como é possível observar, a imputação de salários para os autônomos não altera sensivelmente as variações da mesma. A partir de 2005, ela se comporta quase que da mesma forma que se comportaria se simplesmente tivéssemos excluído o RMB da conta.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

2.4.3) Dados finais

A análise que será feita no capítulo 3 levará em conta os ajustes feitos até aqui, com a imputação de um salário para os autônomos e a exclusão das atividades financeiras e imobiliárias. A tabela 2.6 mostra os dados finais. A partir de agora, chamaremos de “parcela salarial ajustada” a

relação entre a soma dos salários e ordenados, obtida pelo SCN, com o salário imputado aos autônomos, dividida pelo valor adicionado não-financeiro, não-imobiliário. Da mesma forma, o salário médio ajustado será dado pela pelos salários de assalariados e autônomos, dividido pelo total de ocupações dessas categorias. Da mesma forma, a taxa de assalariamento ajustada será dada apenas pela razão entre postos de trabalho exceto não remunerados e o total de ocupações. O cálculo da produtividade mantém-se idêntico, excluindo as atividades financeiras e imobiliárias.

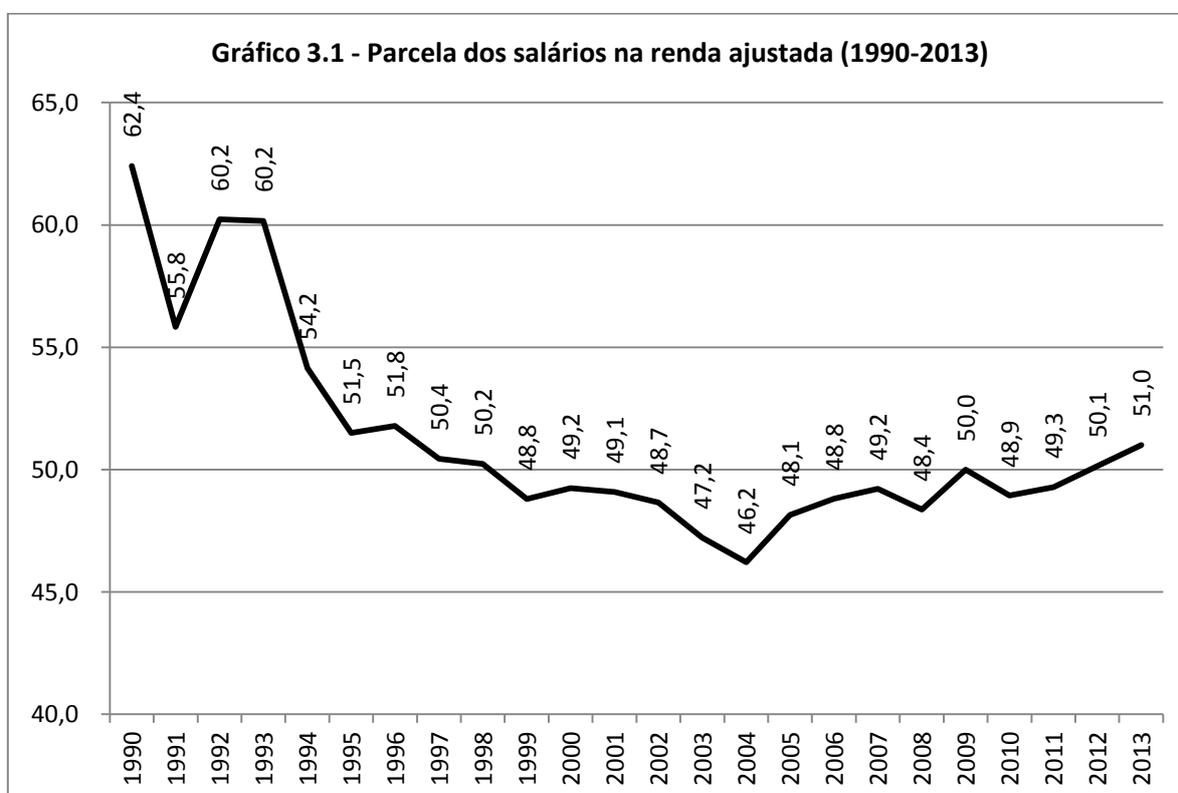
Tabela 2.6 - Variáveis do SCN e variáveis derivadas com imputação de salários para os autônomos e sem as atividades financeiras e imobiliárias - 1990/2013								
Ano	Valor adicionado bruto (R\$ milhões)	Salários (R\$ milhões)	Ocupações (milhares)	Parcela dos salários ajustada (Sal'/VA) (%)	Salário real ajustado (R\$)	Taxa de assalariamento (%)	Produtividade real ajustada (R\$)	Termos de troca (1995=1)
1990	8	4	68.174	62,4	3.986	87,5	6.025	0,928
1991	42	20	68.849	55,8	3.357	86,8	6.003	0,870
1992	420	222	69.223	60,2	3.409	86,1	5.951	0,818
1993	9.318	4.906	69.680	60,2	3.658	86,0	6.285	0,832
1994	254.371	119.041	70.625	54,2	3.864	86,3	6.576	0,936
1995	489.641	212.765	71.612	51,5	4.069	86,5	6.837	1,000
1996	582.753	255.572	70.220	51,8	4.092	87,6	7.116	0,972
1997	647.642	275.117	71.652	50,4	4.001	87,7	7.177	0,969
1998	680.955	289.811	71.515	50,2	4.024	87,8	7.230	0,973
1999	744.146	308.532	75.487	48,8	3.726	87,5	6.905	0,967
2000	837.861	349.912	76.743	49,2	3.892	88,5	7.070	0,989
2001	912.871	385.410	77.349	49,1	3.849	89,2	7.094	0,986
2002	1.035.510	433.836	80.364	48,7	3.846	89,3	7.071	0,998
2003	1.217.198	495.347	81.685	47,2	3.714	89,5	7.055	0,998
2004	1.396.100	560.954	85.814	46,2	3.706	89,8	7.098	1,014
2005	1.540.812	640.611	88.381	48,1	3.892	89,5	7.071	1,023
2006	1.718.820	727.494	90.877	48,8	4.039	90,0	7.098	1,050
2007	1.942.692	821.173	92.358	49,2	4.289	90,4	7.327	1,076
2008	2.231.701	947.604	93.565	48,4	4.426	91,1	7.534	1,107
2009	2.409.851	1.061.444	94.418	50,0	4.555	91,8	7.376	1,134
2010	2.804.847	1.203.955	96.691	48,9	4.759	91,8	7.712	1,157
2011	3.170.490	1.374.828	98.101	49,3	4.904	92,9	7.884	1,173
2012	3.468.953	1.538.729	99.458	50,1	5.042	93,5	7.872	1,194
2013	3.850.072	1.728.848	101.022	51,0	5.230	93,6	7.963	1,206

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

CAPÍTULO III – ANÁLISE DA PARCELA DOS SALÁRIOS NO BRASIL – 1990/2013

3.1) Visão geral

O gráfico 3.1 apresenta a motivação do estudo: a trajetória da parcela do valor adicionado referente à remuneração do fator trabalho ajustada, incluindo aí os salários e ordenados e a parcela do rendimento misto bruto atribuível a esse fator, no setor não financeiro, não imobiliário.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

O comportamento da parcela salarial ilustra, grosso modo, diferentes momentos pelo qual passou a luta pela apropriação da renda nacional no Brasil desde a década de 1990. Na primeira fase, que vai de 1990 a 1993, a apropriação da renda pelo fator trabalho se manteve em um patamar relativamente alto e fortemente oscilante, devido ao acirramento do conflito distributivo em uma economia de alta inflação. Em um movimento que começa em 1993, a parcela salarial cai com

força até 1995, mudando claramente de patamar. A partir de 1995, o conflito é relativamente apaziguado concomitantemente ao controle da inflação, mas o comportamento da parcela dos salários revela uma conjuntura pouco favorável ao trabalho, com a mesma caindo monotonamente a partir de 1996 até 2004, quando atinge o mínimo da série. Porém, uma nova tendência parece ganhar força a partir de 2004, quando esta passa a crescer de maneira consistente até 2007, passando por um período de oscilação entre 2007 e 2010 e voltando a crescer a partir deste último ano, atingindo em 2013 um patamar próximo ao de 1995.

Uma tentativa de esclarecer estes movimentos se dará pela observação do comportamento dos diferentes componentes da parcela dos salários: salário real, produtividade, termos de troca e taxa de assalariamento. Note que, diferentemente da equação (3) em que os autônomos não foram incluídos como empregados assalariados, a partir da imputação de salários para os autônomos estes passam a ser incluídos dentro dos empregos assalariados (L_E). Do capítulo 1 temos:

$$\omega = \frac{W}{Y} = \frac{\frac{W}{p_w L_E} \cdot \left(\frac{L-L_{NR}}{L}\right)}{\left(\frac{Y}{p_y L}\right) \cdot \left(\frac{p_y}{p_w}\right)} = \frac{f w_r}{b_r \tau} \quad (8)$$

Aplicando defasagens à igualdade acima e denotando a variação de cada variável x por $\tilde{x} = \frac{\Delta x}{x_{-1}}$, temos:

$$\left(1 + \frac{\Delta \omega}{\omega_{-1}}\right) \omega_{-1} = \frac{\left(1 + \frac{\Delta w_r}{w_{r-1}}\right) w_{r-1} \left(1 + \frac{\Delta f}{f_{-1}}\right) f_{-1}}{\left(1 + \frac{\Delta b_r}{b_{r-1}}\right) b_{r-1} \left(1 + \frac{\Delta \tau}{\tau_{-1}}\right) \tau_{-1}}$$

Após algumas manipulações algébricas obtemos a variação da parcela salarial a partir da variação dos seus componentes:

$$\tilde{\omega} = \frac{\tilde{w} + \tilde{f} - \tilde{b} - \tilde{\tau} + \tilde{w}\tilde{f} - \tilde{b}\tilde{\tau}}{1 + \tilde{b} + \tilde{\tau} + \tilde{b}\tilde{\tau}} \quad (9)$$

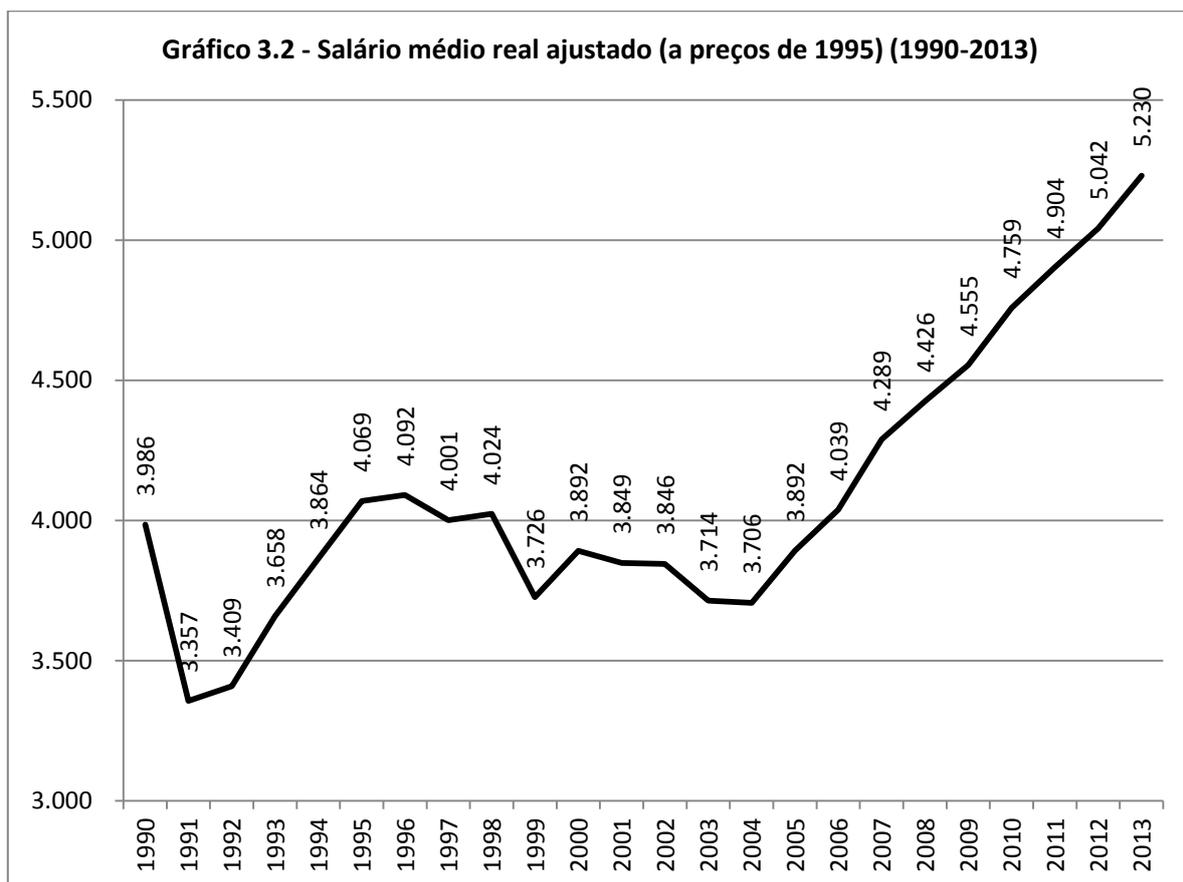
Ainda, desconsiderando os termos de interação entre as taxas de variação das variáveis, bem como o termo do denominador que deve se aproximar de um se \tilde{b} e $\tilde{\tau}$ não forem muito grandes, podemos aproximar a variação a cada período pela soma das variações do numerador menos a soma da variação do denominador. Tal aproximação deverá (e será) usada com cautela, e será tão mais precisa quanto menor forem os índices observados para as variáveis.

$$\tilde{\omega} \cong \tilde{w} + \tilde{f} - \tilde{b} - \tilde{\tau} \quad (10)$$

No espírito dessa aproximação, calcularemos a participação da variação de cada componente da parcela salarial na variação total em relação à soma das variações absolutas. Por exemplo, a contribuição da variação do salário real para a variação da parcela salarial ($\tilde{\omega}_w$) é dada por:

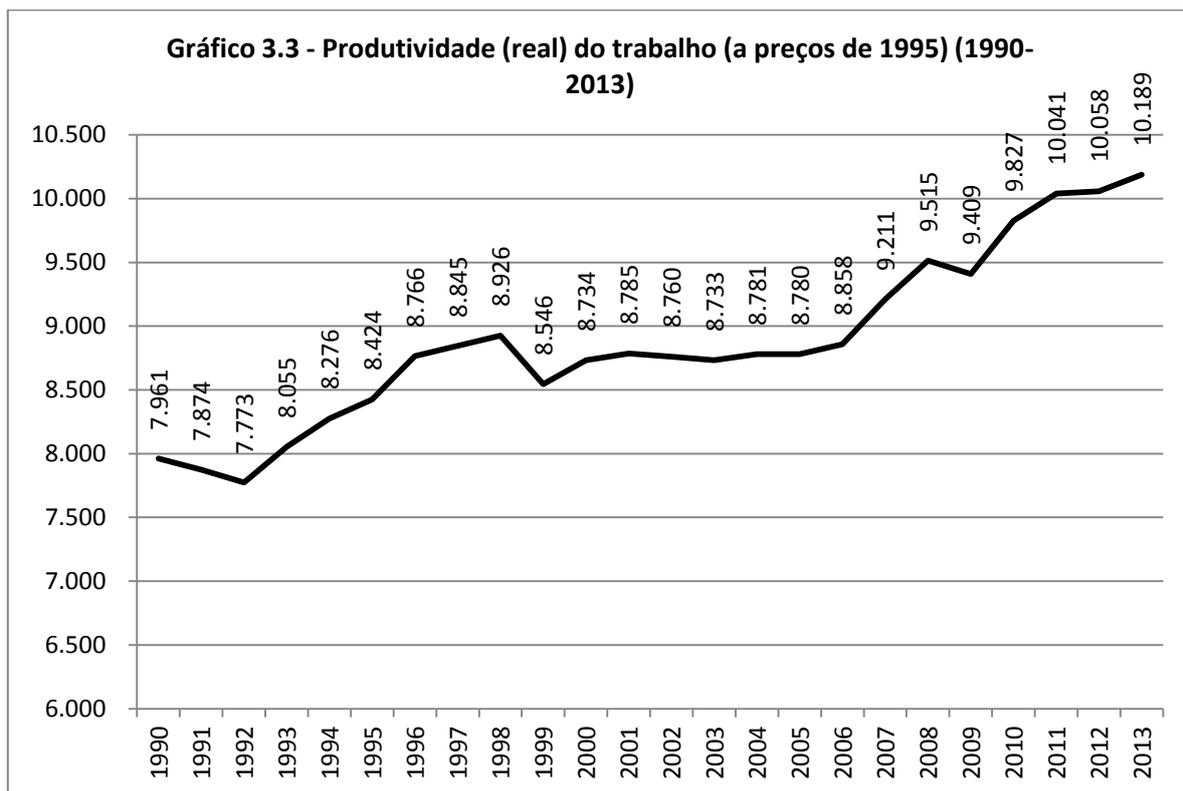
$$\tilde{\omega}_w = \frac{|\tilde{w}|}{|\tilde{w}| + |\tilde{f}| + |\tilde{b}| + |\tilde{\tau}|} \quad (11)$$

Baseado no comportamento das variáveis, a análise foi dividida em dois grandes períodos: de 1990 a 2001, quando a produtividade e os termos de troca assumem o protagonismo na determinação da parcela dos salários e de 2001 até 2013, quando o comportamento dos salários reais é responsável pela maior parte das variações observadas.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

A trajetória do salarial médio real pode ser dividida em basicamente dois momentos, que coincidem com o recorte temporal de cada seção: durante o período 1990-2004, há uma forte queda entre 1990 e 1991, com os salários retomando ao poucos seu valor real até 1995 e atingindo um máximo em 1996, quando se torna relativamente estável com uma tendência rastejante de queda até 2004. A partir de 2004, porém, o movimento muda claramente: há uma tendência forte de alta do salário real até o último ano da série, como pode ser visto no gráfico 3.2. A partir dessa época é o salário real que de fato exerce maior influência sobre a variação da parcela salarial, como observaremos adiante. Nas próximas seções, analisaremos com mais cuidado os principais vetores de elevação do salário real, bem como sua desagregação por diferentes categorias. Em linha com as abordagens heterodoxas para a determinação dos salários, enfatiza-se a importância da taxa de salário como medida do poder de barganha relativo da classe trabalhadora.

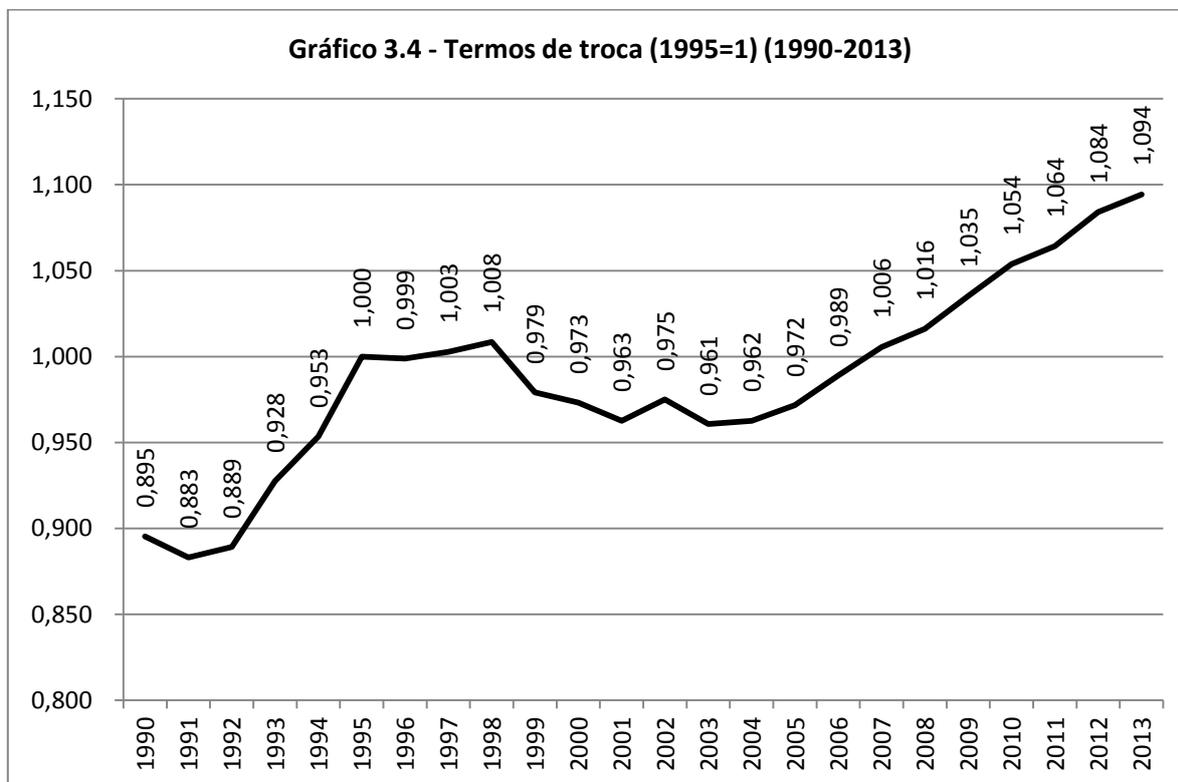


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

A produtividade (real) do trabalho, que tem sua trajetória ilustrada no gráfico 3.3, parece seguir uma tendência secular de crescimento, embora este crescimento tenha apresentado duas fases de

aceleração. A primeira destas foi exatamente no período em que a parcela dos salários apresenta a sua maior queda: de 1992 a 1998, a produtividade cresceu em média 3,3% ao ano, num total de 21,5% para o período acumulado. Outro momento foi a partir de 2006 até o final da série, em que esta variável cresce 12,1% em 7 anos, ou seja, aproximadamente 1,6% ao ano.

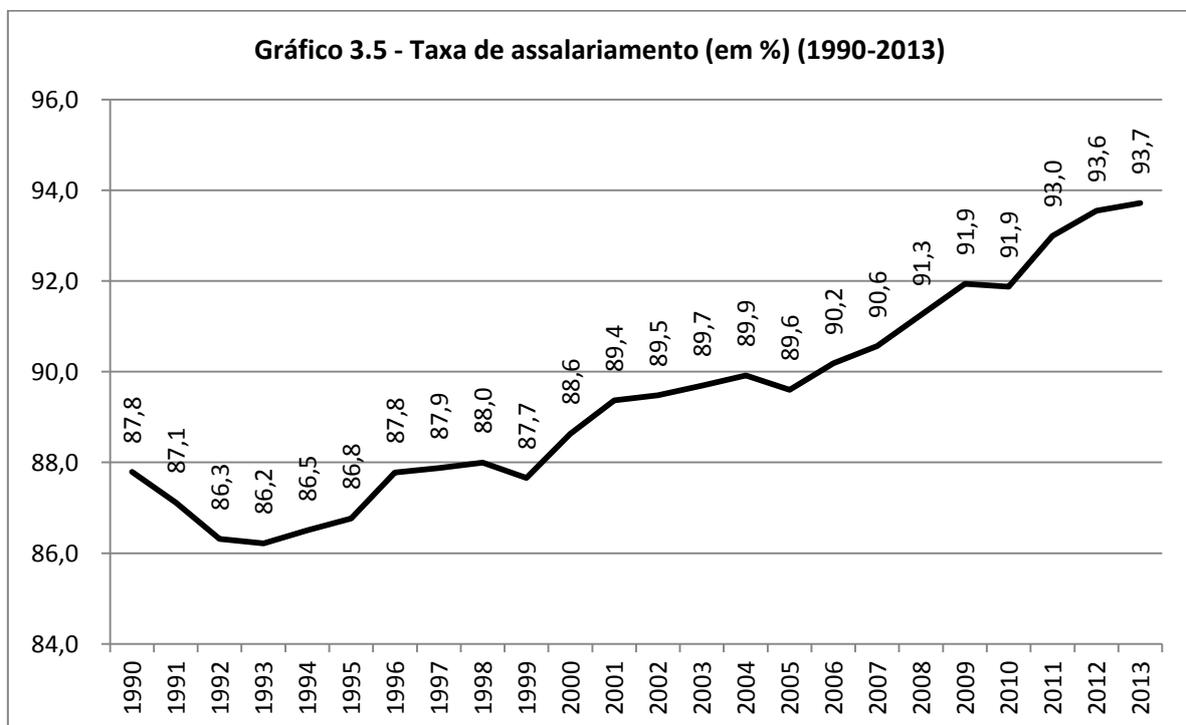
Veremos mais adiante que esses dois momentos parecem possuir causas bem diferentes, principalmente devido ao diferenciado das categorias do salário real em cada período. No período mais recente o crescimento da produtividade pode ter origem na retomada do crescimento econômico (e, por conseguinte, do investimento e da acumulação), o que em alguma medida é favorecido pelo próprio aumento do salário. Já no período anterior o salário médio tem um comportamento distinto do da produtividade, principalmente a partir de 1995, com o salário dos trabalhadores não qualificados ficando praticamente estável. Essa situação parece ter origem no baixo crescimento do produto acompanhado de uma abertura econômica que exerceu pressão competitiva sobre os setores *tradeables*, induzindo assim um tipo de progresso técnico baseado na racionalização de postos de trabalho.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Os resultados para os termos de troca são de certa forma surpreendentes (gráfico 3.4). Esta variável exerce influência significativa, mudando consideravelmente durante praticamente toda a série. A interpretação para essas variações não é trivial, sendo menos trivial ainda a determinação das suas causas, mas é evidente que a elevação da relação entre o preço ao produtor e o preço ao consumidor deve atenuar o conflito distributivo, permitindo por exemplo o crescimento dos salários sem afetar a parcela dos salários, contribuindo para manter a lucratividade das empresas.

Nesse sentido, nos períodos de 1992 a 1995 e de 2003 a 2013 os termos de troca atuaram no sentido de acomodar o aumento dos salários reais. No primeiro período, se somou ao aumento da produtividade produzindo uma queda estrutural da parcela dos salários, que repousou em um novo patamar a partir de 1995. No segundo, os termos de troca atuam de maneira a permitir os vigorosos aumentos salariais a partir de 2004 sem que as margens de lucro fossem tão pressionadas. Entre 1998 e 2003, ao contrário, a queda dos termos de troca acirrará o conflito distributivo, mas a tendência declinante do salário real contrabalançou essa última, mantendo a queda da parcela salarial.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

O gráfico 3.5 mostra o comportamento da taxa de assalariamento, que cresce monotonamente a partir de 1992, contribuindo positivamente para o aumento da parcela salarial. O crescimento dessa variável é tímido, não exercendo grande influência sobre o resultado final, e possui relação com a modernização da agricultura, onde boa parte dos postos de trabalho não remunerados estão alocados. A modernização reduz tanto a participação deste setor na estrutura de emprego quanto a própria participação relativa dos trabalhadores não assalariados dentro do setor.

Feita essa breve apresentação sobre o panorama geral das variáveis de interesse no período de estudo, passaremos agora a uma análise mais aprofundada de cada período. Dividiremos a análise em três etapas. Antes de entrar na análise do período propriamente dito, será feito um breve histórico da trajetória de crescimento e distribuição de renda no Brasil. A partir daí, será analisada a década de 1990 e os primeiros anos da década de 2000, período em que esteve em curso um ajuste estrutural na economia brasileira, de viés fortemente contrário aos interesses dos trabalhadores. Na seção seguinte, será analisado principalmente o momento em que a parcela salarial volta a crescer, a partir de 2004.

3.2) Antecedentes

Até meados dos anos 30 a realidade distributiva do país não poderia ser mais adversa para o fator trabalho. Com a maior parte dos trabalhadores ocupados no campo, os vínculos entre empregadores e empregados ainda guardavam um forte ranço herdado da escravidão que vigorou oficialmente no país até 1888. O país conjugou um grande excesso de mão-de-obra no campo e uma baixíssima produtividade em alimentos para o mercado interno, causando alta incidência de pobreza e deterioração do mercado de trabalho informal (MEDEIROS, 2005). Durante o período da “Era Vargas”, o Estado passa a adotar uma política econômica que visava à recuperação da economia cafeeira e o alívio das restrições externas em decorrência da falta de divisas.

Essa política, de caráter anticíclico, teve o mérito de iniciar um novo ciclo de industrialização no país. A indústria de bens de consumo não duráveis tem uma nova fase de alta, e ao longo dos anos 30 e 40 se consolida e se amplia ao longo dos anos 50 e 60, com evidentes efeitos positivos sobre os salários reais. Cabe ainda lembrar o que é um dos principais vetores para explicar o processo de industrialização no Brasil, com a construção de um arcabouço institucional capaz de permitir um processo de industrialização dirigido pelo Estado. Além disso, houve a instituição de

direitos trabalhistas, materializados na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) em 1943, estabelecendo os direitos e deveres do trabalhador urbano e consolidação a organização do mercado de trabalho em moldes capitalistas, aumentando, pelo menos nas cidades, o poder de barganha dos trabalhadores.

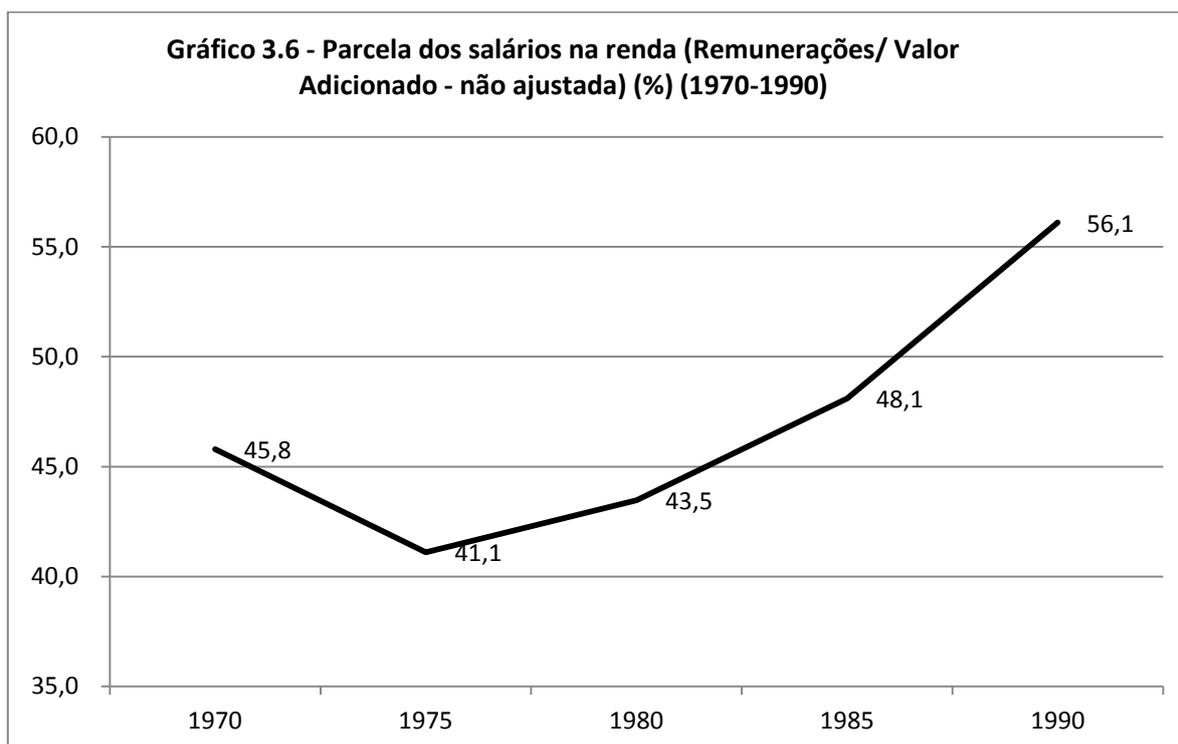
No início dos anos 60 a trajetória de crescimento com mudança estrutural é interrompida. Com dificuldade de acessar financiamento externo e com uma grave crise cambial o Brasil passa por um período de baixo crescimento e alta inflação, com evidente acirramento do conflito distributivo. O ponto de inflexão foi a ruptura institucional desencadeada pelo golpe militar de 1964. A opção do novo governo foi de solução do conflito distributivo a favor dos lucros, identificando na pressão de salários o principal componente da inflação. O resultado foi a instituição de uma política salarial mais apertada e políticas fiscal e monetárias mais restritivas (pelo menos até 1967), com o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) que substituiu a barganha entre trabalhadores e empregadores pela mediação do Estado e instituindo uma correção salarial baseada na média dos últimos 24 meses, o que tornava difíceis aumentos dos salários em linha com a inflação.

A partir de 1968, essa regra de reajuste foi instituída para toda a economia, e o salário mínimo real perdeu 30% do seu valor entre 1964 e 1970 (GANDRA, 2004). Os ganhos de produtividade obtidos eram também arbitrados pelo governo e não eram repassados integralmente aos salários. Nesse sentido, a compressão “oficial” das rendas do trabalho não pode ter tido outro resultado que o aumento dos outros tipos de rendimento, com a distribuição funcional da renda determinando em grande parte a distribuição pessoal (FISHLOW, 1978).

Por outro lado, o país manteve nos anos 60 uma boa taxa de crescimento conjugado a um processo de mudança estrutural, reduzindo a pobreza e o excedente de mão de obra. A partir dos anos 70 se verificou um aumento da liquidez internacional a partir do fim do sistema de Bretton Woods, com as transferências líquidas para toda a América Latina, incluindo o Brasil, aumentando subitamente. Um ciclo de crescimento com endividamento se iniciou, acompanhado de um aumento da renda e um crescimento das importações, com notável absorção do excedente de mão de obra rural nas atividades mais modernas que se instalavam. A década de 70 assistiu ao chamado “auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil”. Com a crescente demanda por insumos para a indústria, a mudanças nos termos de troca, materializada no primeiro choque do petróleo (1973) tornou necessário um ajuste estrutural de forma a reduzir a dependência do país em relação ao exterior. O segundo Programa Nacional de Desenvolvimento (II PND), iniciando o processo de investimento nos ramos industriais mais

dinâmicos da economia brasileira, com destaque para os metais não ferrosos e as indústrias química e petroquímica.

A partir dessa época, já é possível acompanhar a evolução da distribuição funcional da renda pelos dados das Contas Nacionais¹⁹, com a verificação de uma queda da participação dos salários entre 1970 e 1975 e uma leve alta entre 1975 e 1980 (gráfico 3.6).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e das Contas Consolidadas Para a Nação (FGV)

Nos anos 80 a trajetória de desenvolvimento observada na década anterior foi frustrada. A crise iniciada pelo segundo choque do petróleo e amplificada pelo choque dos juros americanos deprimiram a taxa de crescimento. O aumento da taxa real de juros americana forçou uma elevação também significativa no Brasil, principalmente após a crise da dívida no México em 1982. Além dos efeitos da taxa de juros maior sobre a distribuição, a crise de confiança gerada pelo calote fez com que os fluxos de capital externos deixassem de fluir para o Brasil, agravando a restrição externa, que foi apenas parcialmente compensada pelo aumento das exportações decorrentes dos investimentos realizados no II PND e da taxa de câmbio mais desvalorizada. O

¹⁹ Metodologia da FGV.

impulso inflacionário dado pelo aumento dos preços dos insumos importados fez crescer o grau de indexação da economia e acirrou o conflito distributivo, implicando em taxas de inflação bastante elevadas e programas macroeconômicos contracionistas na tentativa de freá-la. Tais programas, porém, não se assemelhavam ao PAEG em termos de política salarial.

Seguindo Baltar (1996), os anos 80 caracterizaram-se por uma estagnação da economia devido ao baixo investimento e o lento crescimento da produção e do emprego. O nível de emprego formal caiu de 1980 a 1983 e subiu de 1984 a 1986, oscilando suavemente entre 1987 e 1989, reagindo de forma clara aos ciclos econômicos. O autor afirma que provavelmente o nível de emprego subiu mais rápido que o produto ao longo da década, indicando um baixo aumento da produtividade no período. De 1979 a 1989, aumentou o peso do emprego informal na economia e uma redução geral no poder de compra dos trabalhadores, com mais da metade dos empregados recebendo menos que um salário mínimo em 1989 segundo o RAIS. Trata-se, portanto, de uma deterioração das condições gerais do mercado de trabalho no país.

A despeito disso os anos 80 assistiram a uma melhora no padrão distributivo, pelo menos no que tange à distribuição funcional da renda. A redução da parcela salarial entre 1970 e 1975 é facilmente explicável pela solução dada pelos militares ao conflito distributivo, com proteção das rendas do capital a partir da elevação da taxa de juros e regras mais rígidas para o ajuste salarial, a despeito do excelente desempenho em termos de crescimento no período. O movimento acontecido após 1975, porém, é de difícil explicação. A taxa de juros real despenca após o primeiro choque do petróleo, em 1973, permanecendo em constante queda até o início dos anos 80, em razão da inflação elevada, mesmo com as taxas nominais tendo apresentado constante elevação. A partir de 1975, porém, o reajuste do salário mínimo passou a incorporar ganhos reais pelo menos até 1983 (Costa, 1997), sendo essa uma variável que afeta fortemente o poder de barganha dos trabalhadores. Outra variável fundamental, pelo menos a partir de 1980, é a maturação dos investimentos do II PND, que absorveu uma grande quantidade de trabalhadores em setores mais modernos, reduzindo o excedente de mão de obra no setor informal.

É interessante, todavia, o fato dos anos 80, pelo menos aparentemente, ter presenciado uma mudança distributiva deste quilate mesmo em um cenário de baixo crescimento, restrição externa e inflação elevada, o que é em boa parte atribuível ao baixo crescimento da produtividade e pela hesitação por parte dos formuladores de política em controlar os repasses da inflação aos salários. De acordo com a PME, o rendimento real médio do trabalho principal cresceu 37,5% entre 1985 e 1990, um crescimento médio de 6,5% ao ano. Enquanto isso, o valor adicionado real cresceu 9,7% nesse mesmo período, enquanto o total de ocupados pela PME cresce 20,2%,

indicando queda real da produtividade. Nesse contexto, a parcela dos salários na renda inicia a década de 90 em um patamar recorde.

3.3) Ajuste estrutural, crescimento da produtividade e queda da parcela salarial (1990-2001)

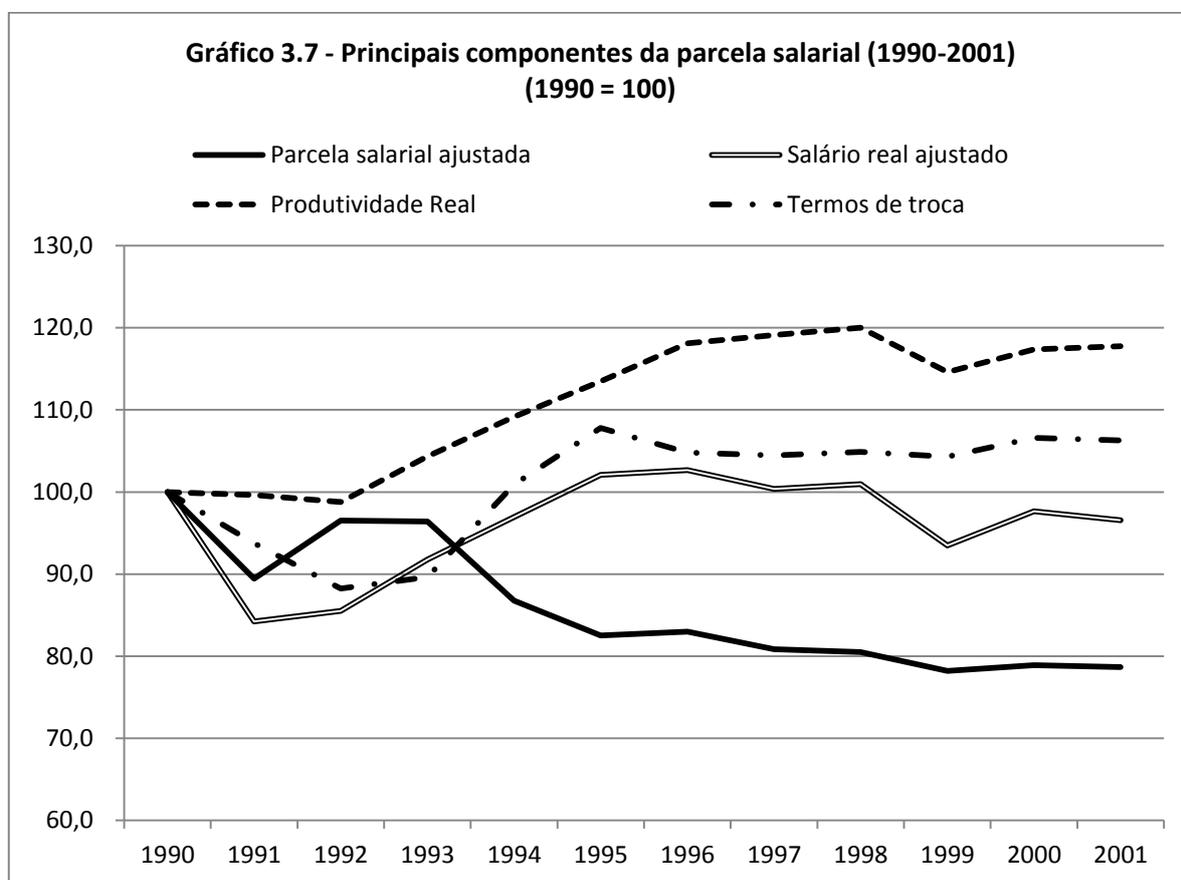
Os anos 90 foram um período especialmente adverso para os trabalhadores no Brasil, bem como nos países periféricos em geral e na América Latina em particular. Como é possível observar no gráfico 3.1, a parcela dos salários caiu de forma pronunciada na década, passando de 54,5% em 1990 para apenas 41,9% em 2000.²⁰ A explicação para tal mudança não pode prescindir de considerar a conjuntura macroeconômica da época. A ascensão de Fernando Collor de Mello à presidência em 1990 iniciou a consolidação das ideias previstas no Consenso de Washington para as economias dependentes: liberalização comercial e financeira e redução do papel do Estado na economia eram alguns dos remédios prescritos pelos analistas internacionais e adotados no Brasil sob o argumento de que modernizariam a estrutura produtiva a partir da exposição à concorrência internacional.

Esta cumpriu em parte os objetivos a que se propunha, já que após a crise do final da década de 1980 e dos primeiros anos dos 90, o setor industrial retomou a capacidade produtiva sem, no entanto, retomar os postos de trabalho existentes anteriormente (SALM ET AL, 1997). A redução do papel do Estado teve como objetivo a aplicação do receituário ortodoxo para promover a estabilidade de preços. Embora a participação das Administrações Públicas tenha tido forte retração no início da década, esse objetivo não foi alcançado, com a inflação atingindo patamares recordes. Por outro lado, a redução da ação estatal se fez sentir em demandas pela desregulamentação do mercado de trabalho (BALTAR e PRONI, 1995), contribuindo para a redução do poder de barganha dos trabalhadores, o que em um contexto de forte inflação fez com que estes tivessem perdas salariais significativas. O balanço do período é uma forte perda de espaço para o fator trabalho na renda.

A segunda metade da década foi marcada pela subordinação das demais políticas do governo à estabilização da inflação, a partir da sustentação às medidas adotadas no Plano Real, em 1994. A taxa de juros foi mantida em um patamar elevado (embora declinante ao longo da década) para

²⁰ Relação Salário/VA ajustada.

controlar a demanda e atrair os capitais necessários para fechar o Balanço de Pagamentos, em virtude dos déficits em transações correntes ocorridos pela abertura comercial e financeira e um câmbio sobrevalorizado. O boom de importações contribuiu para redução da inflação, aumentando a demanda por bens finais sem contrapartida com a produção doméstica, reduzindo o volume de emprego gerado internamente. Em particular as pequenas empresas não conseguiram manter a geração de empregos formais, em grande parte devido à dificuldade destas de concorrer com os bens importados, mas também devido à necessária implementação de uma reorganização da estrutura de produção capaz de aumentar a produtividade do trabalho (BALTAR, 1996).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

O saldo final dos efeitos dessas variáveis é incerto. De um lado, o controle da inflação e o câmbio sobrevalorizado fornecem um impulso sobre a renda dos trabalhadores, principalmente se há a redução dos preços relativos dos bens-salário em relação a outros bens, aumentando o

salário real. Segundo Medeiros (2004), houve queda no preço dos alimentos, porém de forma simultânea a um aumento das tarifas dos serviços públicos. De fato, a dinâmica dos preços relativos chegou a favorecer os trabalhadores até 1995, mas os preços dos bens de consumo passam a crescer mais que os preços ao produtor a partir de 1998 acirrando o conflito distributivo até 2003.

Tabela 3.1 - Taxa de variação da parcela salarial e seus componentes (%) - 1990/2001				
acumulado	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Parcela salarial ajustada	-3,5	-16,6	-2,3	-21,3
Salário real ajustado	-14,5	18,1	-4,4	-3,4
Taxa de assalariamento	-1,7	2,0	1,6	1,9
Produtividade Real	-1,2	21,5	-1,9	17,8
Termos de troca	-11,8	18,9	1,3	6,3
ao ano	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Parcela salarial ajustada	-1,8	-3,0	-0,8	-2,2
Salário real ajustado	-7,5	2,8	-1,5	-0,3
Taxa de assalariamento	-0,8	0,3	0,5	0,2
Produtividade Real	-0,6	3,3	-0,6	1,5
Termos de troca	-6,1	2,9	0,4	0,6
contribuição absoluta para a variação (%)	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Parcela salarial ajustada	100,0	100,0	100,0	100,0
Salário real ajustado	50,0	30,0	48,0	12,5
Taxa de assalariamento	5,5	3,6	17,2	6,9
Produtividade Real	4,1	35,2	20,5	58,8
Termos de troca	40,4	31,2	14,3	21,8

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

A tabela 3.1 fornece as variações da parcela salarial e de seus componentes para três subperíodos. A tabela possui três quadros: no primeiro, mostra-se a variação acumulada em percentual da parcela salarial e de seus componentes dentro dos subperíodos. No segundo, mostra-se a variação percentual ao ano de cada uma delas. O terceiro quadro utiliza a equação (11) para calcular a contribuição absoluta de cada componente para a variação da parcela salarial. Essa contribuição mostra os componentes que "dominam" a variação da parcela salarial, ou seja, os que apresentam variação absoluta maior. Dessa maneira, componentes que exibem variação absoluta alta nos subperíodos podem apresentar variação absoluta baixa no período como um todo, caso o sinal das suas variações tenha mudado entre os períodos.

A primeira vista, fica claro que a variação dos termos de troca não pode ser negligenciada. No período 1990-1992, os termos de troca caem 6,1% ao ano, em boa parte devido à oscilação dos preços relativos natural em períodos de inflação alta, com esta variável sendo responsável 40,4% da variação da parcela salarial nesse período. Porém, a variável que mudou com mais força foi o salário real, com uma queda de 14,5% no período, sendo a variável que mais contribuiu para a variação da parcela dos salários até 1992. Entre 1992 e 1998, como veremos, é a produtividade que assume a primazia na determinação das variações da parcela dos salários, contribuindo para mais da metade da variação. Entre 1998 e 2001, um período de estabilidade com viés de queda da parcela salarial, todas as variáveis apresentam relativa estabilidade, porém com o salário exercendo ainda a maior influência e a produtividade e os termos de troca se compensando.

De fato, porém, o período em que o ajuste se deu de maneira mais intensa foi entre os anos de 1992 e 1998. A maior contribuição para a queda está no crescimento da produtividade, que teve um aumento de 21,5%, com média de 3,3% ao ano. Apenas na indústria de transformação, o crescimento médio anual da produtividade foi de 5,1%, enquanto o salário médio cresceu apenas 0,6% ao ano e o salário do trabalho não qualificado apresentando queda de 2% ao ano. Dada a primazia do setor industrial na determinação da produtividade da economia como um todo (SYRQUIN, 1988; KRUGER, 2008) a análise dos dados para esse setor pode ser reveladora²¹. A tabela 3.2 fornece a variação da produtividade na indústria total e por subsetores.

Como é possível observar, os setores menos dinâmicos da indústria (têxtil, alimentar e indústrias tradicionais diversas) chegaram a ter perda de produtividade durante o início da década. A expansão do produto por trabalhador no período 1992-1998 é particularmente forte na siderurgia, indústria automobilística e na produção de eletrodomésticos e material eletrônico, mas todos os subsetores elencados obtiveram ganhos reais de produtividade no período. A partir de 1998, porém, o ritmo de crescimento diminui e a maioria dos setores fechou o período 1998-2001 com queda real de produtividade, com apenas o setor de refino de petróleo apresentando crescimento.

Rocha (2007) fornece algumas possíveis explicações para a evolução da produtividade da indústria no período elencado. De um lado, alguns autores mais ortodoxos destacam como fonte do crescimento da produtividade o fato da abertura comercial ter possibilitado a importação de máquinas e equipamentos e incorporação de tecnologia antes impossível devido aos controles de importação, bem como progresso técnico induzido pela exposição à concorrência com o exterior, o que daria origem a um processo virtuoso de crescimento permanente da produtividade. O autor

²¹ A taxa de assalariamento e os termos de troca desse setor se mantiveram praticamente estáveis, ambos com variação próxima de zero.

questiona a permanência do crescimento da produtividade, bem como as razões apontadas anteriormente.

Tabela 3.2 - Crescimento da produtividade na indústria de transformação por subsetores - 1990/2001				
	peso médio na ocupação 1990-2001 (%)	1990-1992	1992-1998	1998-2001
Têxteis e vestuário	30,0	-2,3	3,6	-3,7
Alimentos, Bebidas e Fumo	14,3	-1,0	4,3	-0,2
Produtos de madeira, móveis e indústrias diversas	12,1	-1,6	3,0	0,3
Metalurgia	6,8	4,4	3,9	-1,5
Minerais não metálicos	6,0	2,0	5,3	-2,8
Eletrodomésticos e material eletrônico	5,2	12,7	7,5	-2,2
Máquinas e Equipamentos	5,2	1,4	6,7	-6,2
Automobilística e equipamentos de transporte	4,9	8,8	8,4	-3,1
Celulose, papel, jornais, revistas e discos	4,6	3,2	4,9	3,6
Química	4,5	1,1	4,8	0,5
Borracha e Plástico	3,6	1,4	5,9	-10,1
Siderurgia	1,7	8,0	10,5	-2,5
Refino de petróleo, coque e álcool	1,1	3,9	5,7	16,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

De acordo com Ferraz et al (2004), o aumento da importação de máquinas e equipamentos foi concentrado na metade da década de 90, sendo que a maior parte do aumento da produtividade se deu no início da década. Nessa interpretação, o crescimento da produtividade parece ter se dado à custa da redução do emprego total na indústria, a partir da implantação de novos métodos organizacionais e da terceirização de atividades antes realizadas dentro da própria planta industrial (ROCHA, 2007). A exposição à concorrência externa teria ainda induzido uma maior especialização em ramos industriais cuja demanda internacional cresce menos e de baixa intensidade tecnológica.

De fato a partir de 1998 o ritmo de crescimento da produtividade da economia como um todo se reduz de maneira significativa. Para a indústria de transformação, o produto por trabalhador assume uma trajetória de queda. Considerando o crescimento médio da produtividade para os períodos 1990-1992, 1992-1998, e 2000-2001, ilustrado na tabela 3.3, verifica-se um

crescimento vigoroso nesse setor, de 3,9% no primeiro período e 5,7% no segundo. Porém, há uma inflexão nos períodos seguintes, com um forte tombo em 1999, uma breve recuperação e assumindo uma trajetória de queda a partir de 2001. A desaceleração e posterior queda do produto por trabalhador corroboram a hipótese de que o ajuste estrutural realizado na primeira metade da década não encontrou fôlego para uma trajetória de progresso técnico sustentável.

Apenas na Agropecuária houve sustentação do crescimento verificado na primeira metade da década, a partir da incorporação de máquinas e equipamentos importados, expulsão de mão de obra do campo e o fortalecimento da agroindústria. Na primeira metade, houve ainda o desmonte das políticas de sustentação da renda agrícola, como a política de preços mínimos a partir de estoques reguladores e a retração do crédito agropecuário. A abertura comercial expôs a agricultura brasileira à concorrência com os produtores dos países centrais, amplamente subsidiados (BELIK ET AL, 2003). Nesse contexto, a valorização do câmbio a partir de 1994-95 permitiu a importação de máquinas e equipamentos e a automatização da produção nas grandes propriedades, com evidentes efeitos perversos sobre o emprego rural, mas que deram impulso à produtividade agrícola, que por sua vez pode sancionar a redução do preço relativo dos bens-salário. Apesar da evidente proeminência das grandes empresas agroindustriais, a política de crédito agrícola, também com vistas à exportação, possibilitou em alguma medida a elevação da produtividade na agricultura familiar a partir do PRONAF (KAGEYAMA, 2003).

Tabela 3.3 - Variação da produtividade real do trabalho (% ao ano) - 1990/2001				
	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Total	-0,6	3,3	-0,6	1,5
Agropecuária	0,1	5,8	5,7	4,7
Extrativa Mineral	3,8	8,7	2,2	6,0
Transformação	1,3	5,1	-2,2	2,4
SIUP	9,8	6,2	0,5	5,3
Construção	0,9	1,8	-3,4	0,2
Comércio	-2,4	2,4	-3,2	0,0
Serviços	0,1	1,3	-0,7	0,5
APU	-2,5	4,5	-0,9	1,7

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Os movimentos da atividade Agropecuária possuem grande relação com a taxa de assalariamento, já que essa atividade concentra uma média próxima de 80% da mão de obra não remunerada em atividade. Apesar do acelerado crescimento da produtividade e modernização no campo, durante os primeiros anos da década de 90 o número absoluto de ocupados não remunerados cresce, reduzindo a taxa de assalariamento de forma que esta contribui com 26,7% da variação da parcela salarial nesse período inicial. Embora não se possa fazer afirmações categóricas sobre as razões do crescimento dos não remunerados, é possível que a migração dessa mão de obra para outras atividades após a expulsão dos trabalhadores das grandes lavouras durante o período de modernização tenha levado algum lapso de tempo para se concretizar, com os trabalhadores do campo procurando ocupações temporárias para se manter.

A tabela 3.4 mostra as mudanças na estrutura do emprego em termos de atividades econômicas, com a queda de participação da agropecuária e da indústria de transformação no total, bem como o ganho de peso do setor serviços. O movimento de terceirização das atividades antes exercidas pelas empresas industriais encontra respaldo nos dados. Atividades que não são principais dentro da indústria, como os serviços auxiliares à produção, passam a ser realizados por empresas especializadas nos mesmos. O setor de serviços, principalmente a partir da metade da década, ganha um peso significativo no emprego mantendo, porém, praticamente estável seu peso no valor adicionado total, como ilustrado na tabela 3.5. A elevação da produtividade industrial mantém o peso da mesma no valor adicionado, porém o reduz no emprego. A perda de peso no emprego total se deve principalmente, como era de se esperar, aos ramos mais dinâmicos da indústria, como a produção de Máquinas e Equipamentos e a Indústria Automobilística.

Tabela 3.4 - Composição do emprego por setor de atividade (%) - 1990/2001							
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agropecuária	25,0	25,8	24,8	22,8	21,9	20,7	19,7
Extrativa Mineral	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Transformação	13,5	12,0	11,8	11,4	10,3	10,8	10,6
SIUP	1,0	0,9	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7
Construção	7,7	6,7	6,6	6,7	7,4	7,3	7,2
Comércio	13,9	13,9	15,0	15,3	15,6	16,2	16,5
Serviços	27,6	28,8	30,3	32,8	33,8	33,9	34,7
APU	10,8	11,6	10,2	9,9	10,0	10,1	10,3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

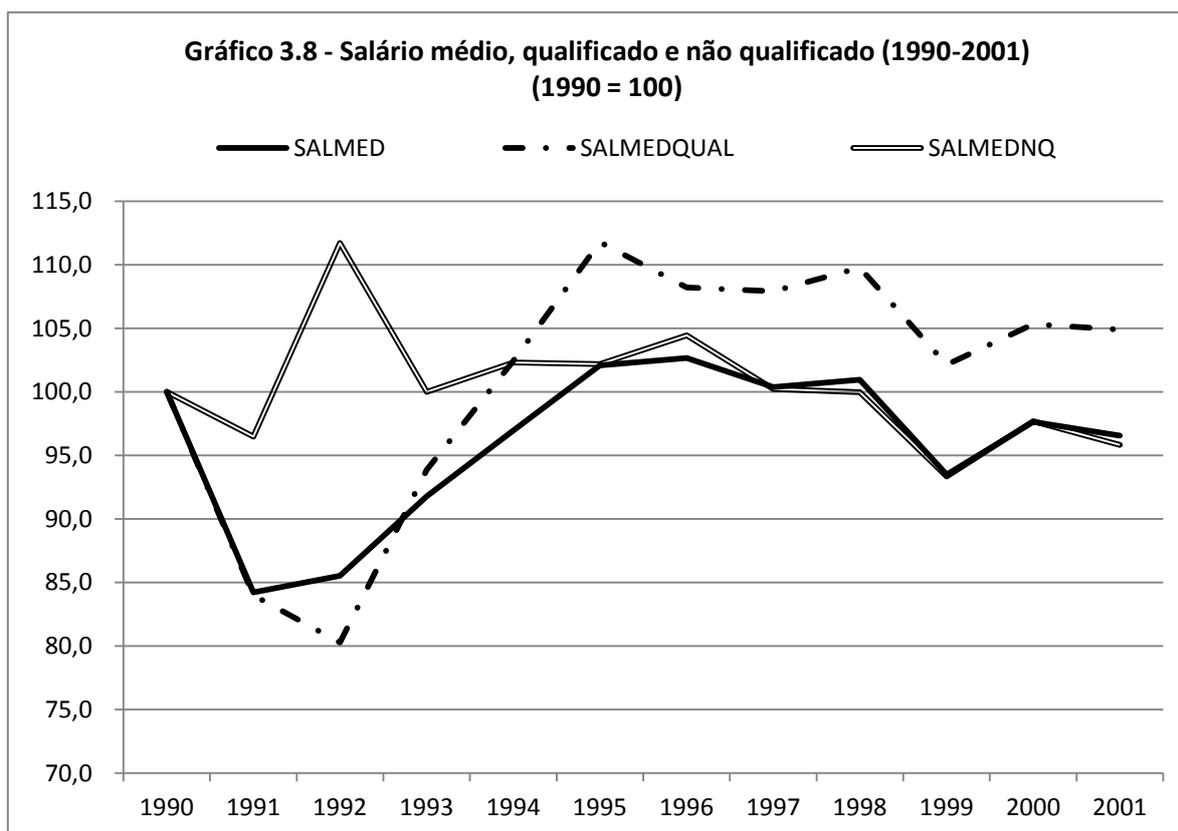
Fica evidente, portanto, que o crescimento da produtividade, principal responsável pela redução da parcela dos salários no período, teve um viés fortemente contrário aos trabalhadores, na medida em que se deu a partir da racionalização de postos de trabalho e aumento do peso de empregos de menor remuneração na estrutura ocupacional. Nesse sentido, não é difícil compreender como o salário real não acompanhou o crescimento da produtividade.

Tabela 3.5 - Composição do valor adicionado por setor de atividade (%) - 1990/2001							
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agropecuária	6,3	6,4	7,8	7,0	7,0	6,8	6,9
Extrativa Mineral	1,6	1,5	1,0	1,0	0,8	1,7	2,0
Transformação	20,7	20,3	21,2	19,0	17,7	18,6	18,6
SIUP	2,9	3,5	3,4	3,1	3,6	3,9	4,1
Construção	7,1	7,5	8,6	9,5	10,2	8,5	7,7
Comércio	12,5	11,0	11,1	9,9	9,3	9,6	9,8
Serviços	27,4	32,3	28,8	30,0	31,1	31,7	30,9
APU	21,5	17,4	18,2	20,6	20,2	19,2	20,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Durante a primeira metade da década, de 1990 a 1993, o salário real ajustado oscilou de maneira significativa. O gráfico 3.8 mostra as séries do salário médio real ajustado (SALMED), salário médio real dos trabalhadores qualificados (SALMEDQUAL) e não qualificados (SALMEDNQ). O salário médio ajustado cai 16% em 1991, para depois subir os mesmos 20% no acumulado dos anos de 1992 e 1993, repousando em um patamar idêntico ao de 1990. Utilizando o salário médio dos trabalhadores não qualificados como uma *proxy* da taxa de salários, podemos ver no gráfico 3.8²² que a mínima verificado em 1991 se deu a despeito dessa última, e exclusivamente em razão da queda do salário médio dos trabalhadores qualificados. A partir de 1995, o salário médio e o salário do trabalho não qualificado seguem um comportamento semelhante, mantendo estável o patamar da dispersão salarial.

²² O salário médio real ajustado inclui, além dos salários dos trabalhadores qualificados e não qualificados, o salário dos trabalhadores autônomos. Dessa forma, é natural que o crescimento do salário médio não seja exatamente uma média das variações das duas categorias exibidas no gráfico.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Podemos ainda fazer um exercício similar ao da tabela 3.3 para o caso dos salários, incluindo ainda os trabalhadores não qualificados na análise. Como é possível observar na tabela 3.5 o salário médio real cai significativamente em 1990-1992, a despeito do aumento dos trabalhadores não qualificados. No período 1992-1998, o aumento da produtividade e os termos de troca mais favoráveis sancionam um pequeno aumento do salário médio, com inversão no sinal para o salário dos não qualificados. A variação do salário médio em ambos os períodos é significativamente afetado pela queda e posterior recuperação dos salários da Administração Pública, enquanto o salário dos não qualificados parece seguir movimentos de setores como a Construção Civil e os Serviços. Considerando o período como um todo, os salários de praticamente todos os setores tiveram queda, à exceção da Agropecuária, Extrativa Mineral e a Administração Pública. Entre os trabalhadores não qualificados a queda foi levemente menor, com algumas categorias com crescimento significativo tanto na Agropecuária quanto na Administração. Na indústria de transformação, que na tradição heterodoxa cumpriria o papel de

sinalizar o ritmo de crescimento dos salários para as demais atividades, houve queda no balanço do período, tanto para os trabalhadores não qualificados quanto para o total dos empregados.

A estrutura ocupacional em termos de inserção no mercado de trabalho se manteve praticamente inalterada, com basicamente nenhum movimento de formalização da mão de obra, como mostrado na tabela 3.6. Ao contrário, os trabalhadores sem carteira assinada tiveram um leve aumento de peso, enquanto o trabalho não qualificado com carteira de trabalho assinada perde participação no total. A categoria que mais ganhou peso é a dos autônomos, enquanto os empregadores formais, aqueles que possuem seis ou mais empregados, tiveram uma forte perda de peso relativa no início da década.

Tabela 3.5 - Variação do salário médio real ajustado - geral e do trabalho não qualificado (% ao ano) - 1990/2003				
Salário médio	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Total	-7,5	2,8	-1,5	-0,3
Agropecuária	-6,0	5,8	-2,4	1,3
Extrativa Mineral	-2,6	-2,6	10,2	0,7
Transformação	-6,8	0,6	-2,6	-1,7
SIUP	8,5	-2,8	-5,0	-1,4
Construção	-0,4	-0,6	-2,1	-1,0
Comércio	-8,6	-1,1	-4,5	-3,4
Serviços	-0,3	0,4	-1,2	-0,2
APU	-18,7	14,5	-0,4	3,6
Não qualificados	1990-1992	1992-1998	1998-2001	Total
Total	1,8	-1,1	-0,4	-0,4
Agropecuária	10,0	3,4	1,3	4,0
Extrativa Mineral	-2,4	-1,9	5,5	0,0
Transformação	-1,0	-2,0	0,3	-1,2
SIUP	21,8	-5,4	7,3	2,5
Construção	7,3	-3,8	2,2	-0,2
Comércio	0,0	-3,6	-2,2	-2,6
Serviços	4,7	-2,3	-0,9	-0,7
APU	-7,7	11,9	1,8	5,3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Tabela 3.6 - Composição do emprego por tipo de inserção (%) - 1990/2001							
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
Pessoal ocupado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Com vínculo	41,5	40,5	40,3	39,2	38,5	38,7	40,0
Empregadores	1,6	1,1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Trabalho qualificado	16,2	16,2	16,2	15,6	15,1	15,0	15,5
Trabalho não qualificado	23,7	23,2	23,3	22,8	22,5	22,8	23,7
Sem vínculo	21,8	21,6	21,4	22,5	22,2	21,9	22,4
Trabalho qualificado	2,6	2,3	2,1	2,1	2,2	2,3	2,6
Trabalho não qualificado	19,2	19,3	19,3	20,4	20,0	19,6	19,8
Autônomos	24,3	24,8	24,4	24,3	25,5	26,0	25,2
Não remunerados	12,5	13,2	13,9	14,0	13,7	13,5	12,4

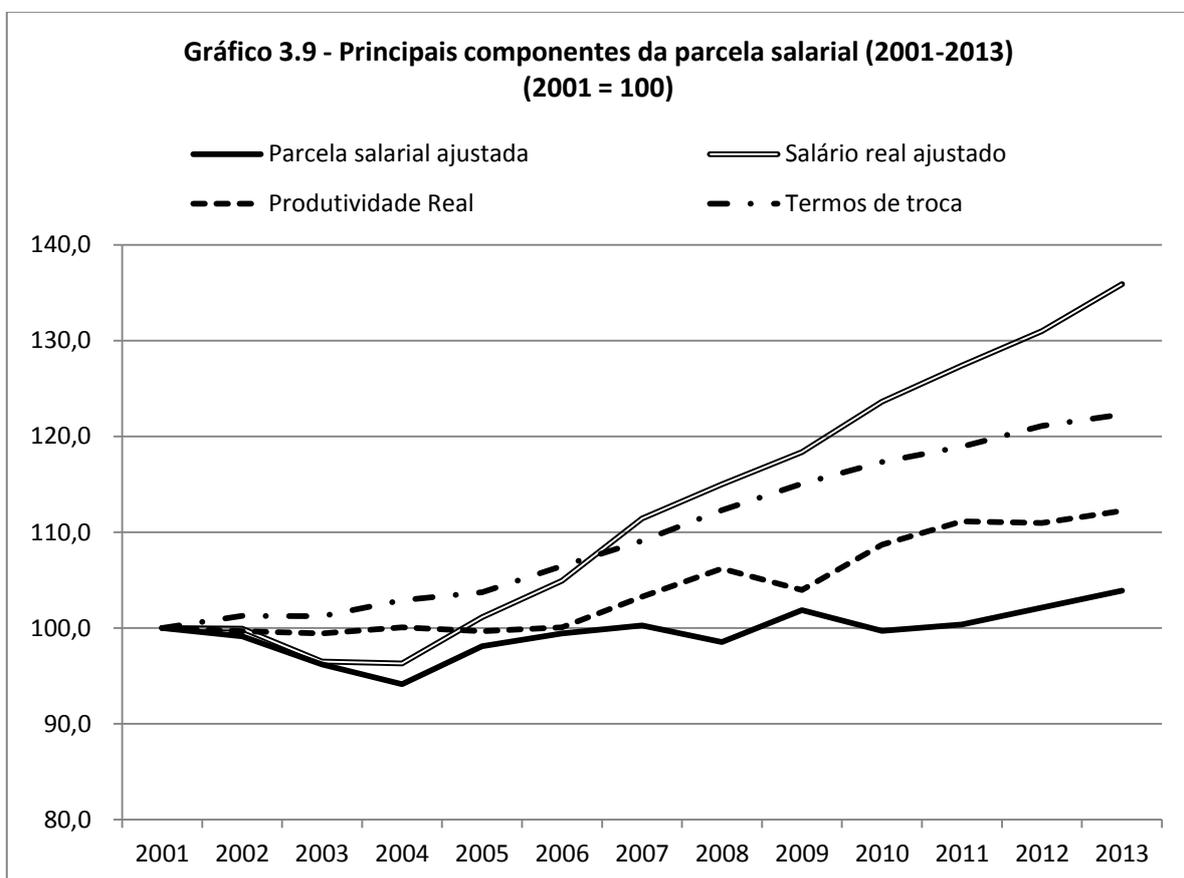
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Portanto, o balanço do período é de estagnação do salário real concomitantemente a um ajuste pró-capital que deu conta de aumentar a produtividade sem que os trabalhadores fossem capazes de barganhar a incorporação destes ganhos aos seus rendimentos. Somado a isso uma relativa estabilidade dos preços relativos e uma mudança na estrutura econômica, o ajuste estrutural tem como resultado a queda da parcela dos salários na renda.

3.4) Valorização salarial e inflexão na trajetória da parcela dos salários (2001-2013)

Uma grande inflexão pode ser verificada a partir de 2004. A partir dessa época, o salário real passa a ter aumentos vigorosos, com uma média de 2,8% ao ano de crescimento no período 2004-2013. A produtividade manteve sua estabilidade até 2006, mas a partir de 2007 começou a subir, à exceção do ano de 2009. Apesar de ter iniciado uma trajetória ascendente, a produtividade do trabalho cresceu sempre abaixo do salário real e, a despeito de uma elevação constante nos termos de troca, a parcela dos salários aumentou de forma consistente. Apesar de não ter chegado ao patamar verificado até 1993, a parcela dos salários cresceu de maneira contínua até 2013, à exceção de uma pequena queda em 2010. O gráfico 3.9 ilustra a queda e a evolução dos principais componentes da parcela salarial, com a queda entre 1990 e 2003 e a tendência de crescimento verificada a partir de 2004.

A conjuntura econômica até a primeira metade da década de 2000 é marcada pela continuidade das políticas macroeconômicas adotadas na segunda metade dos anos 1990 e consolidada com o estabelecimento do chamado tripé macroeconômico a partir de 1999. Dados a taxa de câmbio sobrevalorizada e a conjugação de políticas fiscal e monetária contracionistas, os primeiros anos da década foram de baixo crescimento e algumas crises externas, principalmente em 2002 quando os resultados da eleição presidencial levaram a um ataque especulativo contra o real que desvalorizou a taxa de câmbio e acelerou a taxa de inflação. Porém, a partir de 2003 o câmbio mais desvalorizado e a melhora no cenário internacional com o crescimento dos preços e da demanda mundial por commodities levaram a uma retomada do crescimento (SERRANO e SUMMA, 2011).



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

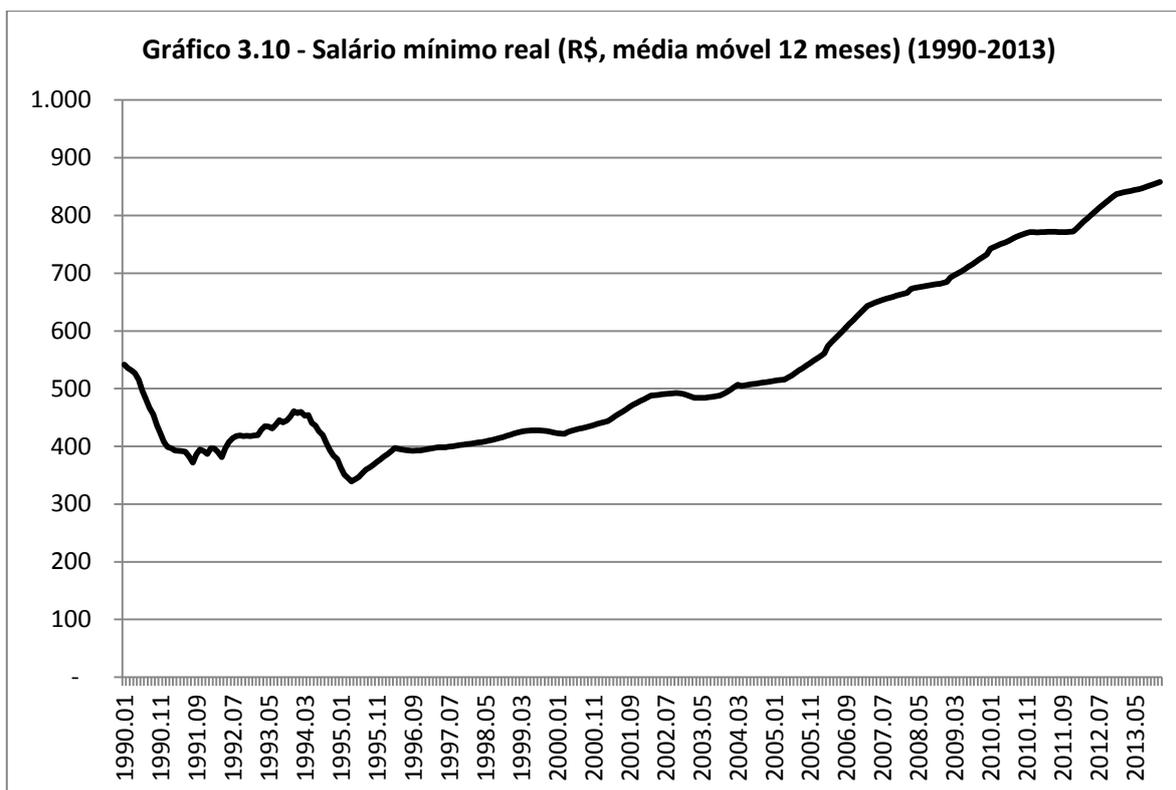
A partir de 2005, a política interna passa a ter uma nova orientação, ainda que sob a égide do tripé. A política fiscal passa a incorporar alguns incentivos ao crescimento, como o aumento das

transferências do governo, a reestruturação da carreira do funcionalismo e o crescimento do investimento público em infraestrutura. Os programas de transferência de renda juntamente com a política de valorização do salário mínimo tiveram resultados expressivos em termos de distribuição de renda. O crescimento da renda real e a expansão do crédito deu origem a uma orientação de crescimento baseada no mercado interno, em especial no consumo das famílias, que cresceu a taxas expressivas.

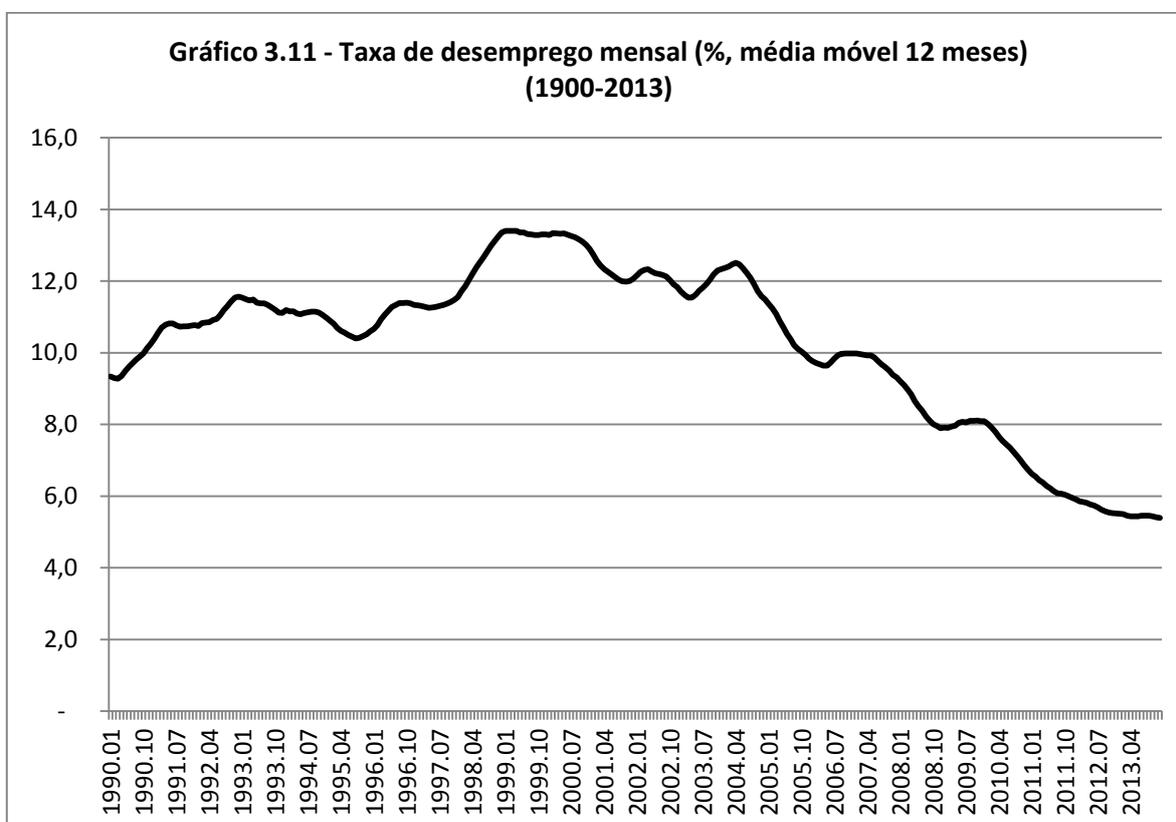
O crescimento do crédito só arrefeceu quando da eclosão da crise mundial em 2008, que ainda derrubou o crescimento do produto em 2009. Porém, as políticas vigentes a partir de 2006, bem como a adoção explícita de políticas econômicas anti-cíclicas (BARBOSA e SOUZA, 2010), como a desoneração tributária e a redução da taxa de juros, tornaram possível a retomada da atividade econômica já a partir de 2010. A partir de 2011, o acirramento do conflito distributivo, refletido na tendência de alta da parcela salarial, empurra o governo na direção de políticas econômicas mais ortodoxas, com o aumento da taxa real de juros e a redução da taxa de crescimento dos gastos públicos, freando o crescimento da atividade (SERRANO e SUMMA, 2012).

A reversão da tendência de queda e a recuperação da parcela salarial a partir de 2004 podem ser em grande parte atribuída às condições do mercado de trabalho durante o período. Um dos principais condicionantes foi a política de valorização do salário mínimo, que tem forte impacto sobre os salários urbanos, tanto no setor formal quanto no informal. Como é mostrado no gráfico 3.10, o salário mínimo real já vinha se valorizando desde a metade dos anos 90, crescendo em média 3,4% ao ano entre 1995 e 2003. Entre 2003 e 2013, o crescimento foi de 5,6%. Embora a capacidade do salário mínimo de exercer influência efetiva sobre a taxa de salários da economia seja objeto de controvérsias (CAMPOS, 1992), mesmo os estudos mais ortodoxos sobre o tema encontram evidências de que a valorização do salário mínimo tem como efeito a compressão do leque salarial (ULYSSEA e FOGUEL, 2006).

O bom desempenho da economia também teve como efeito a expansão do número de postos de trabalho, absorvendo o excesso de mão de obra no setor informal, aquecendo o mercado de trabalho e reduzindo a taxa de desemprego (gráfico 3.11). A combinação de taxa de desemprego em queda, valorização real do salário mínimo e os programas de transferência de renda focados na redução da extrema pobreza fortaleceram o poder de barganha da classe trabalhadora. Não por acaso, a partir da metade da década há um aumento do uso de instrumentos institucionais utilizados para a barganha salarial, com o aumento do número de greve e de horas paradas (SUMMA, 2014) com a maior parte dos reajustes se dando acima da inflação (DIEESE, 2016).



Fonte: DIEESE.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE).

De fato, a inflexão na trajetória da parcela salarial se deve fundamentalmente ao salário real já que, como veremos adiante, a produtividade e os termos de troca atuaram no sentido de reduzi-la. Após uma leve queda em 2004, mas ainda com crescimento entre 2003 e 2005, o salário médio real cresce a uma média de 3,9% ao ano entre 2005 e 2009, correspondendo em média a 49,4% da variação da parcela salarial no período. A partir de 2009, há uma desaceleração do crescimento real do salário médio, que cresce a 3,4% ao ano entre 2009 e 2013. A tabela 3.7 mostra a variação da parcela salarial e seus componentes por subperíodos, da mesma forma que na tabela 3.1.

Como assinalado anteriormente, o aumento do salário real está em sintonia com a política salarial e a política econômica mais favoráveis ao trabalho a partir de 2005. Além disso, a retomada do crescimento favoreceu a criação de novos postos de trabalho, a maior parte com carteira assinada, reduzindo a fragilidade dos laços trabalhistas. Como ilustrado na tabela 3.8, a mudança é sensível: de 40,9% do emprego em 2001, o pessoal ocupado com vínculo passa a 53,5% da força de trabalho ocupada em 2013. O aumento de peso se deu de maneira semelhante entre os trabalhadores qualificados e não qualificados. Alternativamente, todas as demais categorias perderam peso, principalmente os trabalhadores sem carteira de trabalho e os não remunerados. O percentual de trabalhadores ocupados como autônomos, embora tenha se reduzido, manteve certa rigidez. De qualquer forma, a redução significativa de não remunerados tem impacto sobre a taxa de assalariamento, que contribui para o aumento da parcela dos salários na renda. A contribuição desta variável foi pequena em absoluto, mas o crescimento da taxa de assalariamento foi o dobro do verificado no período 1990-2001.

Apesar de tanto o trabalho qualificado quanto o não qualificado terem tido ganhos semelhante de peso no total, a tendência de elevação do salário médio se deu de maneira diferenciada entre os dois grupos, como pode ser observado no gráfico 3.12. O salário médio do trabalho não qualificado subiu de maneira consistente, atingindo em 2013 um patamar quase 50% maior que em 2001. Vale lembrar que o salário médio real não qualificado fechou a década de 1990 menor do que no início da mesma. Alternativamente, o salário real dos trabalhadores qualificados cresceu apenas moderadamente, atingindo em 2013 o mesmo patamar de 1990.

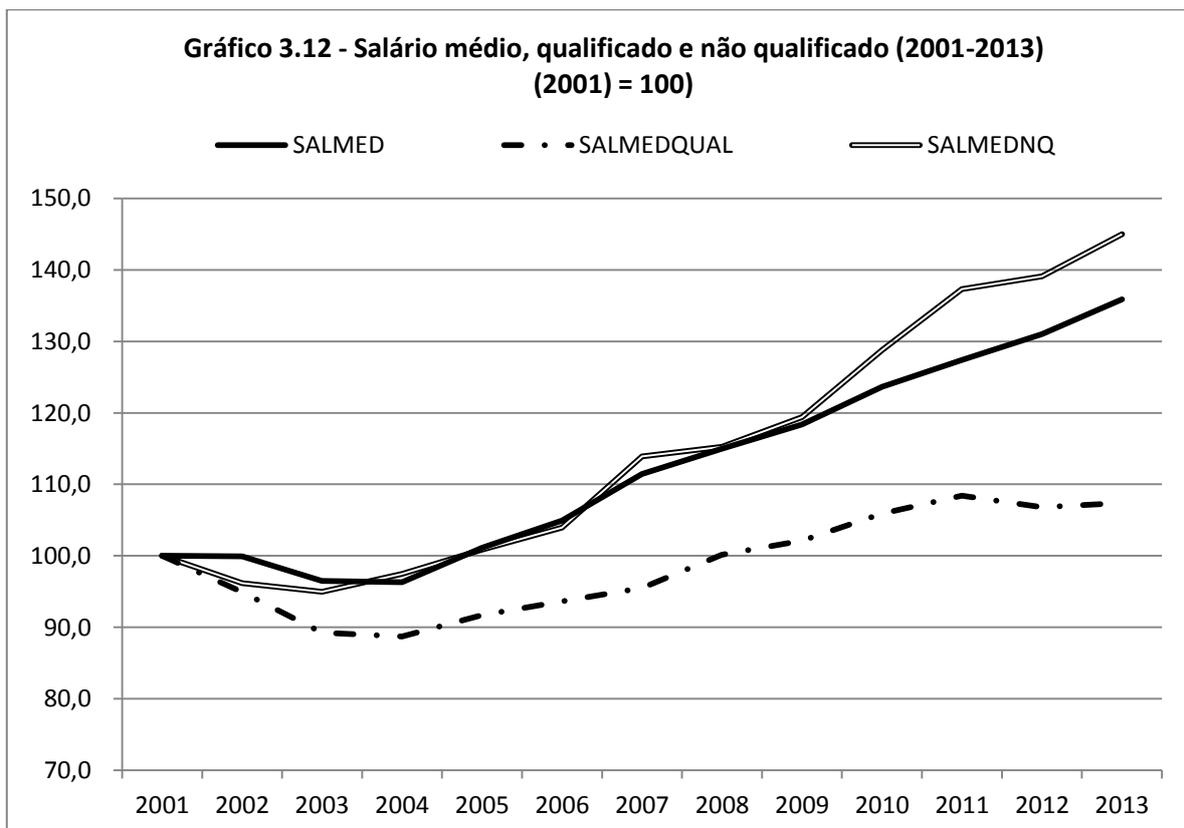
Tabela 3.7 – Taxa de variação da parcela salarial e seus componentes (%) (2001-2013)				
acumulado	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Parcela salarial ajustada	-5,9	8,2	2,0	3,9
Salário real ajustado	-3,7	22,9	14,8	35,9
Taxa de assalariamento	0,6	2,3	2,0	5,0
Produtividade Real	0,1	3,9	7,9	12,2
Termos de troca	2,9	11,8	6,3	22,3
ao ano	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Parcela salarial ajustada	-2,0	1,6	0,5	0,3
Salário real ajustado	-1,2	4,2	3,5	2,6
Taxa de assalariamento	0,2	0,5	0,5	0,4
Produtividade Real	0,0	0,8	1,9	1,0
Termos de troca	1,0	2,3	1,5	1,7
contribuição absoluta para a variação (%)	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Parcela salarial ajustada	100,0	100,0	100,0	100,0
Salário real ajustado	51,2	54,7	47,1	45,8
Taxa de assalariamento	8,7	5,9	6,5	7,2
Produtividade Real	0,8	10,0	25,9	17,1
Termos de troca	39,3	29,4	20,6	29,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Tabela 3.8 - Composição do emprego por tipo de inserção (%) - 2001/2013							
	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Pessoal ocupado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Com vínculo	40,9	41,8	42,7	45,3	47,7	51,2	53,5
Empregadores	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,1
Trabalho qualificado	15,8	17,9	18,1	19,5	21,0	20,9	23,6
Trabalho não qualificado	24,1	22,9	23,5	24,8	25,7	29,4	28,7
Sem vínculo	22,9	22,1	21,9	21,1	20,5	17,9	17,1
Trabalho qualificado	2,9	3,5	3,6	3,7	3,4	2,8	2,9
Trabalho não qualificado	20,0	18,6	18,3	17,4	17,1	15,1	14,2
Autônomos	25,4	25,6	24,9	24,1	23,6	23,7	23,1
Não remunerados	10,8	10,5	10,5	9,6	8,2	7,1	6,4

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Ou seja, o salário dos trabalhadores qualificados teve apenas um pouco mais do que uma reposição de seu valor real, enquanto o salário real dos trabalhadores não qualificados foi responsável pela mudança no padrão salarial vigente na década de 1990. Supondo que o salário médio dos trabalhadores não qualificados se aproxima da noção teórica de taxa de salários, o grau de dispersão salarial conforme mencionado por Souza (1982), a relação entre o salário médio e a taxa de salários, teve uma queda recorde entre 2008 e 2011, de 7,0%, tendo permanecido mais ou menos estável durante todo o resto da série, inclusive a partir de 2011.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Em relação ao salário real por setor de atividade (tabela 3.9), a valorização dos rendimentos do trabalho parece generalizada, com destaque para a construção civil a partir de 2009, em grande parte devido ao aquecimento deste mercado com vistas à preparação do país para os grandes eventos que se seguiriam em 2014 e 2016. Chama a atenção o crescimento relativamente baixo dos salários na indústria de transformação, quando comparamos com os demais setores. O baixo crescimento dos salários industriais atingiu principalmente os trabalhadores qualificados,

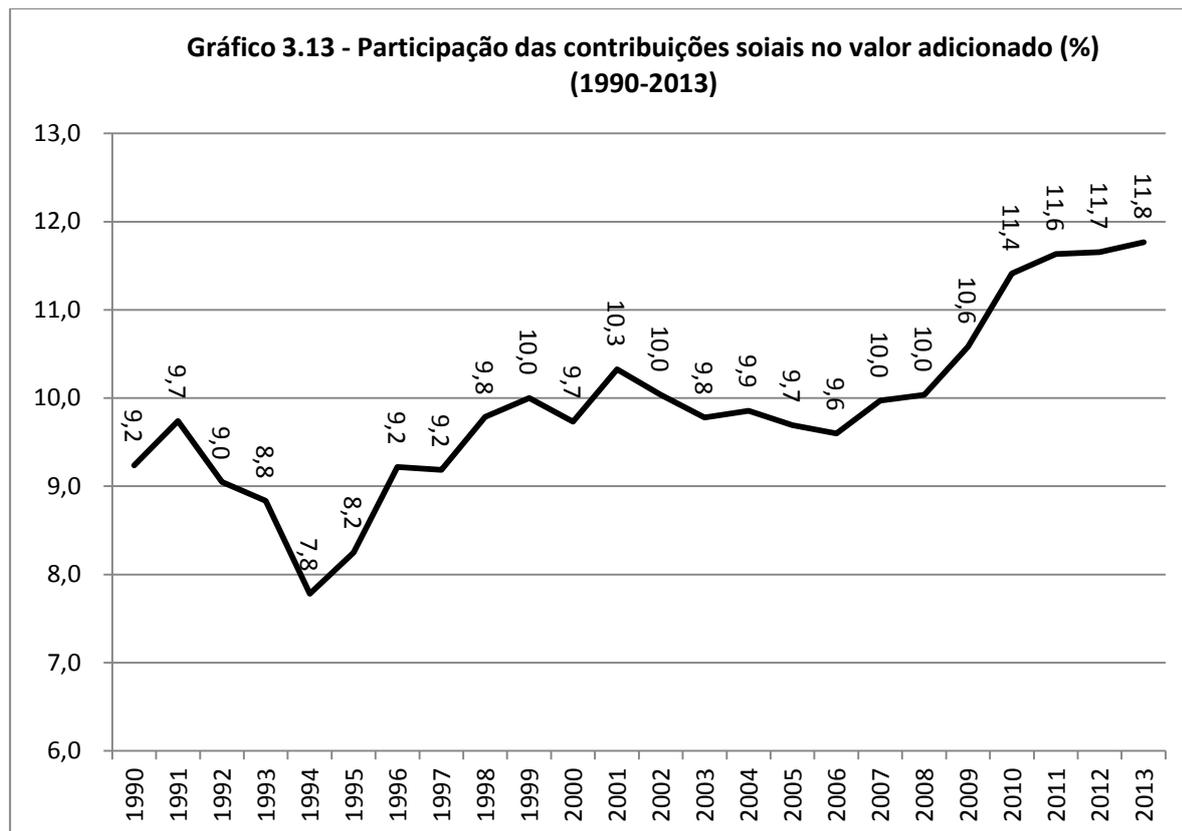
enquanto que para os não qualificados a evolução é semelhante ao dos demais setores. Medeiros (2015) aponta para o enfraquecimento da liderança salarial da indústria, com a perda de importância da indústria transformação na determinação dos salários para a economia brasileira, em grande parte devido à exposição à concorrência internacional e da perda de peso deste setor dentro da estrutura de emprego. O fraco desempenho da produtividade industrial, como veremos adiante, explica também a dificuldade de elevações dos salários nesse setor.

Tabela 3.9 - Variação do salário médio real ajustado - geral e do trabalho não qualificado (% ao ano) –2001/2013				
Salário médio	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Total	-1,2	4,2	3,5	2,6
Agropecuária	1,0	3,8	5,1	3,5
Extrativa Mineral	3,5	7,1	3,8	5,1
Transformação	-1,2	2,1	2,4	1,4
SIUP	-2,1	3,5	0,6	1,1
Construção	-1,1	6,2	5,5	4,1
Comércio	-0,8	4,4	3,4	2,7
Serviços	-1,8	3,8	4,6	2,6
APU	-1,3	4,2	0,7	1,6
Não qualificados	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Total	1,6	5,0	11,7	6,3
Agropecuária	1,7	3,8	3,8	3,2
Extrativa Mineral	12,1	1,3	16,0	8,7
Transformação	3,3	2,7	7,1	4,3
SIUP	-6,2	1,0	7,2	1,1
Construção	1,3	10,6	4,0	6,0
Comércio	2,2	5,1	6,0	4,7
Serviços	0,6	5,8	11,5	6,3
APU	-1,7	3,6	19,2	7,1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Vale lembrar que a medição que estamos usando para a parcela auferida pelo fator trabalho na renda, a relação entre salários e valor adicionado, se distancia em certa medida da medida usual da parcela salarial, feita pela razão entre as remunerações e o valor adicionado. Isso porque há um razoável ganho de peso das contribuições sociais no período. A participação desta última no total do valor adicionado, que em 2006 estava em 9,6%, salta para 11,6% em 2011, permanecendo neste patamar nos últimos dois anos da série (gráfico 3.13). O aumento da

participação das contribuições sociais e o leve descolamento entre as duas séries se dão em grande parte pela mudança na composição da força de trabalho abordada na tabela 3.8, já que direitos como o FGTS só são pagos aos trabalhadores com carteira assinada. A inclusão das contribuições sociais nos rendimentos do trabalho torna a recuperação da parcela salarial a partir de 2004 mais intensa, mas não altera fundamentalmente os resultados, com esta crescendo 1,3% ao ano quando medida pelas remunerações e 1,1% quando medida pelos salários.



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Ou seja, ainda que se possa observar um movimento vigoroso de aumento do salário real, a parcela dos salários cresceu apenas moderadamente, com uma variação muito menor que em outros períodos, como entre 1992 e 1998, quando despencou a uma taxa de 3% ao ano. Isso se deve ao fato de que, a partir de 2006, a produtividade e os termos de troca também começaram a crescer, reduzindo a pressão do aumento dos salários sobre as margens de lucro e os preços, assim atenuando o conflito distributivo.

O padrão de crescimento da produtividade no período 2001-2013 é sensivelmente diferente da verificada entre 1990 e 2001. Na década de 90, o aumento do produto por trabalhador se deu pela redução absoluta da mão de obra empregada a partir da racionalização do processo produtivo e aumento da incorporação de máquinas e equipamentos sancionada pela valorização cambial, além de ter sido liderado pela indústria de transformação. O aumento da produtividade a partir de 2006 se deu a despeito do crescimento acelerado do número de postos de trabalho, e definitivamente não teve a indústria como protagonista. Como pode ser observado na tabela 3.10, a produtividade média da indústria de transformação caiu no acumulado do período e só começou a mostrar sinais de recuperação a partir de 2010. O progresso técnico na agropecuária continuou, com este setor apresentando a maior taxa de crescimento médio para o período.

Tabela 3.10 - Variação da produtividade real do trabalho (% ao ano) - 2001/2013				
	2001-2004	2004-2009	2009-2013	Total
Total	0,0	0,8	1,9	1,0
Agropecuária	2,2	4,6	7,2	4,9
Extrativa Mineral	0,7	1,7	-2,9	-0,1
Transformação	-0,8	-2,0	0,4	-0,9
SIUP	3,1	0,4	0,5	1,1
Construção	0,4	-0,7	2,1	0,5
Comércio	-1,3	1,4	0,7	0,5
Serviços	-0,5	0,8	3,1	1,2
APU	0,3	-0,9	-1,4	-0,8

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Porém, mesmo não apresentando a taxa mais alta de crescimento agregado, foi o setor de Serviços que deu a maior contribuição para o crescimento da produtividade, devido ao seu elevado peso na estrutura do emprego. A tabela 3.11 mostra uma comparação entre a taxa de crescimento da produtividade, do salário real e do custo unitário do trabalho²³ desagregada por subsetores dos serviços, entre 2006 e 2013. As atividades que mais tiveram ganho de produtividade são aquelas em que o valor da produção está fortemente correlacionado com os salários e também que possuem maior peso no total de ocupações, notadamente os serviços

²³ O custo unitário do trabalho real é dado pelas remunerações divididas pelo total de ocupações, deflacionado pela deflator do produto de cada atividade.

prestados às famílias e os serviços domésticos. Se o valor da produção é formado pelo pagamento direto aos serviços prestados, seja parcialmente (como no caso dos serviços prestados às famílias) ou em sua totalidade (caso dos serviços domésticos), o que ocorre é que é o próprio aumento dos salários que determina o incremento na produtividade. Portanto, ainda que não possamos falar em “progresso técnico induzido” nesse caso, o aumento da produtividade é um reflexo tão somente da melhora nas condições gerais do mercado de trabalho.

Tabela 3.11 – Participação (média 2006/2013) na ocupação nos Serviços e taxa de crescimento da produtividade, do salário real e do custo unitário do trabalho nos Serviços (% ao ano) - 2006/2013				
	Participação na ocupação nos Serviços	Produtividade	Salário real (não ajustado)	Custo unitário do trabalho
Serviços	100,0	1,8	4,1	5,3
Transporte armazenagem e correio	13,0	1,7	5,1	0,9
Serviços de informação	3,5	2,2	1,1	5,8
Serviços de manutenção e reparação	1,8	0,8	4,2	6,8
Serviços de alojamento e alimentação	14,3	1,5	6,3	2,0
Serviços prestados às empresas	15,1	-0,7	2,3	0,4
Educação mercantil	5,6	-4,6	-2,8	-3,3
Saúde mercantil	6,7	-2,4	1,7	-1,1
Serviços prestados às famílias	18,8	2,2	4,4	4,0
Serviços domésticos	21,2	2,2	5,7	2,2

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE) e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE).

Já em setores como os serviços prestados às empresas, a estagnação da produtividade possui bem mais relação com a evolução da produtividade da economia como um todo. Nesse setor, o aumento do salário real está mais fortemente relacionado com a redução do preço relativo dos bens salário do que de fato com o aumento das remunerações, já que o custo unitário do trabalho permanece praticamente estável. Em linha com Luna ET AL (2015), a saída de empresas que não lograram aumentar sua produtividade diante dos aumentos salariais contribuiu para a elevação da produtividade geral dos serviços. Da mesma forma, o crescimento, tanto do produto quanto da produtividade, no setor agropecuário teve contribuição positiva para o aumento do produto por trabalhador no período (IBID, 2015).

A produtividade agrícola continuou sua tendência de elevação, e assim como no período anterior teve na introdução de maquinaria a sua principal fonte (FREITAS, 2014). O crescimento das exportações durante o período e a tendência de elevação dos preços das principais commodities exportáveis brasileiras desde 2003 elevaram a rentabilidade do setor, principalmente na cultura da soja.

Tabela 3.12 - Variação dos preços relativos dos principais bens de consumo - 2001/2013			
	peso médio 2001-2013	índice de preço 2001-2013	evolução do preço relativo (%)
Total	100,0	2,542	0,0
Intermediação financeira e serviços relacionados	6,3	2,303	-9,4
Serviços de alojamento e alimentação	5,4	2,884	13,4
Serviços de informação	4,9	2,101	-17,3
Automóveis camionetas e utilitários	4,6	2,457	-3,3
Artigos do vestuário e acessórios	3,6	3,615	42,2
Outros produtos alimentares	3,6	3,625	42,6
Saúde mercantil	3,5	3,230	27,1
Serviços industriais de utilidade pública	3,5	2,155	-15,2
Gasoálcool	3,2	2,380	-6,4
Produtos de carne	3,0	4,673	83,8
Transporte de passageiro	2,9	2,745	8,0
Educação mercantil	2,5	2,355	-7,4
Produtos farmacêuticos	2,5	2,245	-11,7
Móveis e produtos das indústrias diversas	2,4	2,849	12,1
Atividades imobiliárias e aluguéis	2,2	2,122	-16,5
Perfumaria sabões e artigos de limpeza	2,2	2,455	-3,4
Bebidas	2,2	2,531	-0,5
Serviços prestados às famílias	2,1	2,447	-3,7
Outros	39,2	-	-

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (SCN/IBGE).

O aumento da produtividade no campo, porém, não se refletiu, durante o período 2001-2013, em crescimento menor dos preços dos alimentos. Como pode ser observado na tabela 3.12, a elevação menor dos preços ao consumidor em relação ao preço dos produtos produzidos se deu principalmente devido à queda dos preços relativos dos serviços financeiros, dos bens de consumo duráveis (principalmente automóveis), dos serviços de informação (principalmente

planos de telefonia celular e TV a cabo), dos combustíveis e das tarifas de serviços públicos, notadamente de energia elétrica. Apesar disso, os produtos e serviços alimentares (principalmente a carne), artigos do vestuário e saúde particular tiveram aumentos significativos.

Ainda que os preços relativos de bens mais básicos (como alimentos) tenham tido aumento no período, a mudança dos padrões de consumo em direção aos serviços pessoais (MEDEIROS, 2015) compensou parcialmente essa elevação. A manutenção de uma taxa de câmbio valorizada permitiu ainda que os bens importados tivessem aumentos menores de preço que os de produção doméstica (IBID, 2015). Dessa maneira, os termos de troca colaboraram para manter sob controle o crescimento da parcela dos salários a despeito do aumento significativo dos salários reais.

O balanço do período 2001-2013 é, portanto, de um ciclo virtuoso de crescimento dos salários reais, principalmente aos salários pagos na base do mercado de trabalho. O aumento de peso dos serviços no valor adicionado e a sensibilidade da produtividade desse setor aos aumentos salariais, bem como a elevação significativa da produtividade agrícola tiveram como efeito ganhos não desprezíveis de produtividade ao longo da década, a despeito do fraco desempenho da indústria de transformação. Com os preços relativos permitindo o aumento do salário real sem grande impacto sobre a parcela dos salários na renda, o resultado é o crescimento rastejante da parcela dos salários na renda, com evidentes efeitos positivos do ponto de vista distributivo.

CONCLUSÃO

A ideia deste trabalho foi de contribuir para o pouco explorado campo da análise da distribuição funcional da renda, a partir de uma análise de decomposição da parcela salarial a partir dos seus principais componentes. O resultado desta investigação foi a elaboração de uma base de dados atualizada e compatível com as recomendações do último manual internacional de contas nacionais (SNA 2008) para os dados de renda e emprego até o ano de 1990. Detalhamentos adicionais para os dados oficiais e estimados foram produzidos a partir da PNAD, e os dados de salários foram ajustados para incluir o rendimento do trabalho atribuível aos autônomos. Após a produção desta base, foi feita uma análise exploratória dos dados para o setor não financeiro e não imobiliário da economia.

Da observação dos dados, é possível afirmar que a parcela dos salários teve períodos mais característicos em sua trajetória desde 1990. Entre 1990 e 2001, temos três subperíodos bem marcados: entre 1990 e 1992, a alta inflação causou a oscilação dos preços relativos, expressos na variável de termos de troca. A crise econômica veio na esteira de um ajuste estrutural, que incluiu a abertura da economia, demandas por privatização de empresas e pela redução do papel do Estado nas relações do mercado de trabalho, o que teve como consequência uma forte retração dos salários reais até 1992, principalmente para as ocupações qualificadas.

A partir de 1993, os preços relativos contribuíram para uma lenta recuperação dos salários reais, simultaneamente a um acelerado processo de crescimento da produtividade na indústria de transformação e um menor crescimento dos preços dos bens salário. O resultado foi que, a despeito do aumento dos salários reais, a parcela dos salários na renda sofreu uma forte queda em 1993 e 1995, mudando de patamar. A partir de 1995, esta passa a apresentar uma trajetória secular de queda, com o crescimento da produtividade até 1998. Durante esse período, o salário médio real se recuperou da queda verificada no início da década, principalmente o recebido pelos trabalhadores qualificados, enquanto o salário real dos trabalhadores não qualificados permaneceu relativamente estável. A partir de 1998 a produtividade para de crescer, e os salários reais iniciam uma trajetória de queda, com os termos de troca contribuindo para a queda da parcela salarial até 2004.

Já a partir de 2004 há uma sensível mudança nas condições do mercado de trabalho e da economia em geral. A retomada do crescimento e a queda significativa da taxa de desemprego a partir de 2005, bem como a combinação de aumentos reais do salário mínimo com o crescimento da formalização da força de trabalho deram forte impulso ao poder de barganha dos

trabalhadores, com o crescimento acelerado do salário médio dos trabalhadores não qualificados, indicando elevação da taxa de salário da economia. A estrutura salarial apresentou um achatamento, já que o salário dos trabalhadores qualificados não acompanhou o dos trabalhadores não qualificados. Em sintonia com o crescimento dos salários, a produtividade voltou a crescer a partir de 2006, principalmente na agropecuária e nos serviços. Além disso, os termos de troca cresceram, já que os preços dos bens de consumo dos trabalhadores cresceram menos que os dos produtos produzidos. O crescimento da produtividade e dos termos de troca permitiu o vigoroso aumento dos salários de base com crescimento menor da parcela dos salários, dessa forma permitindo uma estrutura salarial menos dispersa sem que as margens de lucro fossem afetadas.

Podemos dizer então, no espírito da análise de Korpi (2002) para a taxa de desemprego, que os movimentos da parcela salarial ilustram diferentes fases do conflito distributivo no Brasil. Se as variações da parcela salarial refletem a capacidade de obtenção de ganhos salariais a partir da elevação da produtividade, suas tendências de alta ou queda refletem, dados os preços relativos, o maior ou menor poder de barganha dos trabalhadores. Nos primeiros anos da década de 90 a parcela salarial se situava em um nível elevado. A retração da atividade econômica entre 1990 e 1992 foi somada a um conjunto de ações que mudou a correlação de forças no mercado de trabalho, fazendo com que a partir de 1993, quando o produto voltou a crescer, a elevação da produtividade não fosse seguida por movimentos semelhantes nos salários. O resultado foi uma mudança de patamar da parcela salarial, que permaneceu em tendência de queda por quase 10 anos. De maneira semelhante, a partir de 2004 a retomada do crescimento econômico foi acompanhada de uma série de políticas que favoreciam o poder de barganha dos trabalhadores, como o aumento do salário mínimo e a redução da taxa de desemprego a partir da retomada do crescimento econômico. Os salários reais começaram a crescer bem antes da produtividade, recuperando seu valor real e atingindo um novo patamar até 2013.

Evidentemente, a despeito do crescimento da produtividade e do reordenamento dos preços relativos, a elevação da parcela salarial tem como efeito o acirramento do conflito distributivo, que em algum momento poderá revitalizar demandas similares às do início da década de 90, de forma a provocar um reenquadramento das relações entre trabalho e capital. Há indícios de que tais demandas já ganham força, dado a mudança na política econômica do governo a partir de 2015 e o acirramento do debate sobre mudanças na legislação sobre mercado de trabalho (cf. O GLOBO, 2016), no qual as demandas dos empregadores ganha força. Embora uma observação dos dados de emprego e salários a partir das pesquisas domiciliares do IBGE e os últimos

resultados das Contas Nacionais Trimestrais indiquem que a parcela salarial ainda esteja aumentando até o primeiro trimestre de 2016, um novo ajuste estrutural é uma possibilidade para os próximos anos.

REFERÊNCIAS

BALTAR, P. e PRONI, M. W. (1995). Flexibilidade do trabalho, emprego e estrutura salarial no Brasil. Campinas, CESIT, 1995.

BALTAR, P. (1996). Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. Economia e Sociedade, n. 6. Campinas: IE/Unicamp, 1996.

BARBOSA N. H. e SOUZA, J. A. (2010). "A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda". In: SADER, E. e GARCIA, M. A. Brasil: entre o Passado e o Futuro. São Paulo, Boitempo, 2010.

BELIK, W., BALSADI, O. V., BORIN, M. R., CAMPANHOLA, C., GROSSI, M. E. e SILVA, J. G. (2003). "O emprego rural nos anos 90". In: PRONI, M. W. e HENRIQUE, W. (2003). Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90. São Paulo: Editora Unesp, 2003.

CAMPOS, S. H. (1992). "O salário mínimo e a determinação da taxa de salários na economia brasileira: uma revisão da literatura existente". Ensaio FEE, Porto Alegre, (13)1:341-369, 1992.

COLISTETE, R. (2009). Salários, produtividade e lucros na indústria brasileira, 1945-1978. Revista de Economia Política, vol. 29, nº 4 (116), pp 386-405, outubro-dezembro/2009.

COSTA, E. (1997). A Política Salarial no Brasil. São Paulo, Boitempo, 1997.

CONSIDERA, C. M; PESSOA, S. A. A distribuição funcional da renda no Brasil: 1959-2009. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, set. 2011.

DIEESE (2016). Balanço das negociações dos reajustes salariais de 2015. Estudos e Pesquisas nº 80, abril de 2016.

DUNLOP, J. (1979). "Wage Contours". In: PIORE, M. Unemployment and Inflation, Institutional and Structuralist Views. New York: Scharpe, 1979.

FERRAZ, J., KUPFER, D. e IOOTTY, M. (2004). "Competitividad Industrial en Brasil: 10 años después de la liberalización". Revista de la Cepal, 92: 91-119.

FISHLOW, A. (1978). A distribuição de renda no Brasil. In: TOLIPAN, R. e TINELLI, A. C. (coord.). A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, p. 159-89.

- FREITAS, R. E. (2014). "Produtividade Agrícola no Brasil". In: DE NEGRI, F. e CAVALCANTE, L. R. (orgs.). *Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes*, vol.1. Brasília, ABDI, IPEA, 2014.
- GLEICHER, D. STEVANS, L. (1991). *A classical approach to occupational wage rates*. New York: Praeger, 1991.
- GANDRA, R. M. (2004). *O Debate sobre a desigualdade de renda no Brasil: da controversia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90*. IE-UFRJ, *textoparadiscussão* 1/2004.
- GOLLIN, D. (2002). "Getting Income Shares Right". *The Journal of Political Economy*, vol. 110, no. 2 (abril, 2002), pp. 458-474.
- GRAÑA, J. M., KENNEDY, D., LINDENBOIM, J. e PISSACO, C. (2005). "La Distribución Funcional del Ingreso en Argentina: Incidencia de los Precios Relativos em la Última Década", VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 2005.
- HALLAK NETO, J. (2013). *A Distribuição Funcional da Renda e a Economia não Observada no Âmbito do Sistema de Contas Nacionais do Brasil (tese de doutorado)*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2013.
- IBGE (2008). *Sistema de contas nacionais (Relatórios metodológicos, v. 24)*. IBGE, Coordenação de Contas Nacionais. – 2. ed. - Rio de Janeiro: IBGE, 2008.
- IBGE (2014). "Emprego e Remunerações". *Sistema de Contas Nacionais – Brasil (SCN)*, Referência 2010. Nota Metodológica nº 14. Dezembro/2014.
- IBGE (2015). "Retropolação de séries e Tabelas de Recursos e Usos". *Sistema de Contas Nacionais – Brasil (SCN)*, Referência 2010. Nota Metodológica nº 17. Abril/2015.
- ILO (2008). *Global Wage Report 2008/09: Minimum wages and collective bargaining – Towards policy coherence* (Geneva).
- ILO (2010). *Global Wage Report 2010/11: Wage policies in times of crisis* (Geneva).
- ILO (2012). *Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth* (Geneva).
- ILO (2014). *Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality* (Geneva).
- KALDOR, N. (1966). *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: an inaugural lecture*. Cambridge University Press.

- KALDOR, N. (1975). Economic Growth and the Verdoorn Law--A Comment on Mr Rowthorn's Article. *The Economic Journal*, 85(340), 891-896.
- KAGEYAMA, A. (2003). "Produtividade e renda na agricultura familiar: efeitos do PRONAF-crédito". *Agric. São Paulo, SP*, 50(2):1-13, 2003.
- KERR, C. (1977). *Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of Labor Markets and Other Essays*. University of California Press, 1977.
- KORPI, W. (2002). The Great Trough in Unemployment: A Long-Term View of Unemployment, Inflation, Strikes, and the Profit/Wage Ratio. *POLITICS & SOCIETY*, Vol. 30 No. 3, September 2002 365-426
- KRUGER, J. (2008). "Productivity and structural change: a review of the literature". *Journal of Economic Surveys*, Vol. 22, No. 2, pp. 330–363.
- KUPFER, D., FREITAS, F. e YOUNG, C. (2003). Decomposição estrutural da variação do produto e do emprego entre 1990 e 2001 – uma estimativa a partir das matrizes insumo-produto. Relatório de pesquisa para a CEPAL/Divisão de Indústria. IE/UFRJ.
- LINDEMBOIM, J., KENNEDY, D. e GRAÑA, J. M. (2010). "El debate sobre la distribución funcional del ingreso". *Desarrollo Económico*, vol. 49, nº 196 (enero-marzo 2010).
- LEVRERO, S. e STIRATI, A. (2006) The Influence of Unemployment, Productivity and Institutions on Real Wage Trends: The Case of Italy 1970-2000, in E. Hein. A. Heise and A. Truger (eds) *Wages Employment and Growth – International Perspectives*, Palgrave-Macmillan.
- LUNA, I., HIRATUKA, C., FRACALANZA, P. S. e LUZ, M. R. S. (2015). "Decomposição da evolução da produtividade na indústria e nos serviços no Brasil no período recente a partir de uma ótica evolucionária". In: DE NEGRI, F. e CAVALCANTE, L. R. (orgs.). (2014). *Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes*, vol2. Brasília, ABDI, IPEA, 2015.
- MARQUETTI, A., MALDONADO FILHO, E. e LAUTERT, V. (2010). "The Profit Rate in Brazil, 1953-2003". *Review of Radical Political Economics* 42(4) 485–504.
- MARQUETTI, A. e PORSSE, M. (2014). "Patrones de progreso técnico en la economía brasileña, 1952-2008". *Revista Cepal* nº 113, agosto 2014.

MATTOS, F. A. M. (2005). Aspectos históricos e metodológicos da evolução recente do perfil distributivo brasileiro. In: São Paulo em Perspectiva, v. 19, n. 2, p. 135-149. São Paulo: Fundação SEADE, abr./jun, 2005.

MEDEIROS, C. (1992). Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios. Campinas: IE-Unicamp, 1992.

MEDEIROS, C. (2004). "Desenvolvimento Econômico, Heterogeneidade Estrutural e Distribuição de Renda no Brasil". Economia e Sociedade, Campinas, v. 13, n. 2, p. 169-175, 2004.

MEDEIROS, C. (2005). "Liberalização comercial e financeira e seus efeitos sobre crescimento, emprego e distribuição de renda nos países latino-americanos". R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, 9(3): 455-483, set./dez. 2005

MEDEIROS, C. (2008). A. A recente queda da desigualdade de renda no Brasil: análise de dados da Pnad, do Censo Demográfico e das Contas Nacionais por Rodolfo Hoffman e Marlon Gomes Ney. Revista Econômica, v. 10, n. 1, p. 41-45. Niterói: UFF, jun. 2008.

MEDEIROS, C. (2015). Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira. Brasília: IPEA, 2015.

O GLOBO (2016). Editorial: "Momento para se quebrar a rigidez das leis trabalhistas". O Globo. Rio de Janeiro, 12 de junho de 2016, p. 18.

PINTO, E. C. e BALANCO, P. (2008). "O ajuste estrutural brasileiro dos anos 90: a ampliação da desarticulação setorial e social". Cadernos do CEAS, v. 229, p. 39-70, 2008.

PIVETTI, M. (1991). An Essay on Money and Distribution. London: Macmillan, 1991.

RICARDO, D. (1817). Princípios de Economia Política e Tributação. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

RIJCKEGHEM, W. (1969). "An Intersectoral Consistency Model for Economic Planning in Brazil". In: The Economy of Brazil, ed. Howard S. Ellis, University of California Press, Berkeley, 1969, pp. 376-402.

ROCHA, F. (2007). "Produtividade do trabalho e mudança estrutural nas indústrias brasileiras extrativa e de transformação, 1970-2001". Revista de Economia Política, vol. 27, nº 2 (106), pp. 221-241, abril-junho/2007.

SALM, C., SABÓIA, J. e CARVALHO, P. G. (1997). Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e novas evidências empíricas. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 27, n. 2, p. 377-396, ago. 1997.

SERRANO, F. (2001). Equilíbrio neoclássico no mercado de fatores: um ponto de vista sraffiano. *Ensaio FEE*, 2001.

SERRANO, F. e SUMMA, R. (2011). "Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira dos anos 2000". IV encontro da associação Keynesiana Brasileira, 2011.

SERRANO, F. e SUMMA, R. (2012). A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. *Oikos*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, 2012.

SHARPE, A., ARSENAULT, J. e HARRISON, P. (2008) "The Relationship between Productivity and Real Wage Growth in Canada and OECD Countries: 1961-2006". CSLS ResearchReport 2008-8, December.

SMITH, A. (1776). *A Riqueza das Nações*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SNA (2008).EC, IMF, OECD, UN & World Bank "System of National Accounts 2008". European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations and World Bank, New York, Dec. 2009

SOUZA, P. R. (1982). *Salário e emprego em economias atrasadas*. Campinas, IE-Unicamp, 1999 (Coleção teses).

SRAFFA, P. (1960) *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*, São Paulo: Abril Cultural, 1983.

STIRATI, A. (1994). *The Theory of Wages in Classical Economics: A Study of Adam Smith, David Ricardo and Their Contemporaries*. Aldershot, Edward Elgar.

STIRATI, A. (2010). "Changes in Functional Income Distribution in Italy and Europe – Service Sector Prices, Labour Market Conditions and Institutional Change". In: BRANCACCIO, E. and FONTANA, G. (eds), *The Global Economic Crisis: New Perspectives on The Critique of Economic Theory and Policy*. London: Routledge.

STIRATI, A. (2013). "Alternative 'Closures' to Sraffa's System: Some Reflections in the Light of the Changes in Functional Income Distribution in the United States". In: LEVRERO, E.,

- PALUMBO, A. & STIRATI, A. (eds.). *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume One - Theories of Value and Distribution*. PalgraveMacmillan, 2013.
- SUMMA, R. (2014). Mercado de trabalho e a evolução dos salários no Brasil. IE-UFRJ, Texto para discussão nº 13, 2014.
- SYLOS-LABINI, P. (1983). Factors Affecting changes in Labour Productivity. *Journal of Post Keynesian Economics*, 1983-84, Vol. 6, n. 2.
- SYRQUIN, M. (1988). Patterns of Structural Change. In: CHENERY, H. e SRINIVASAN, T. *Handbook of Development Economics*. Elsevier, 1988.
- THUROW, L. (1979). A Job Competition Model. In: PIORE, M. *Unemployment and Inflation, Institutional and Structuralist Views*. New York: Scharpe, 1979.
- ULYSSEA, G. e FOGUEL, M. (2006). Efeitos do Salário Mínimo sobre o Mercado de Trabalho Brasileiro. Ipea, 2006 (Texto para Discussão, 1168).

ANEXO I – CORRESPONDÊNCIAS DAS ATIVIDADES

Atividade nível 51 (SCN 2010)	Atividade nível 43 (SCN 1985-2000)
Agricultura silvicultura exploração florestal	Agropecuária
Pecuária e pesca	Agropecuária
Petróleo e gás natural	Extração De Petróleo E Gás
Minério de ferro	Extrativa Mineral
Outros da indústria extrativa	Extração De Petróleo E Gás
Outros da indústria extrativa	Extrativa Mineral
Alimentos e Bebidas	Abate De Animais
	Out. Produtos Alimentares
	Beneficiamento Prod. Vegetais
	Fabricação De Óleos Vegetais
	Indústria De Laticínios
	Indústria De Açúcar
	Indústria Do Café
Produtos do fumo	Beneficiamento Prod. Vegetais
Têxteis	Indústria Textil
Artigos do vestuário e acessórios	Artigos Do Vestuário
Artefatos de couro e calçados	Fabricação De Calçados
Produtos de madeira - exclusive móveis	Madeira E Mobiliário
Celulose e produtos de papel	Papel E Gráfica
Jornais revistas discos	Papel E Gráfica
Refino de petróleo e coque	Químicos Diversos
	Refino Do Petróleo
Álcool	Elementos Químicos
Produtos químicos	Elementos Químicos
	Químicos Diversos
	Refino Do Petróleo
	Refino Do Petróleo
Fabricação de resina e elastômeros	Refino Do Petróleo
Produtos farmacêuticos	Farmacêutica E Perfumaria
	Químicos Diversos
Defensivos agrícolas	Químicos Diversos
Perfumaria higiene e limpeza	Farmacêutica E Perfumaria
Tintas vernizes esmaltes e lacas	Químicos Diversos
Produtos e preparados químicos diversos	Químicos Diversos
Artigos de borracha e plástico	Indústria Da Borracha
	Artigos De Plástico
Cimento e outros produtos de minerais não-metálicos	Minerais Não-Metálicos
Fabricação de aço e derivados	Siderurgia
Metalurgia de metais não-ferrosos	Metalurgia Não-Ferrosos

	Outros Metalúrgicos
Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	Outros Metalúrgicos
	Máquinas E Tratores
Máquinas e equipamentos inclusive manutenção e reparos	Máquinas E Tratores
Eletrodomésticos e material eletrônico	Material Elétrico
Máquinas para escritório aparelhos e e material eletrônico	Material Elétrico
	Equipamentos Eletrônicos
	Outros Veículos E Peças
Automóveis camionetas caminhões e ônibus	Automóveis, Caminhões E Ônibus
Peças e acessórios para veículos automotores	Outros Veículos E Peças
	Automóveis, Caminhões E Ônibus
Outros equipamentos de transporte	Outros Veículos E Peças
Móveis e produtos das indústrias diversas	Madeira E Mobiliário
	Indústrias Diversas
Produção e distribuição de eletricidade gás água esgoto e limpeza urbana	Serv. Indust. Utilid. Pública
Construção civil	Construção Civil
Comércio	Comércio
Transporte armazenagem e correio	Transportes
Serviços de informação	Comunicações
	Papel E Gráfica
	Serv. Prest. Às Famílias
	Serv. Prest. Às Empresas
Intermediação financeira seguros e previdência complementar e serviços relacionados	Instituições Financeiras
Atividades imobiliárias e aluguéis	Aluguel De Imóveis
Serviços de manutenção e reparação	Serv. Prest. Às Empresas
	Serv. Prest. Às Famílias
Serviços de alojamento e alimentação	Serv. Prest. Às Famílias
Serviços prestados às empresas	Serv. Prest. Às Empresas
Educação mercantil	Serv. Prest. Às Famílias
Saúde mercantil	Serv. Prest. Às Famílias
Serviços prestados às famílias e associativas	Serv. Prest. Às Famílias
Serviços domésticos	Serv. Priv. Não-Mercantis
Educação pública	Administração Pública
Saúde pública	Administração Pública
Administração pública e seguridade social	Administração Pública

ANEXO II – CBO DOMICILIAR 2.0 A DOIS DÍGITOS

Código CBO Domiciliar 2.0 (2 dígitos)	Ocupações
1	Militares da aeronáutica
2	Militares do exército
3	Militares da marinha
4	Policiais militares
5	Bombeiros militares
11	Membros superiores e dirigentes do poder público
12	Dirigentes de empresas e organizações (exceto de interesse público)
13	Gerentes
20	Profissionais policientíficos
21	Profissionais das ciências exatas, físicas e da engenharia
22	Profissionais das ciências biológicas, da saúde e afins
23	Profissionais do ensino (com formação de nível superior)
24	Profissionais das ciências jurídicas
25	Profissionais das ciências sociais e humanas
26	Comunicadores, artistas e religiosos
30	Técnicos polivalentes
31	Técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins
32	Técnicos de nível médio das ciências biológicas, bioquímicas, da saúde e afins
33	Professores leigos e de nível médio
34	Técnicos de nível médio em serviços de transportes
35	Técnicos de nível médio nas ciências administrativas
37	Técnicos em nível médio dos serviços culturais, das comunicações e dos desportos
39	Outros técnicos de nível médio
41	Escriturários
42	Trabalhadores de atendimento ao público
51	Trabalhadores dos serviços
52	Vendedores e prestadores de serviços do comércio
61	Produtores na exploração agropecuária
62	Trabalhadores na exploração agropecuária
63	Pescadores, caçadores e extrativistas florestais
64	Trabalhadores da mecanização agropecuária e florestal
71	Trabalhadores da indústria extrativa e da construção civil
72	Trabalhadores da transformação de metais e de compósitos
73	Trabalhadores da fabricação e instalação eletroeletrônica
74	Montadores da aparelhos e instrumentos de precisão e musicais
75	Joalheiros, vidreiros, ceramistas e afins

76	Trabalhadores das indústrias têxteis, do curtimento, do vestuário e das artes gráficas
77	Trabalhadores das indústrias de madeira e do mobiliário
78	Trabalhadores de funções transversais
81	Trabalhadores das indústrias de processos contínuos e outras indústrias
82	Trabalhadores de instalações siderúrgicas e de materiais de construção
83	Trabalhadores de instalações e máquinas de fabricação de celulose, papel, papelão e artefatos
84	Trabalhadores da fabricação de alimentos, bebidas e fumo
86	Operadores de instalações de produção e distribuição de energia, utilidades, captação, tratamento e distribuição de água
87	Outros trabalhadores elementares industriais
91	Trabalhadores de reparação e manutenção mecânica
95	Polimantenedores
99	Outros trabalhadores da conservação, manutenção e reparação

APÊNDICE ESTATÍSTICO

1) Economia total

operação	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Valor adicionado bruto (preços correntes)	11	57	607	13.576	332.195	614.330
Valor adicionado bruto (preços constantes)		11	56	633	14.129	342.742
Remunerações	6	28	318	7.253	159.774	279.718
Salários	5	24	271	6.189	136.562	234.054
Com carteira	5	21	246	5.573	120.622	202.053
empregadores	1	1	9	436	11.201	17.778
trabalho qualificado	3	12	142	3.414	71.093	122.199
trabalho não qualificado	1	7	96	1.723	38.329	62.076
Sem carteira	1	3	25	617	15.940	32.001
trabalho qualificado	0	1	5	166	4.105	8.018
trabalho não qualificado	0	2	20	451	11.835	23.984
Contribuições Sociais	1	5	47	1.064	23.212	45.664
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	5	28	288	6.206	168.425	343.297
Rendimento misto bruto	2	10	93	2.059	46.194	88.341
rendimento do trabalho	1	3	31	722	19.260	40.554
rendimento do capital	1	7	61	1.337	26.934	47.787
Excedente operacional bruto	3	18	195	4.146	122.232	254.956
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	0	0	2	117	3.996	2.174
Ocupações	69.772	70.309	70.571	71.022	71.947	72.923
Com carteira	29.629	29.101	28.978	28.409	28.263	28.736
empregadores	1.079	777	576	574	617	676
trabalho qualificado	12.189	12.173	12.167	11.798	11.599	11.590
trabalho não qualificado	16.361	16.150	16.236	16.036	16.047	16.471
Sem carteira	14.896	14.885	14.842	15.714	15.746	15.715
trabalho qualificado	1.812	1.596	1.451	1.496	1.584	1.663
trabalho não qualificado	13.084	13.289	13.392	14.218	14.161	14.052
Autônomos	16.728	17.266	17.093	17.108	18.226	18.819
Não remunerados	8.519	9.057	9.657	9.791	9.712	9.652
Remunerações/VA	56,1	49,8	52,4	53,4	48,1	45,5
Salários/VA	48,2	41,5	44,7	45,6	41,1	38,1
Parcela salarial ajustada	54,5	46,9	49,9	50,9	46,9	44,7
Taxa de assalariamento	87,8	87,1	86,3	86,2	86,5	86,8
Salário Real	5.379	4.609	4.973	5.483	5.303	5.265
trabalho qualificado	9.482	8.100	8.646	10.525	9.748	9.826
trabalho não qualificado	2.775	2.683	3.140	2.808	2.838	2.819
com carteira	7.107	6.214	6.829	7.667	7.294	7.031
empregadores	23.195	15.679	12.419	29.687	31.023	26.296
trabalho qualificado	10.117	8.712	9.345	11.310	10.475	10.544
trabalho não qualificado	3.804	3.874	4.745	4.199	4.082	3.769
sem carteira	1.942	1.471	1.350	1.534	1.730	2.036
trabalho qualificado	5.216	3.431	2.786	4.333	4.428	4.821
trabalho não qualificado	1.489	1.235	1.195	1.240	1.428	1.707
Salário real ajustado	4.422	3.744	3.993	4.412	4.279	4.340
Produtividade Real	7.961	7.874	7.773	8.055	8.276	8.424
Termos de troca	0,895	0,883	0,889	0,928	0,953	1,000
Deflator do CF (1995 = 1)	0,000	0,000	0,001	0,026	0,585	1,000
Deflator do VA (1995 = 1)	0,000	0,000	0,001	0,024	0,558	1,000

operação	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Valor adicionado bruto (preços correntes)	750.391	840.117	885.577	946.483	1.034.611	1.120.984
Valor adicionado bruto (preços constantes)	638.071	787.641	861.137	901.872	994.160	1.048.892
Remunerações	340.081	365.063	390.198	418.609	470.265	520.954
Salários	279.073	299.245	317.170	337.306	381.096	418.548
Com carteira	238.724	255.441	270.693	289.777	325.796	361.066
empregadores	19.220	21.944	22.713	25.720	28.602	29.998
trabalho qualificado	143.960	154.557	165.278	175.983	196.725	218.148
trabalho não qualificado	75.544	78.941	82.702	88.074	100.469	112.919
Sem carteira	40.349	43.804	46.478	47.529	55.300	57.483
trabalho qualificado	10.275	11.639	14.136	13.582	16.599	17.983
trabalho não qualificado	30.074	32.164	32.341	33.948	38.701	39.500
Contribuições Sociais	61.008	65.819	73.028	81.303	89.169	102.406
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	405.578	469.190	486.187	520.058	555.210	588.818
Rendimento misto bruto	107.131	114.298	116.447	125.716	142.853	145.457
rendimento do trabalho	47.193	53.006	53.740	56.345	64.640	64.384
rendimento do capital	59.937	61.292	62.707	69.370	78.212	81.073
Excedente operacional bruto	298.447	354.892	369.740	394.343	412.357	443.361
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	4.732	5.865	9.192	7.815	9.136	11.212
Ocupações	71.451	72.877	72.680	76.658	77.946	78.569
Com carteira	29.053	29.251	29.155	30.297	31.298	32.508
empregadores	617	646	699	764	773	780
trabalho qualificado	11.676	11.833	11.797	12.209	12.600	12.997
trabalho não qualificado	16.759	16.772	16.659	17.323	17.925	18.731
Sem carteira	15.781	15.973	16.131	16.956	17.428	17.788
trabalho qualificado	1.868	1.816	1.936	2.043	2.198	2.326
trabalho não qualificado	13.913	14.156	14.194	14.913	15.230	15.463
Autônomos	17.884	18.820	18.673	19.946	20.359	19.918
Não remunerados	8.732	8.833	8.722	9.460	8.861	8.355
Remunerações/VA	45,3	43,5	44,1	44,2	45,5	46,5
Salários/VA	37,2	35,6	35,8	35,6	36,8	37,3
Parcela salarial ajustada	43,5	41,9	41,9	41,6	43,1	43,1
Taxa de assalariamento	87,8	87,9	88,0	87,7	88,6	89,4
Salário Real	5.189	5.091	5.174	4.837	5.008	4.932
trabalho qualificado	9.493	9.368	9.651	9.013	9.231	9.133
trabalho não qualificado	2.871	2.764	2.755	2.565	2.688	2.642
com carteira	6.850	6.719	6.859	6.482	6.666	6.582
empregadores	25.963	26.120	24.010	22.814	23.687	22.800
trabalho qualificado	10.279	10.049	10.350	9.768	9.998	9.947
trabalho não qualificado	3.758	3.621	3.667	3.445	3.589	3.573
sem carteira	2.132	2.110	2.129	1.900	2.032	1.915
trabalho qualificado	4.585	4.930	5.394	4.504	4.836	4.583
trabalho não qualificado	1.802	1.748	1.683	1.543	1.627	1.514
Salário real ajustado	4.337	4.232	4.284	3.970	4.132	4.076
Produtividade Real	8.930	9.190	9.446	9.120	9.421	9.476
Termos de troca	0,980	0,965	0,953	0,917	0,902	0,892
Deflator do CF (1995 = 1)	1,199	1,300	1,354	1,476	1,562	1,687
Deflator do VA (1995 = 1)	1,176	1,254	1,290	1,354	1,409	1,506

operação	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Valor adicionado bruto (preços correntes)	1.272.610	1.472.835	1.662.935	1.843.968	2.049.642	2.317.296
Valor adicionado bruto (preços constantes)	1.161.406	1.289.452	1.554.428	1.712.020	1.912.776	2.166.966
Remunerações	580.457	659.671	747.855	844.532	953.870	1.083.551
Salários	468.386	532.150	600.942	684.973	777.384	877.887
Com carteira	402.492	462.056	523.057	593.371	678.082	760.488
empregadores	33.622	38.787	41.712	48.429	57.864	52.388
trabalho qualificado	256.885	290.074	322.883	367.607	423.278	475.838
trabalho não qualificado	111.985	133.195	158.462	177.335	196.940	232.262
Sem carteira	65.894	70.094	77.885	91.603	99.302	117.399
trabalho qualificado	23.540	24.390	26.678	33.096	31.830	38.085
trabalho não qualificado	42.354	45.704	51.207	58.507	67.472	79.314
Contribuições Sociais	112.071	127.521	146.913	159.559	176.486	205.664
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	676.850	795.059	892.003	974.010	1.068.659	1.201.420
Rendimento misto bruto	163.825	185.752	194.872	207.087	221.628	250.935
rendimento do trabalho	72.353	81.403	86.619	103.733	113.697	138.211
rendimento do capital	91.472	104.348	108.253	103.354	107.931	112.724
Excedente operacional bruto	513.025	609.307	697.131	766.923	847.031	950.485
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	15.303	18.106	23.077	25.426	27.113	32.325
Ocupações	81.629	82.966	87.080	89.660	92.191	93.732
Com carteira	33.862	35.143	37.108	38.708	40.856	42.860
empregadores	860	827	853	919	1.066	858
trabalho qualificado	14.824	15.490	16.142	16.871	17.919	18.945
trabalho não qualificado	18.179	18.826	20.113	20.918	21.871	23.057
Sem carteira	18.380	18.155	19.423	19.442	19.721	19.530
trabalho qualificado	2.995	2.957	3.164	3.260	3.336	3.438
trabalho não qualificado	15.386	15.198	16.259	16.182	16.385	16.092
Autônomos	20.800	21.114	21.770	22.188	22.567	22.498
Não remunerados	8.587	8.553	8.779	9.321	9.047	8.844
Remunerações/VA	45,6	44,8	45,0	45,8	46,5	46,8
Salários/VA	36,8	36,1	36,1	37,1	37,9	37,9
Parcela salarial ajustada	42,5	41,7	41,3	42,8	43,5	43,8
Taxa de assalariamento	89,5	89,7	89,9	89,6	90,2	90,6
Salário Real	4.912	4.719	4.705	4.886	5.056	5.272
trabalho qualificado	8.622	8.056	8.014	8.257	8.436	8.602
trabalho não qualificado	2.519	2.485	2.551	2.637	2.723	2.982
com carteira	6.512	6.214	6.239	6.359	6.539	6.648
empregadores	21.430	22.156	21.642	21.869	21.385	22.872
trabalho qualificado	9.494	8.850	8.853	9.039	9.307	9.410
trabalho não qualificado	3.375	3.344	3.487	3.517	3.548	3.774
sem carteira	1.964	1.825	1.775	1.954	1.984	2.252
trabalho qualificado	4.306	3.898	3.732	4.211	3.760	4.150
trabalho não qualificado	1.508	1.421	1.394	1.500	1.622	1.847
Salário real ajustado	4.056	3.897	3.886	4.073	4.223	4.485
Produtividade Real	9.449	9.420	9.472	9.471	9.555	9.936
Termos de troca	0,904	0,891	0,892	0,901	0,917	0,932
Deflator do CF (1995 = 1)	1,825	2,116	2,259	2,411	2,538	2,669
Deflator do VA (1995 = 1)	1,650	1,885	2,016	2,171	2,327	2,488

operação	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valor adicionado bruto (preços correntes)	2.624.204	2.844.897	3.303.828	3.718.844	4.085.412	4.538.596
Valor adicionado bruto (preços constantes)	2.423.587	2.618.291	3.044.747	3.425.206	3.777.516	4.203.309
Remunerações	1.247.229	1.397.208	1.618.190	1.846.781	2.058.854	2.307.327
Salários	1.009.607	1.126.601	1.277.285	1.453.655	1.626.983	1.823.824
Com carteira	888.746	997.361	1.139.338	1.308.651	1.470.920	1.647.403
empregadores	68.852	71.846	77.616	86.613	105.954	115.842
trabalho qualificado	551.298	623.389	691.898	774.124	885.836	995.459
trabalho não qualificado	268.595	302.127	369.824	447.914	479.130	536.102
Sem carteira	120.861	129.240	137.947	145.004	156.063	176.421
trabalho qualificado	42.333	45.046	45.962	44.327	51.325	59.248
trabalho não qualificado	78.527	84.193	91.984	100.676	104.738	117.172
Contribuições Sociais	237.622	270.607	340.905	393.126	431.871	483.503
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	1.336.929	1.402.577	1.642.750	1.825.724	1.976.046	2.171.851
Rendimento misto bruto	268.807	278.064	331.249	363.863	410.778	460.817
rendimento do trabalho	134.955	147.214	174.416	192.987	206.446	240.946
rendimento do capital	133.852	130.849	156.833	170.876	204.332	219.871
Excedente operacional bruto	1.068.121	1.124.513	1.311.501	1.461.861	1.565.268	1.711.034
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	40.047	45.112	42.888	46.339	50.512	59.418
Ocupações	94.903	95.758	98.116	99.560	100.960	102.537
Com carteira	44.752	46.098	48.961	51.413	53.106	55.201
empregadores	1.042	945	956	945	1.058	1.136
trabalho qualificado	19.609	20.729	21.105	21.531	23.617	24.945
trabalho não qualificado	24.101	24.424	26.900	28.938	28.431	29.121
Sem carteira	19.710	19.405	18.220	17.649	17.885	17.310
trabalho qualificado	3.511	3.271	2.920	2.822	3.018	2.971
trabalho não qualificado	16.199	16.134	15.299	14.826	14.866	14.338
Autônomos	22.144	22.539	22.963	23.524	23.460	23.588
Não remunerados	8.297	7.715	7.973	6.974	6.509	6.438
Remunerações/VA	47,5	49,1	49,0	49,7	50,4	50,8
Salários/VA	38,5	39,6	38,7	39,1	39,8	40,2
Parcela salarial ajustada	43,6	44,8	43,9	44,3	44,9	45,5
Taxa de assalariamento	91,3	91,9	91,9	93,0	93,6	93,7
Salário Real	5.476	5.639	5.848	6.021	6.176	6.336
trabalho qualificado	8.978	9.131	9.446	9.613	9.481	9.518
trabalho não qualificado	3.012	3.123	3.366	3.586	3.634	3.787
com carteira	6.944	7.093	7.157	7.281	7.464	7.518
empregadores	23.094	24.927	24.967	26.220	26.984	25.700
trabalho qualificado	9.831	9.859	10.083	10.285	10.108	10.053
trabalho não qualificado	3.897	4.055	4.228	4.428	4.541	4.638
sem carteira	2.144	2.183	2.329	2.350	2.351	2.568
trabalho qualificado	4.216	4.514	4.840	4.492	4.582	5.023
trabalho não qualificado	1.695	1.711	1.849	1.942	1.899	2.059
Salário real ajustado	4.621	4.743	4.953	5.087	5.231	5.413
Produtividade Real	10.263	10.149	10.601	10.831	10.849	10.990
Termos de troca	0,942	0,960	0,977	0,987	1,005	1,015
Deflator do CF (1995 = 1)	2,860	3,050	3,251	3,496	3,711	3,970
Deflator do VA (1995 = 1)	2,694	2,927	3,176	3,449	3,730	4,027

2) Economia total menos setores financeiro e imobiliário

operação	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Valor adicionado bruto (preços correntes)	8	42	420	9.318	254.371	489.641
Valor adicionado bruto (preços constantes)		8	42	446	9.882	268.187
Remunerações	5	24	260	5.730	138.832	253.157
Salários	4	20	222	4.906	119.041	212.765
Com carteira	4	18	197	4.304	103.382	181.205
empregadores	1	1	9	426	10.891	17.055
trabalho qualificado	2	9	97	2.232	55.319	103.621
trabalho não qualificado	1	7	92	1.646	37.171	60.529
Sem carteira	1	3	25	602	15.660	31.560
trabalho qualificado	0	1	5	154	3.884	7.671
trabalho não qualificado	0	2	20	448	11.776	23.889
Contribuições Sociais	1	4	38	823	19.791	40.392
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	3	17	160	3.542	113.138	248.219
Rendimento misto bruto	2	10	90	1.982	44.877	85.530
rendimento do trabalho	1	3	31	699	18.710	39.400
rendimento do capital	1	6	59	1.283	26.167	46.130
Excedente operacional bruto	1	8	70	1.560	68.261	162.688
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	0	0	0	47	2.401	1.159
Ocupações	68.174	68.849	69.223	69.680	70.625	71.612
Com carteira	28.268	27.890	27.871	27.317	27.210	27.707
empregadores	1.059	767	570	567	606	658
trabalho qualificado	11.064	11.135	11.200	10.850	10.691	10.710
trabalho não qualificado	16.145	15.988	16.101	15.899	15.914	16.338
Sem carteira	14.854	14.846	14.807	15.671	15.702	15.673
trabalho qualificado	1.784	1.570	1.427	1.469	1.558	1.637
trabalho não qualificado	13.070	13.276	13.380	14.202	14.145	14.036
Autônomos	16.534	17.059	16.890	16.907	18.006	18.586
Não remunerados	8.517	9.055	9.654	9.786	9.707	9.646
Remunerações/VA	63,6	58,3	61,9	61,5	54,6	51,7
Salários/VA	54,4	48,6	52,9	52,7	46,8	43,5
Parcela salarial ajustada	62,4	55,8	60,2	60,2	54,2	51,5
Taxa de assalariamento	87,5	86,8	86,1	86,0	86,3	86,5
Salário Real	4.807	4.088	4.178	4.461	4.741	4.905
trabalho qualificado	3.986	3.357	3.409	3.658	3.864	4.069
trabalho não qualificado	6.324	5.488	5.686	6.159	6.493	6.540
com carteira	1.919	1.459	1.339	1.502	1.704	2.014
empregadores	22.873	15.502	12.261	29.361	30.723	25.918
trabalho qualificado	8.064	6.772	6.473	7.570	8.260	9.014
trabalho não qualificado	2.720	2.624	3.039	2.720	2.783	2.779
sem carteira	8.541	7.251	6.949	8.040	8.843	9.675
trabalho qualificado	5.103	3.375	2.734	4.102	4.261	4.687
trabalho não qualificado	3.720	3.780	4.575	4.047	3.992	3.705
Salário real ajustado	1.485	1.232	1.190	1.233	1.423	1.702
Produtividade Real	6.025	6.003	5.951	6.285	6.576	6.837
Termos de troca	0,928	0,870	0,818	0,832	0,936	1,000
Deflator do CF (1995 = 1)	0,000	0,000	0,001	0,026	0,585	1,000
Deflator do VA (1995 = 1)	0,000	0,000	0,001	0,021	0,548	1,000

operação	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Valor adicionado bruto (preços correntes)	582.753	647.642	680.955	744.146	837.861	912.871
Valor adicionado bruto (preços constantes)	499.668	599.790	651.096	686.532	774.572	847.366
Remunerações	309.284	334.600	356.446	382.956	431.455	479.682
Salários	255.572	275.117	289.811	308.532	349.912	385.410
Com carteira	215.869	232.105	244.274	261.884	295.660	329.041
empregadores	18.493	21.119	21.670	24.824	27.486	28.599
trabalho qualificado	123.385	133.851	141.668	150.517	169.646	189.939
trabalho não qualificado	73.991	77.135	80.936	86.542	98.527	110.502
Sem carteira	39.703	43.011	45.537	46.648	54.253	56.369
trabalho qualificado	9.736	11.047	13.413	12.875	15.775	17.124
trabalho não qualificado	29.967	31.964	32.124	33.773	38.478	39.245
Contribuições Sociais	53.712	59.484	66.635	74.424	81.543	94.273
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	271.062	308.820	317.724	356.087	399.751	424.785
Rendimento misto bruto	103.870	110.707	112.564	122.144	139.320	142.268
rendimento do trabalho	46.234	51.598	52.261	54.555	62.674	62.694
rendimento do capital	57.636	59.110	60.303	67.590	76.646	79.574
Excedente operacional bruto	167.192	198.113	205.160	233.943	260.431	282.517
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	2.408	4.222	6.785	5.104	6.655	8.404
Ocupações	70.220	71.652	71.515	75.487	76.743	77.349
Com carteira	28.099	28.313	28.275	29.394	30.393	31.602
empregadores	606	633	686	741	757	768
trabalho qualificado	10.884	11.027	11.048	11.434	11.824	12.225
trabalho não qualificado	16.610	16.652	16.541	17.218	17.812	18.609
Sem carteira	15.732	15.922	16.072	16.903	17.366	17.719
trabalho qualificado	1.834	1.784	1.896	2.008	2.158	2.281
trabalho não qualificado	13.898	14.138	14.176	14.895	15.208	15.438
Autônomos	17.662	18.587	18.448	19.734	20.127	19.678
Não remunerados	8.727	8.830	8.720	9.456	8.857	8.351
Remunerações/VA	53,1	51,7	52,3	51,5	51,5	52,5
Salários/VA	43,9	42,5	42,6	41,5	41,8	42,2
Parcela salarial ajustada	51,8	50,4	50,2	48,8	49,2	49,1
Taxa de assalariamento	87,6	87,7	87,8	87,5	88,5	89,2
Salário Real	4.861	4.785	4.828	4.516	4.692	4.631
trabalho qualificado	4.092	4.001	4.024	3.726	3.892	3.849
trabalho não qualificado	6.405	6.307	6.382	6.038	6.229	6.170
com carteira	2.104	2.078	2.093	1.870	2.001	1.885
empregadores	25.459	25.665	23.321	22.697	23.245	22.073
trabalho qualificado	8.727	8.702	8.851	8.237	8.492	8.459
trabalho não qualificado	2.841	2.726	2.719	2.539	2.657	2.606
sem carteira	9.452	9.339	9.473	8.920	9.188	9.208
trabalho qualificado	4.427	4.765	5.227	4.344	4.682	4.448
trabalho não qualificado	3.714	3.564	3.615	3.406	3.542	3.519
Salário real ajustado	1.798	1.739	1.674	1.537	1.620	1.506
Produtividade Real	7.116	7.177	7.230	6.905	7.070	7.094
Termos de troca	0,972	0,969	0,973	0,967	0,989	0,986
Deflator do CF (1995 = 1)	1,199	1,300	1,354	1,476	1,562	1,687
Deflator do VA (1995 = 1)	1,166	1,259	1,317	1,428	1,544	1,664

operação	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Valor adicionado bruto (preços correntes)	1.035.510	1.217.198	1.396.100	1.540.812	1.718.820	1.942.692
Valor adicionado bruto (preços constantes)	945.351	1.050.104	1.286.623	1.432.321	1.590.489	1.803.081
Remunerações	537.759	614.386	698.527	789.940	892.497	1.014.856
Salários	433.836	495.347	560.954	640.611	727.494	821.173
Com carteira	369.273	426.648	484.414	550.943	630.024	705.608
empregadores	32.517	37.547	40.702	46.666	56.611	50.102
trabalho qualificado	225.919	257.187	286.870	328.295	378.557	425.637
trabalho não qualificado	110.837	131.914	156.842	175.981	194.856	229.869
Sem carteira	64.563	68.699	76.540	89.669	97.470	115.565
trabalho qualificado	22.374	23.120	25.441	31.355	30.196	36.384
trabalho não qualificado	42.189	45.578	51.099	58.314	67.274	79.181
Contribuições Sociais	103.923	119.039	137.574	149.328	165.003	193.683
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	485.792	587.878	678.547	729.620	804.382	900.878
Rendimento misto bruto	160.608	182.659	191.601	203.832	218.211	247.051
rendimento do trabalho	70.016	79.432	84.204	101.263	111.394	134.999
rendimento do capital	90.591	103.228	107.397	102.569	106.817	112.052
Excedente operacional bruto	325.185	405.219	486.946	525.788	586.171	653.827
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	11.959	14.934	19.025	21.252	21.941	26.958
Ocupações	80.364	81.685	85.814	88.381	90.877	92.358
Com carteira	32.923	34.164	36.138	37.732	39.855	41.805
empregadores	849	812	844	903	1.053	841
trabalho qualificado	14.005	14.650	15.315	16.028	17.063	18.043
trabalho não qualificado	18.070	18.702	19.979	20.802	21.739	22.922
Sem carteira	18.307	18.083	19.357	19.368	19.650	19.461
trabalho qualificado	2.937	2.897	3.108	3.202	3.275	3.380
trabalho não qualificado	15.370	15.186	16.249	16.167	16.375	16.081
Autônomos	20.550	20.887	21.545	21.964	22.328	22.257
Não remunerados	8.584	8.551	8.775	9.317	9.044	8.836
Remunerações/VA	51,9	50,5	50,0	51,3	51,9	52,2
Salários/VA	41,9	40,7	40,2	41,6	42,3	42,3
Parcela salarial ajustada	48,7	47,2	46,2	48,1	48,8	49,2
Taxa de assalariamento	89,3	89,5	89,8	89,5	90,0	90,4
Salário Real	4.639	4.480	4.474	4.654	4.817	5.022
trabalho qualificado	3.846	3.714	3.706	3.892	4.039	4.289
trabalho não qualificado	6.145	5.902	5.933	6.057	6.228	6.324
com carteira	1.932	1.795	1.750	1.921	1.954	2.225
empregadores	20.991	21.844	21.347	21.439	21.189	22.331
trabalho qualificado	8.029	7.549	7.503	7.759	7.918	8.080
trabalho não qualificado	2.507	2.475	2.540	2.629	2.710	2.969
sem carteira	8.838	8.296	8.291	8.497	8.741	8.838
trabalho qualificado	4.174	3.772	3.623	4.062	3.632	4.033
trabalho não qualificado	3.360	3.333	3.474	3.510	3.532	3.757
Salário real ajustado	1.504	1.418	1.392	1.496	1.619	1.845
Produtividade Real	7.071	7.055	7.098	7.071	7.098	7.327
Termos de troca	0,998	0,998	1,014	1,023	1,050	1,076
Deflator do CF (1995 = 1)	1,825	2,116	2,259	2,411	2,538	2,669
Deflator do VA (1995 = 1)	1,822	2,112	2,292	2,466	2,665	2,871

operação	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valor adicionado bruto (preços correntes)	2.231.701	2.409.851	2.804.847	3.170.490	3.468.953	3.850.072
Valor adicionado bruto (preços constantes)	2.023.589	2.205.057	2.580.048	2.909.265	3.209.608	3.564.026
Remunerações	1.171.623	1.316.509	1.524.010	1.743.675	1.943.056	2.181.926
Salários	947.604	1.061.444	1.203.955	1.374.828	1.538.729	1.728.848
Com carteira	828.683	934.019	1.068.232	1.231.999	1.385.274	1.556.177
empregadores	65.789	70.513	75.282	82.699	102.169	112.517
trabalho qualificado	495.965	563.797	625.641	703.851	806.646	910.483
trabalho não qualificado	266.930	299.708	367.309	445.449	476.458	533.178
Sem carteira	118.921	127.425	135.723	142.829	153.455	172.671
trabalho qualificado	40.501	43.355	43.876	42.274	48.850	55.634
trabalho não qualificado	78.420	84.070	91.847	100.555	104.605	117.036
Contribuições Sociais	224.019	255.065	320.055	368.847	404.327	453.078
Excedente operacional bruto e rendimento misto bruto	1.023.868	1.052.507	1.241.943	1.385.207	1.480.306	1.614.726
Rendimento misto bruto	264.953	274.262	325.645	358.326	404.941	454.726
rendimento do trabalho	131.681	143.412	168.812	187.450	200.609	234.855
rendimento do capital	133.271	130.849	156.833	170.876	204.332	219.871
Excedente operacional bruto	758.915	778.245	916.298	1.026.881	1.075.365	1.160.000
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção	36.210	40.835	38.894	41.608	45.591	53.420
Ocupações	93.565	94.418	96.691	98.101	99.458	101.022
Com carteira	43.707	45.062	47.834	50.245	51.909	53.997
empregadores	1.018	934	945	935	1.043	1.121
trabalho qualificado	18.690	19.823	20.109	20.487	22.544	23.868
trabalho não qualificado	24.000	24.304	26.779	28.823	28.322	29.007
Sem carteira	19.648	19.343	18.168	17.603	17.835	17.258
trabalho qualificado	3.456	3.215	2.874	2.782	2.973	2.925
trabalho não qualificado	16.192	16.128	15.294	14.821	14.862	14.333
Autônomos	21.917	22.305	22.722	23.282	23.209	23.331
Não remunerados	8.292	7.709	7.968	6.970	6.505	6.436
Remunerações/VA	52,5	54,6	54,3	55,0	56,0	56,7
Salários/VA	42,5	44,0	42,9	43,4	44,4	44,9
Parcela salarial ajustada	48,4	50,0	48,9	49,3	50,1	51,0
Taxa de assalariamento	91,1	91,8	91,8	92,9	93,5	93,6
Salário Real	5.230	5.403	5.610	5.796	5.945	6.112
trabalho qualificado	4.426	4.555	4.759	4.904	5.042	5.230
trabalho não qualificado	6.629	6.795	6.869	7.014	7.191	7.260
com carteira	2.116	2.160	2.298	2.321	2.319	2.520
empregadores	22.594	24.750	24.489	25.298	26.395	25.283
trabalho qualificado	8.470	8.640	8.960	9.172	9.035	9.084
trabalho não qualificado	3.004	3.112	3.356	3.579	3.626	3.779
sem carteira	9.279	9.324	9.569	9.827	9.642	9.610
trabalho qualificado	4.097	4.420	4.696	4.347	4.427	4.792
trabalho não qualificado	3.889	4.043	4.219	4.421	4.533	4.630
Salário real ajustado	1.693	1.709	1.847	1.941	1.897	2.057
Produtividade Real	7.534	7.376	7.712	7.884	7.872	7.963
Termos de troca	1,107	1,134	1,157	1,173	1,194	1,206
Deflator do CF (1995 = 1)	2,860	3,050	3,251	3,496	3,711	3,970
Deflator do VA (1995 = 1)	3,166	3,460	3,762	4,099	4,431	4,786