

Políticas salariais brasileiras no período 1964-81*

Lívio de Carvalho**

Este artigo identifica as principais correntes interpretativas da política salarial vigente no período 1964-79, tentando mostrar que as políticas posteriores têm muito a ver com as controvérsias oriundas daquela política. Quanto à política atual, mostra seu alto grau de sensibilidade às taxas de inflação, apontando, entre outros, o impacto diferenciado da mesma por tamanho dos estabelecimentos e setor de atividade, e argumentando que os efeitos redistributivos da política podem deixar de se cumprir, se não forem complementados por políticas mais abrangentes.

1. Introdução; 2. A política salarial do período 1964-79; 3. A política salarial de dezembro de 1979; 4. A nova política salarial; 5. Considerações finais.

1. Introdução

Compreender o conteúdo da política salarial do período 1964-79 é importante para que se possa analisar a política atual numa perspectiva histórica. O item 2 procura resumidamente colocar os princípios da política salarial antes de 1979. No item 3 faremos alguns comentários sobre a política salarial aplicada entre dezembro de 1979 e dezembro de 1980. No item 4 analisaremos a modificação da política salarial aprovada recentemente pelo Congresso.

* Alguns pontos deste trabalho foram discutidos com várias pessoas, às quais gostaríamos de agradecer: Paulo Roberto Furtado de Castro, João Agostinho Telles, Hamilton Bizarria, Maurício Galinkin, Fernando Werneck, Mozart Foschete, Arno Meyer, Ramonaval Augusto Costa e Ricardo Lima. Ressalto, porém, que os erros existentes e as opiniões aqui expressas são de exclusiva responsabilidade do autor. Gostaria de agradecer, também, a Ana Maria de Resende Chagas pela valiosa ajuda na organização e computação dos dados.

** Do Departamento de Economia da Universidade de Brasília.

2. A política salarial do período 1964-79

Para a política econômica iniciada em 1964, a estabilização constituía um objetivo básico em função do qual seriam dirigidos todos os instrumentos da política financeira e da política salarial.¹

Neste período os princípios básicos da política salarial eram os seguintes:

- a) espaçamento mínimo de um ano entre reajustes;
- b) restabelecimento do salário médio real dos últimos 24 meses anteriores ao mês de reajustamento;
- c) sobre o salário médio obtido deveria incidir a taxa de aumento da produtividade;
- d) deveria ser acrescentada metade da inflação admitida na programação financeira do governo (resíduo inflacionário).

A aplicação destes princípios não foi uniforme ao longo do tempo.² Várias foram as adaptações feitas à lei. Quase sempre estas mudanças foram no sentido de corrigir distorções que se apresentavam no modo de aplicação da lei (interpretações indevidas ou falta de uniformidade de critérios) e no sentido de aumentar o alcance da mesma.

Das mudanças que se verificaram, quatro são mais relevantes:³

1. Determinação de reconstituição do salário médio real mediante índices publicados mensalmente pelo governo (Decreto-lei n.º 15, de 29 de julho de 1966). Esta modificação visava acabar com a pluralidade de critérios, já que diversas instituições forneciam informações à Justiça do Trabalho.

2. Em 1968 (Lei n.º 5.451, de 12 de junho), introduz-se o coeficiente de correção do resíduo inflacionário. Com esta modificação evitava-se que a corrosão salarial verificada num período se estendesse para os demais períodos, determinando-se que, ao se obter o salário médio real dos últimos 12 meses anteriores ao reajuste, fosse utilizada a inflação verificada. No entanto, é preciso notar que esta modificação deu-se somente quando as diferenças entre as taxas de inflação pre-

¹ Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. *Programa de Ação Econômica do Governo - 1964-66*. 2. ed. 1965. p. 15-6. (Documentos Ipea, n.º 1.)

² Quando surgiu, a lei salarial regulava apenas os salários do setor público, sendo sua abrangência aumentada paulatinamente.

³ Para uma descrição detalhada da evolução da política salarial, veja Carvalho, Lívio. *Princípios e aplicação da política salarial pós-64*. Brasília, Universidade de Brasília, ago. 1973. mimeogr. (Texto para Discussão n.º 9.); Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. *Dez anos de política salarial*. São Paulo, DIEESE, 1975. mimeogr.

vista e as taxas verificadas eram quase insignificantes em vista das diferenças observadas anteriormente.⁴ Além disso, cabe considerar que a mecânica de cálculo dessa correção consistia em aplicar, sobre os salários nominais dos últimos 12 meses anteriores ao reajuste (meses 13 a 24),⁵ um coeficiente que tornasse estes salários iguais àqueles que deveriam ter sido pagos caso não houvesse erro na previsão da inflação nesse período. No reajustamento seguinte eram tomados os salários nominais realmente pagos nesses meses (que agora seriam os meses 1 a 12 na fórmula). Tal procedimento correspondia a admitir no primeiro reajuste um erro de previsão da inflação, para no reajuste seguinte negar este erro.

3. Em 1974 (Lei n.º 6.147, de 29 de novembro de 1974) foram introduzidas novas modificações que implicaram a correção de duas distorções ainda existentes na sistemática de cálculo dos salários. Primeiro, passa-se a utilizar a média de salários dos últimos 12 meses anteriores ao reajuste. Com isto, corrigia-se o erro mencionado no parágrafo anterior. Segundo, na mecânica de cálculo, a taxa de aumento da produtividade passou a incidir *multiplicativamente* sobre a média de salários reais (multiplicada pela metade do resíduo e pelo coeficiente de correção

⁴ Resíduo inflacionário e aumento – Índice de custo de vida (Rio de Janeiro) – 1964-77.

Período	Resíduo (%)	Custo de vida (%)
07.64 a 07.65	25	74,3
08.65 a 12.65	0	9,4
01.66 a 07.66	10	28,6
08.66 a 07.67	10	30,4
08.67 a 07.68	15	21,1
08.68 a 07.69	15	21,1
08.69 a 07.70	13	22,1
08.70 a 07.71	12	21,4
08.71 a 07.72	12	16,3
08.72 a 07.73	12	13,0
08.73 a 07.74	12	27,8
08.74 a 07.75	15	29,0
08.75 a 07.76	15	38,9
08.76 a 07.77	15	40,4

$$^5 \quad S_r = 1/24 \left\{ \sum_{i=1}^{12} S_i I_i + \sum_{i=13}^{24} S_i I_i C \right\}$$

onde S_r = média de salário real nos 24 meses anteriores ao reajuste; S_i = salário no mês i ; I_i = índice de correção salarial no mês i e C = coeficiente de correção do resíduo inflacionário = $(1 + R'/2) / (1 + R/2)$, onde R' e R são, respectivamente, a inflação verificada e o resíduo inflacionário dos últimos 12 meses anteriores ao reajuste.

do resíduo anterior), o que não ocorria anteriormente.⁶ Apesar da pequena diferença entre uma sistemática e outra, se a produtividade entra aditivamente, os salários estão sendo corrigidos para menos.

4. Em 1976,⁷ em exposição de motivos assinada por três ministros, recomendava-se a introdução de um novo elemento no cálculo dos reajustes salariais. Tratava-se de corrigir o coeficiente de produtividade por um índice de relações de troca que medisse os ganhos ou perdas do poder de compra dos assalariados urbanos,⁸ resultantes de variações nos índices de relações de troca entre o país e o exterior, e entre os setores urbano e rural da economia.⁹

Quando o índice de relações de troca fosse desfavorável para o país ou para o setor urbano, aplicar-se-ia um fator de correção sobre a produtividade, diminuindo-se seu valor. Se o índice de relações de troca fosse favorável ao país ou ao setor urbano, o fator de correção faria aumentar o percentual da produtividade.

Esta modificação enseja alguns comentários. Em primeiro lugar, ela ilustra o fato de que muitas distorções existentes na lei salarial eram decorrentes do modo

⁶ Na mecânica de cálculo anterior obtinha-se a taxa de reajuste do seguinte modo:

$$T = S'r/S_{13} + P - 1$$

onde P = taxa de aumento da produtividade;

$$S'r = S_r (1 + R/2) \text{ e } S_r = \frac{1}{24} \left\{ \sum_{i=1}^{12} S_i I_i + \sum_{i=13}^{24} S_i I_i C \right\}$$

(Veja nota de rodapé anterior para significado dos símbolos.) A partir de 1974, a taxa de reajuste era obtida diretamente da fórmula seguinte:

$$S/S_i = 1/12 \sum_{i=1}^{12} I_i (1 + R_t/2) (1 + P) \left(\frac{1 + R'_t/2}{1 + R_{t-1}/2} \right)$$

Onde:

- S = novo salário após correção
- S_i = salário dos últimos 12 meses
- R_t = resíduo inflacionário dos 12 meses de vigência do reajuste
- R_{t-1} = resíduo inflacionário utilizado no reajuste anterior
- R'_t = taxa de inflação verificada nos 12 meses anteriores ao reajuste
- P = taxa de aumento da produtividade.

⁷ Exposição de Motivos n.º 115, de 2 de junho de 1976, assinada pelos Ministros Chefe da Secretaria de Planejamento, da Fazenda e do Trabalho e publicada no Diário Oficial de 21 de junho de 1976.

⁸ A política salarial se aplica, basicamente, aos assalariados urbanos.

⁹ Veja, a respeito, Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-econômicos. Divulgação n.º 3/76. São Paulo, jul. 1976. mimeogr. Doellinger, C. V. Salário e política salarial. Brasília, 1979. p. 21. mimeogr. Para um reajuste realizado no período t , a modificação implicaria que a taxa de aumento da produtividade p , seria multiplicada por um coeficiente $A_{t-1}/A_{t-2} \cdot B_{t-1}/B_{t-2}$, onde A_t e B_t são, respectivamente, o índice de relações de troca do país com o exterior e o índice de relações de troca entre o setor rural e o setor urbano da economia, ambos no período t .

como alguns dos seus preceitos eram implementados e não da lei em si mesma. Neste caso, tínhamos exposição de motivos ministerial adaptando uma sistemática de cálculo de um dos fatores da fórmula salarial implícita na lei. Esta modificação, no entanto, não era ilegal, pois nenhuma lei, com exclusão da n.º 6.147, de 20 de novembro de 1974, explicitava uma fórmula para cálculo dos reajustes. E tampouco se explicitava a maneira de calcular os elementos que entravam na fórmula de reajuste. No caso da produtividade mesmo, nunca se mencionou que indicador seria utilizado.^{1º}

Em segundo lugar, a modificação permitia uma diminuição das taxas de produtividade, que na época se situavam na ordem de 4%, isto é, bem acima da taxa de crescimento do PIB – *per capita* (1,2%), num momento em que a inflação havia recrudescido. Mas, exatamente por este último fator, a nova modificação não foi tão relevante, pois se o coeficiente de correção reduzisse uma taxa de produtividade de 4% para 3%, o que era mais relevante era a reposição de uma inflação da ordem de 36% na época.

Em suma, a política salarial anterior passou por diversas fases: a primeira (1964-68), de implantação, em que a política alcançou maior abrangência (1964/65), consolidando-se apesar das insatisfações patentes causadas pela lei; a segunda (1968-74), de abrandamento da política, corrigindo-se a distorção principal da fórmula (subestimativa da inflação futura); a terceira (1974/76), em que as distorções ainda remanescentes foram corrigidas, revelando uma certa preocupação governamental com o problema de distribuição da renda; e a última fase

^{1º} Brasil – Taxa de produtividade e taxa de crescimento do PIB *per capita*.

Período	Produtividade para cálculo dos reajustes	Crescimento PIB <i>per capita</i>
1964-65	1,0	0,0
1965-66	0,0	0,3
1966-67	2,0	2,0
1967-68	2,0	2,0
1968-69	2,0	6,0
1969-70	3,0	6,5
1970-71	3,5	6,0
1971-72	3,5	8,9
1972-73	3,5	6,7
1973-74	3,5	8,3
1974-75	4,0	6,7
1975-76	4,0	1,2

(1976-79), em que o recrudescimento da inflação levou os administradores da política salarial a um recuo, no sentido de conter os salários.¹¹

A idéia por trás da política salarial era a de que, se os salários crescessem a uma taxa igual ao crescimento da produtividade média da economia,¹² eles poderiam ser melhorados, mantendo-se a participação dos salários no produto agregado, isto é, sem alterar-se os preços.¹³ Tal idéia é, na verdade, bem simples e, no início dos anos 60, foi aplicada em vários países da Europa e nos EUA.¹⁴

No entanto, os resultados da aplicação desta política não concordam com os previstos na teoria em virtude das inúmeras distorções anteriormente apontadas. De fato, sem estas distorções, entre as quais ressalta-se a sistemática subestimação do resíduo inflacionário, a média de salário mínimo real entre reajustes jamais teria caído abaixo do nível verificado em 1965.¹⁵ O salário nominal em maio de 1973 teria sido 38,1% superior ao decretado (Cr\$431,00, comparado com Cr\$312,00).¹⁶

O salário mínimo real de fevereiro de 1968 decresceu 42,5% em relação ao salário mínimo real de fevereiro de 1964. Mesmo se fizermos a comparação logo após o reajuste (março 1968), verificamos um decréscimo da ordem de 28,3% no salário mínimo real.

Os funcionários públicos civis, os aposentados e pensionistas do INPS parecem ter sido os grupos mais atingidos, pois as taxas de reajuste de seus salários foram ainda mais baixas que as do salário mínimo.¹⁷

¹¹ Doellinger, C. V., op. cit. p. 26, indica taxas reais de aumento dos salários nos dissídios coletivos de 0,6; - 3,0; e 0,9% para os anos de 1976 a 1978, respectivamente.

¹² Na verdade, este crescimento dar-se-ia a partir do achatamento inicial provocado pela reposição do salário médio real dos últimos 24 meses anteriores ao reajuste e não à reposição do pico.

¹³ Se se toma a fatia do trabalho no produto como $S_L = WL/PY$ onde W = taxa de salário, L = emprego, P = nível de preços e Y = produto, é fácil ver que a participação do trabalho se mantém constante se o crescimento da taxa de salário real é igual ao crescimento da produtividade média da mão-de-obra. Do mesmo modo, $\dot{P} = \dot{W} - \dot{Y}/L$, ou seja, P se manterá constante se o crescimento do salário nominal (\dot{W}) for igual ao crescimento da produtividade média do trabalho (\dot{Y}/L).

¹⁴ Em alguns casos essas políticas eram mandatárias e em outros não. No caso dos EUA esta política ficou conhecida como os "Wage-price guideposts", do Governo Kennedy. Veja a respeito *The Economist*, 226, (7014): 100-1, Dec. 1978.

¹⁵ Que se incluía o 13.º ou não, ou se se considera a taxa de produtividade utilizada nos reajustes ou a taxa de crescimento do PIB *per capita*. Veja a respeito Carvalho, Lívio, op. cit. p. 52-60.

¹⁶ Carvalho, Lívio. op. cit. p. 60.

¹⁷ Macedo, Roberto B. M. Uma revisão crítica da relação entre a política salarial pós-1964 e o aumento de concentração da renda na década de 1960. *Estudos Econômicos*, 6 (1): 84-7, jan./abr. 1976.

Quanto aos salários por categorias profissionais, trabalho do DIEESE¹⁸ mostra que seu padrão de comportamento foi mais ou menos o seguinte: decréscimo do salário real até 1968, leve recuperação em 1971 e novo decréscimo a partir daí até 1974. Como resultado, olhando-se o período 1964-74, 46% da amostra das categorias utilizadas pelo DIEESE tiveram perdas iguais ou superiores a 30% nos salários reais.

Mesmo o salário médio na indústria de transformação no período de 1964-67, fase drástica de aplicação da política salarial, sofreu um decréscimo à taxa de 9,1% ao ano, atingindo o mesmo nível de 1964 somente em 1970.¹⁹ A média de salários industriais passou a crescer, a partir de 1968, a uma taxa média anual de 8,7% no período 1967-76. Deste modo, o salário médio real na indústria de transformação em 1976 era 59% superior ao de 1964. As razões para este comportamento da média salarial em presença de decréscimos substanciais no salário mínimo parece encontrar-se no fato de que os salários da mão-de-obra não e semiquificada, para quem o salário mínimo é relevante, decresceram (ou cresceram a taxas muito baixas). No entanto as taxas de crescimento dos salários da mão-de-obra qualificada e dos gerentes foram muito elevadas.²⁰ Assim, o diferencial de salários entre a mão-de-obra qualificada e a não-qualificada aumentou substancialmente no período 1964-75.²¹

Esta evidência, juntamente com a constatação de que a distribuição de renda havia piorado na década de 60 e continuava piorando já na segunda metade dos anos 70,²² fez nascer uma acirrada controvérsia sobre os efeitos da política salarial na distribuição de renda e de um modo mais amplo sobre o papel da política salarial no modelo de desenvolvimento brasileiro.

Nesta controvérsia, cabe destacar duas posições extremas. Trabalhos em que se assegura que uma política salarial mais generosa (que teria prejudicado o combate à inflação e o fortalecimento da poupança) poderia melhorar a participação dos decis intermediários da distribuição de renda, mas nada asseguraria que essa melhoria se desse à custa de menor participação do decil mais rico. E, portanto, a distribuição de renda poderia estampar uma perda da participação dos 40% mais

¹⁸ DIEESE. Dez anos de política . . . op. cit. p. 57-65.

¹⁹ Doellinger, C. V. op. cit. p. 28-9.

²⁰ No período 1966-72 o salário real dos trabalhadores não-especializados baixou; o dos trabalhadores especializados melhorou aproximadamente 2,6% ao ano e o dos gerentes cresceu à taxa de 8,1% ao ano. Veja Bacha, E. L. Hierarquia e remuneração gerencial. In: Tolipan, Ricardo & Tinelli, A. C. ed. *A Controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar, 1975. p. 124-58.

²¹ A relação entre os salários de um gerente geral de empresa e de um servente de construção em São Paulo era de 65 vezes em 1969, passando a 81 vezes em 1973, 90 vezes em 1975 (sem incluir os benefícios adicionais recebidos pelo gerente). Veja Suplicy, E. M. *A Política salarial e os índices de preços*. São Paulo, Escola de Administração de Empresa de São Paulo, set. 1977. p. 11. mimeogr.

²² Malan, P. S. *Distribuição de renda e desenvolvimento: novas evidências e uma tentativa de classificação da controvérsia no Brasil*. Rio de Janeiro, jul. 1978. Versão preliminar.

popres.²³ Complementarmente, argumenta-se que as transformações estruturais sofridas pela economia brasileira depois de 1964 foram acompanhadas de mudanças na estrutura do emprego, forte migração rural-urbana, etc., que resultavam num aumento temporário da desigualdade,²⁴ principalmente devido à inadequação do perfil de qualificação da mão-de-obra em relação à demanda de mão-de-obra qualificada, que cresceu a uma taxa mais elevada do que aquela que o sistema educacional pode produzir.²⁵

Argumenta-se também que, embora o salário mínimo tenha decrescido, não se pode estabelecer uma relação entre este resultado e a piora na distribuição de renda. Entre outros fatores, porque as relações formais de emprego aplicam-se a uma parte do mercado de trabalho, estando fora do alcance da política salarial os trabalhadores rurais e urbanos sem empregos regulares, alguns grupos de empregados por conta própria e os empregados domésticos. Além disso, apesar de o salário mínimo haver decrescido, também decresceu a parcela de trabalhadores recebendo salário mínimo.²⁶

Em contraposição, alguns economistas sustentaram que a política salarial foi diretamente responsável pela piora na distribuição de renda, pois a determinação dos salários da mão-de-obra não e semiquificada do setor urbano é que foi mais atingida pela política salarial.²⁷ Uma variante deste argumento coloca que a combinação da contenção salarial com um período de rápido crescimento (depois de 1967) aumentou a lucratividade das empresas, permitindo o pagamento de maiores salários aos técnicos do alto escalão de sua hierarquia.²⁸

A interpretação de que a compressão dos salários tinha sido um propósito deliberado era de certo modo alimentada por publicações oficiais ou trabalhos de autores identificados com a política governamental. Por exemplo, o PAEG, ao colocar as majorações institucionais de salário em proporção superior à do aumento de produtividade como uma das causas básicas da inflação que pretendia com-

²³ Simonsen, Mário Henrique. A Política salarial dos governos da Revolução. Brasília, pronunciamento na Câmara dos Deputados, CPI dos Salários, 18 de novembro de 1975. p. 19. mimeogr.

²⁴ Este é o efeito Kuznets (Kuznets, S. Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45 (1): 1-28, mar. 1955) utilizado por Langoni, C. G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.

²⁵ Langoni, C. G. op. cit.

²⁶ Macedo, Roberto B. op. cit. O trabalho de Macedo é revisto por Bacha, E. & Taylor, Lance. Brazilian income distributions in the 1960's: facts, model results and the controversy. Cambridge, Dec. 1977. mimeogr. (Development Discussion Paper n.º 34.) Os autores mostram que o salário mediano é influenciado pelo mínimo; conseqüentemente, este não é irrelevante.

²⁷ Fishlow, A. Brazilian size distribution of income. *American Economic Review*, 62 (2): 391-402, 1972; Hoffman, R. Considerações sobre a evolução recente da distribuição de renda no Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 13 (4): 7-17, 1973.

²⁸ Bacha, E. L. op. cit.

bater, deixa entrever que os governos anteriores tinham sido benevolentes na administração da política salarial.²⁹

3. A política salarial de dezembro de 1979

3.1 *Os princípios estipulados*

- a) os reajustes passavam a ser semestrais;
- b) a base para o reajuste seria a variação de um índice nacional de preços ao consumidor (INPC)³⁰ dos seis meses anteriores ao reajuste;³¹
- c) os reajustes seriam diferenciados por faixas de salário, tomadas em relação ao maior salário mínimo do país (MSMP);³²
- d) a taxa de aumento da produtividade seria negociada entre patrões e empregados,³³ anualmente, por ocasião do dissídio coletivo da categoria e não seria repassável aos preços.

Os balizamentos fornecidos pelas constatações observadas no período 1964-79, referidas anteriormente, nos dão alguns elementos para entender os rumos tomados pela política salarial. Com o aumento das taxas de inflação e uma maior liberdade para os sindicatos, várias categorias já conseguiam reajustes (adiantamentos) salariais antes da data-base do dissídio anual.³⁴ Deste modo, os reajustes semestrais representaram a extensão para todos os trabalhadores de um benefício já alcançado por alguns. Por outro lado, se no período anterior o salário mínimo havia decrescido em termos reais e os salários próximos ao mínimo

²⁹ Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. op. cit. p. 28.

³⁰ Na prática, embora não se mencionasse um INPC, isto já vinha sendo feito desde 1966, quando, para uniformizar critérios, o governo passou a publicar mensalmente 24 coeficientes para fins de cálculo da média de salário real nos 24 meses anteriores ao reajuste e, ainda mais claramente, a partir de 1974, quando passou-se a publicar mensalmente a taxa de reajuste dos salários para o mês seguinte. A diferença é que nunca ficou explícito que índice era utilizado, sua metodologia etc. Aliás, pode-se dizer o mesmo de todos os outros elementos que entravam na fórmula de reajuste anterior à Lei n.º 6.708.

³¹ Ou seja, repunha-se o salário pico de seis meses antes do reajuste, em comparação com a reposição do salário médio dos doze meses anteriores ao reajuste. Na realidade, há uma defasagem de dois meses, ou seja, o INPC para os reajustes de novembro leva em consideração as variações de custo de vida entre abril e setembro.

³² Até 3 MSMP, 1,10 do INPC; a faixa de 3 a 10 MSMP receberia uma taxa de reajuste igual ao INPC e a faixa de mais de 10 MSMP receberia 0,8 do INPC. Na política salarial anterior reajustavam-se todos os salários de uma empresa a uma mesma taxa. Na proposta original do Ministério do Trabalho, a terceira faixa era de 10 a 20 salários mínimos e receberia 0,8 do INPC, enquanto a quarta, mais de 20 salários mínimos, receberia 0,5 do INPC.

³³ Ou seja, esta era a única parte negociável do reajuste. Isto assegurava reposições salariais razoavelmente semelhantes para todas as categorias.

³⁴ Esses adiantamentos eram compensados, isto é, descontados por ocasião do dissídio anual.

havia crescido a taxas bem inferiores à dos salários mais elevados, outra provisão da nova política salarial, os aumentos diferenciados por faixas de salário, visava exatamente pôr termo a esta tendência. Restava saber de que modo isto seria feito sem que se realimentasse a inflação, cujas taxas eram crescentes. Parece-nos que a expectativa de parte dos técnicos governamentais era de que a medida não fosse inflacionária, tendo em vista que a correção dos salários na faixa de até três salários mínimos a taxas mais elevadas do que o INPC seria feita à custa dos salários mais elevados, mantendo-se, deste modo, os custos de mão-de-obra e a estrutura de custos das empresas.

Uma crítica freqüente à política salarial anterior dizia respeito às taxas de aumento da produtividade, que se aplicavam a todos os setores e empresas, que eram consideradas muito baixas e cuja metodologia de cálculo não era explicitada. Ao se determinar a negociação desta entre empregados e empregadores, permitia-se uma diferenciação por setores e empresas, sem que isto causasse um impacto inflacionário, já que esta parte do reajuste não seria repassável aos preços. Segundo nos parece, a expectativa era de que com isso ficasse minimizada a importância da questão metodológica. Em suma, em termos de concepção de uma política salarial que visava lidar com algumas tendências, segundo alguns, resultantes da aplicação da política anterior, em princípio ela representou um avanço. Resta saber até que ponto os objetivos redistributivos e de combate à inflação seriam atingidos e até que ponto eles seriam conflitivos. Ademais, medidas de política econômica concebidas com determinados objetivos podem gerar efeitos que comprometem outras metas e até os próprios objetivos visados por essas medidas.

3.2 *O impacto redistributivo*

Mesmo supondo a ausência do problema da rotatividade³⁵ e a efetividade dos controles de preços, o impacto redistributivo da lei não pode ser examinado muito facilmente, ainda que a mesma seja efetivamente aplicada. É certo que a distribuição das rendas salariais melhoraria, mas isto não seria suficiente para dizer o que aconteceria com a distribuição de renda como um todo; quer consideremos a distribuição de renda no sentido funcional – que dependeria dos ajustamentos feitos através do emprego, das transferências de rendas dos pequenos empresários e do que acontecesse com outras rendas que a política salarial não afeta – quer consideremos a distribuição de renda pessoal – que dependeria do impacto da política salarial no setor informal, mais uma vez, das transferências de renda dos pequenos empresários e das diminuições verificadas nos altos salários.

³⁵ A possibilidade de que as empresas que usam mão-de-obra não-qualificada intensivamente tenham-se ajustado à política salarial via aumento da rotatividade da mão-de-obra. Veja a respeito Souza, Janes Ângelo de. Rotação de pessoal na construção civil. *Conjuntura Econômica*, 34 (10): p. 24-5, out. 1980.

Com respeito ao impacto da política salarial, se efetivamente aplicada, sobre a estrutura de salários, simulamos duas alternativas de aplicação contínua da política salarial até o ano 2000,³⁶ partindo-se das faixas de salário em relação ao maior salário mínimo, prevalentes em novembro de 1980. Para isto adotamos duas trajetórias para a inflação (ambas otimistas): na primeira, o INPC em maio/81 seria de 30% e decresceria cinco pontos de porcentagem nos semestres seguintes³⁷ até atingir um INPC de 20%, que permaneceria nos semestres seguintes até o ano

Tabela 1

Simulação da estrutura de salários reais resultantes da aplicação da política salarial atual até o ano 2000 — preços nov. 1980 (alternativa 1)*

Faixas salariais em relação ao maior sal. mínimo em nov. 1980	Período					
	Nov. 1980	Nov. 1982	Nov. 1985	Nov. 1990	Nov. 1995	Nov. 2000
1	5788,8	6243,9	6895,1	8133,9	9596,9	11320,8
3	17366,4	18731,6	20685,2	24401,8	28788,0	33962,4
5	28944,0	30309,2	32263,1	35979,1	40355,4	45539,8
7	40521,6	41886,2	43840,5	47555,8	51942,2	57116,6
10	57888,0	59253,2	61208,0	64922,4	69308,9	74483,3
12	69465,6	69333,9	70376,2	74023,5	78410,1	83584,5
15	86832,0	84193,7	82501,4	83476,1	87750,5	92925,0
17	98409,6	94100,2	90584,7	89235,0	92600,5	97774,9
20	115776,0	108960,0	102709,9	97873,3	98871,6	106501,6
23	133142,4	123819,8	114835,0	106511,6	105026,3	111331,6
25	144720,0	133726,3	122918,4	112270,5	109129,3	114274,2
30	173664,0	158492,6	143126,9	126667,9	119387,0	121582,5
40	231552,0	208025,3	183544,0	155462,2	139901,9	136198,8
50	289440,0	257557,9	223961,0	184256,6	160417,8	150815,8

* INPC: maio 81, 30%; novembro 81, 25%; maio 82 em diante 20%. Não inclui as taxas de aumento da produtividade.

³⁶ Não temos ilusões quanto à continuidade da aplicação de uma política salarial qualquer por prazo tão longo. Isto é apenas uma maneira de ilustrar os efeitos de aplicação da mesma.

³⁷ Maio 81, 30%; novembro 81, 25%, maio 82, 20%; novembro 82, 20%; maio 83, 20%, etc., etc.

Tabela 2

Simulação da estrutura de salários reais resultantes da aplicação da política salarial atual até o ano 2000 – preços nov. 1980 (alternativa 2)*

Faixas salariais em relação ao maior sal. mínimo em nov. 1980	Período					
	Nov. 1980	Nov. 1982	Nov. 1985	Nov. 1990	Nov. 1995	Nov. 2000
1	5788,8	6299,5	6679,2	7311,0	8003,6	8761,8
3	17366,4	18898,6	20037,7	21933,0	24010,9	26275,4
5	28944,0	30474,0	31616,7	33510,7	35588,7	37863,4
7	40521,6	42049,4	43195,8	45088,4	47166,6	49441,3
10	57888,0	59412,5	60564,4	62454,9	64533,3	66808,2
12	69465,6	69345,5	69916,2	71588,9	73667,4	75942,4
15	86832,0	83917,8	82868,4	82401,2	83294,1	85366,8
17	98409,6	93632,7	91503,2	89587,6	89275,9	90409,1
20	115776,0	108205,1	104455,4	100367,1	98248,5	97877,6
23	133142,4	122777,5	117407,6	111146,8	107221,2	105346,2
25	144720,0	132492,4	126042,3	118333,1	113202,8	110325,1
30	173664,0	156779,6	147629,0	136299,1	128157,2	122772,6
40	231552,0	205354,1	190803,2	172231,0	158065,9	147667,6
50	289440,0	253928,7	233977,2	208163,0	187974,6	172562,6

*INPC: maio 81, 30%; novembro 81, 30%; maio 82, 25%; novembro 82, 20%; maio 83, 15%; novembro 83 em diante, 10%. Não inclui as taxas de aumento da produtividade.

2000; na segunda, o INPC começaria com 35%, decrescendo cinco pontos de percentagem semestralmente até atingir 10% e daí por diante permanecendo neste nível até o ano 2000.^{3 8}

Observando as tabelas 1 e 2, podemos concluir que:

1. A elevação dos salários mais baixos e o declínio dos salários mais elevados têm um alto grau de sensibilidade às taxas de variação do INPC. Seríamos levados a concluir que a elevação dos salários mais baixos é diretamente proporcional à taxa de inflação, o que se choca com o que costumeiramente se toma como o efeito da inflação nos salários mais baixos. De todo modo, a elevação dos salários mais

^{3 8} Maio 81, 35%; novembro 81, 30%; maio 82, 25%; novembro 82, 20%; maio 83, 15%; novembro 83, 10%; maio 84, 10%, etc., etc.

baixos e a compressão dos salários mais elevados reduziria a relação inicial de 50 salários mínimos para 41,25 já em 1982, 32,48 em 1985, atingindo 13,32 no ano 2000. Na segunda alternativa, esta redução se daria de forma mais branda, atingindo 19,69 salários mínimos no ano 2000.

2. Como o salário mínimo, em função do qual são estabelecidas as faixas para reajuste, tem reajustes acima do INPC, há uma expansão das faixas de salários mais baixos, ou seja, após alguns reajustes, 10 salários mínimos representam muito mais que o salário reajustado correspondente a 10 salários mínimos no ponto inicial. Por outro lado, como em cada reajuste 11,5 salários mínimos representa o salário limite acima do qual os salários são reajustados abaixo do INPC, há uma compressão dos salários intermediários (entre 12 e 20 salários mínimos), caindo estes em faixas inferiores, cujas taxas de reajuste médio são maiores. Como resultado disso, tem-se as observações dos itens 3 e 4, a seguir.

3. Para um período mais longo de aplicação da política salarial atual até os salários que representavam cerca de 15 salários mínimos ainda têm aumentos reais nos salários. Ou seja, o limite de 11,5 salários mínimos, que indica os salários do qual teríamos reajustes iguais ou superiores ao INPC, é um limite em cada data de reajuste, um limite estático. Na primeira alternativa de simulação, o salário correspondente a 15 salários mínimos em novembro de 1980 (Cr\$ 86.832,00) decresceria paulatinamente até o reajuste de maio de 1987, quando teria perdido 5,2% em termos reais, mas, a partir do reajuste seguinte (novembro 1987), começaria a crescer para atingir Cr\$ 92.925,00 ao ano 2000, ou seja, um ganho de 6,6% em termos reais em relação ao salário de novembro de 1980.

4. Em virtude do efeito observado no item 3 anterior e para um período de aplicação longo, as perdas sofridas pelos salários que se situassem entre 17 a 20 salários mínimos no reajuste inicial (novembro de 1980) seriam irrisórias. Na primeira alternativa de simulação, o salário correspondente a 20 salários mínimos, no momento inicial (novembro 1980), perderia anualmente 2,99% até novembro de 1982, mas esta taxa de perda decresceria até atingir 0,42% ao ano no ano 2000. Mesmo os salários correspondentes à faixa de 20-30 salários mínimos, no ponto inicial (novembro 1980), sofreriam perdas de pouca monta em termos de taxas anuais. Deste modo, se incluirmos nos cálculos taxas de aumento da produtividade, digamos de 2,5% ao ano, o valor real dos salários na faixa de 20-30 salários mínimos no ponto inicial seria mantido. Ou seja, a distribuição de salários seria melhorada através de aumentos dos salários mais baixos (1-15 salários mínimos), manutenção dos salários intermediários (15-30 salários mínimos) e uma redução dos salários elevados (acima de 30 salários mínimos).

O grau em que se dariam os aumentos dos salários mencionados dependeria ainda de outros fatores, entre os quais cabe mencionar os seguintes:

- a) a relação entre INPC e taxa de inflação;
- b) peso de alguns itens específicos, tais como alimentação e transporte, dentro do índice de custo de vida.

O item *a* tem a ver com dois aspectos. O INPC, por ser uma média de índices de custo de vida, pode distanciar-se de outros índices indicadores de inflação. Em segundo lugar, as mudanças estruturais ocorridas na economia podem deixar de refletir-se nos índices de custo de vida, quando as pesquisas de orçamentos familiares que deram origem aos índices tiverem sido feitas há bastante tempo.³⁹

De fato, embora não sejam muito evidentes as causas, o distanciamento apontado parece estar ocorrendo,⁴⁰ a partir da implementação da lei salarial.

Uma provável explicação, apesar de parcial, pode ser o fato de que tem ocorrido mudanças significantes na estrutura de preços da economia, mudanças estas que não são captadas pelos índices de custo de vida porque as pesquisas de orçamentos familiares que deram origem ao sistema de pesos nestes índices foram realizadas há muito tempo.⁴¹ Dois itens cujos preços aumentaram desproporcionalmente, no período mais recente, foram alimentação e transportes. Conseqüentemente, num índice de custo de vida construído hoje, os pesos destes itens seriam significativamente maiores e, como decorrência lógica, as variações mostradas pela maioria dos índices de custo de vida existentes não refletem o aumento do custo de vida a nível do consumidor.

O item *b* diz respeito ao fato de que mesmo que os índices refletissem as mudanças ocorridas na estrutura de preços, o aumento de preços de alguns itens do índice de custo de vida repercute de modo diferente em diferentes classes de consumidores, dependendo evidentemente de suas rendas.⁴² O Estudo Nacional de Despesa Familiar (ENDEF) do IBGE, para 1974/75, indica que até 3,5 salários mínimos de despesa o item alimentação consumia cerca de 50% do total; para a classe de despesas entre 10 e 15 salários mínimos, este item ocupava cerca de 20% do total, e para a classe de despesas de mais de 30 salários mínimos, apenas 6% do total.⁴³ Deste modo, um aumento de 30% no preço dos alimentos em geral representaria, mantidos os hábitos de consumo, um aumento de 15% com o item alimentação na classe de despesa de 3,5 salários mínimos, 6% para a classe de 15 a 20 salários mínimos e apenas 1,8% para a classe de despesa de 30 ou mais salários mínimos. Esta observação é particularmente importante, tendo em vista o fato de

³⁹ Este ponto foi levantado por Sabóia, João. O INPC não é mais aquele. *Folha de São Paulo*, 19 de outubro de 1980.

⁴⁰ Comparar, por exemplo, o INPC com o índice de preços por atacado (disponibilidade interna) – Total e gêneros alimentícios.

⁴¹ A pesquisa mais nova é a do IBGE, que data de 1975.

⁴² Veja a respeito Homem de Melo, Fernando B. Inflação, preços relativos e política salarial. São Paulo, IPE, out. 1979. mimeogr.

⁴³ No entanto, as variações do custo de vida por estrato, isto é, cada estrato de renda com seu próprio índice de custo de vida, não apresentaram diferenças de variações significantes no período 1971-79. Veja DIEESE. Reajustes e aumentos salariais – análise da proposta governamental. (Divulgação 1/79.) set. 1979. p. 11. mimeogr.

que os itens alimentação e serviços públicos têm aumentado sistematicamente acima do aumento do índice de custo de vida.⁴⁴

Esta observação, juntamente com os comentários feitos anteriormente, indicam que os reajustes dos salários mais baixos a taxas acima do INPC teriam um caráter apenas compensatório, não significando elevação desses salários em termos reais no valor correspondente a 10% do INPC.

3.3 O impacto sobre a folha de salário das empresas

Para se discutir o impacto inflacionário da política salarial seria necessário ver o impacto dos reajustes, como apregoados pela lei, nas folhas de pagamento das empresas. Trabalhos anteriores mostram que este impacto é diferenciado segundo o tamanho dos estabelecimentos.⁴⁵ Os dados da RAIS 1976 mostram que de fato há um decréscimo acentuado da participação da primeira faixa salarial, à medida que aumenta o tamanho do estabelecimento. A este decréscimo corresponde um aumento da participação da segunda faixa salarial (3-10 salários mínimos), que também é reajustada a taxas superiores ao INPC. Deste modo, o impacto diferenciado dos reajustes salariais é amortecido. Para termos este impacto, utilizamos os dados da RAIS 76 para obtermos as médias salariais por faixa de salário.⁴⁶ De posse dessas médias, calculamos, por faixas salariais, as relações taxa de reajuste/INPC para, finalmente, ponderarmos estas relações pelas participações de cada faixa na folha de salários total, por categoria de estabelecimento. Os resultados finais são mostrados na tabela 3 e os cálculos intermediários nas tabelas 2 e 5 do anexo.

A tabela 3 indica que de fato o impacto maior seria sobre os estabelecimentos menores.⁴⁷ No entanto, este impacto não seria extremamente diferente do que se

⁴⁴ Compare as variações dos componentes dos índices de custo de vida, publicados por *Conjuntura Econômica*, para o período depois de 1977.

⁴⁵ Camargo, José M. A nova política salarial, distribuição de rendas e inflação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 10 (3): 971-1.000, dez. 1980.

⁴⁶ As médias foram obtidas ponderando-se as faixas salariais constantes dos dados brutos pela participação no emprego de cada intervalo de tamanho, antes de agregar as empresas pelas categorias de tamanho utilizadas neste estudo. Ou seja, utilizando-se as faixas salariais de 3-4, 4-6, 6-8, 8-10, 10-20, 20-30, 30 e mais salários mínimos, ponderando-se pelo emprego em cada faixa de tamanho constantes dos dados brutos (menos de 1 empregado, 1-5, 5-10, 10-20, 20-50, 50-100, 100-250, 250-500, 500-1.000, 1.000 e mais empregados) para chegarmos às médias para as faixas salariais de 0-3, 3-10, 10-20 e 20 e mais, segundo as cinco categorias de tamanho por nós utilizadas. Na última faixa de salário constante dos dados brutos (30 e mais salários mínimos) considerou-se que o salário máximo era 50 salários mínimos.

⁴⁷ Como há em todas as categorias de tamanho uma parcela de salários não declarados, o nosso procedimento implica, implicitamente, em repartir a participação dos salários não declarados entre as classes de salário em proporção com a magnitude da participação de cada classe. Na medida em que os salários não declarados pertencem às classes de salários mais elevados o impacto seria menor do que o mostrado na tabela 3. Ou seja, ao considerarmos que a soma das

Tabela 3

Política salarial (nov. 79-dez. 80) — impactos dos reajustes salariais na folha de pagamentos (em relação ao INPC) por tamanho dos estabelecimentos — indústria, comércio e serviços

Categoria de estabelecimentos (n.º de empregados)	Impacto dos reajustes salariais na folha de pagamento (em relação ao INPC)		
	Indústria	Comércio	Serviços
Micro (0-5)	1,0697	1,0860	1,0739
Pequeno (5-20)	1,0645	1,0718	1,0518
Médio (20-250)	1,0454	1,0463	1,0306
Grande (250-1.000)	1,0326	1,0200	1,0197
Muito grande (1.000 e mais)	1,0214	1,0409	1,0170
Total	1,0350	1,0540	1,0290

Fonte: dados brutos: RAIS 76; dados trabalhadores: tabelas 1 e 2 do anexo.

daria nos estabelecimentos grandes.⁴⁸ Para um INPC de 40%, as folhas de salário dos estabelecimentos micro seriam reajustados, respectivamente, de 42,79%, 43,44% e 42,96% na indústria, comércio e serviços, enquanto estes reajustes seriam, nos estabelecimentos muito grandes, de respectivamente 40,86%, 41,64% e 40,68%. Ou seja, as diferenças de taxas de reajuste médio para os dois tipos de empresa seriam de 1,93% na indústria, 1,8% no comércio e 2,28% em serviços.

Parece que um impacto tão diferenciado quanto o por tamanho dos estabelecimentos é o que se dá entre diferentes setores. Isto já é visível mesmo a nível de dois dígitos. No entanto, ao desagregarmos as informações a nível de três dígitos isto se torna mais claro. Por exemplo, enquanto a indústria de produtos farmacêuticos e veterinários tem 55,06% dos empregados ganhando de 0,3 salários mínimos, a indústria de produtos alimentares tem nessa mesma faixa 82,32% dos empregados; enquanto as instituições de crédito, seguros e capitalização têm

participações não é igual ao total a nossa soma dos pesos para obtenção das médias é diferente de um. Na tabela 4 do anexo, calculamos o impacto colocando os salários não declarados na última classe de salário, para efeito de comparação. Deste modo, temos na tabela 3 o impacto máximo e na tabela 4 do anexo o impacto mínimo. A tabela 4 do anexo mostra que este procedimento muda significativamente os resultados. No entanto, vale lembrar que as participações da faixa de salários mais elevados (20 ou mais) na folha de pagamentos passaram a ser absurdamente altas, variando entre 32,4% e 41,5% na indústria; 31,7% e 62,9% no comércio; e 33,2% e 43,1% em serviços. Estes resultados parecem indicar que nem todos os salários não declarados encontram-se na faixa mais alta e que o procedimento mais razoável seria repartir proporcionalmente os salários não declarados entre todas as faixas, ao se obter as médias salariais.

⁴⁸ Principalmente se considerarmos a pequena participação dos salários nos custos totais.

41,03% dos empregados na faixa de 0,3 salários mínimos, os serviços de alojamento e alimentação têm 92,69%. Estas observações indicam que as diferenças inter-setoriais de impacto da política salarial podem ser, em vários casos, mais importantes que as diferenças por tamanho dos estabelecimentos. A fim de ilustrar esta possibilidade, classificamos as empresas dos setores vestuário, calçados e tecidos e material de transporte segundo as categorias de tamanho, e calculamos o impacto da política salarial utilizando o mesmo método usado anteriormente.

Tabela 4

Política salarial – impacto dos reajustes salariais na folha de pagamentos (em relação ao INPC) por tamanho dos estabelecimentos – setores de vestuário, calçados e tecidos e material de transportes

Categorias de estabelecimentos (n.º de empregados)	Impacto na folha de pagamentos em relação ao INPC	
	Vestuário, calçados e tecidos	Material de transportes
Micro (0-5)	1,0908	1,0400
Pequeno (5-20)	1,0907	1,0526
Médio (20-250)	1,0774	1,0444
Grande (250-1.000)	1,0676	1,0202
Muito grande (1.000 e mais)	1,0622	1,0185
Total	1,0746	1,0216

Fonte: Dados brutos RAIS 76; dados trabalhados – tabelas 2 e 6 do anexo.

A tabela 4 indica que as diferenças de impacto da política salarial entre os setores assume pelo menos a mesma importância das diferenças deste impacto por tamanho dos estabelecimentos. Dependendo do setor, as diferenças por tamanho são muito menos significativas que as diferenças entre setores. Com um INPC de 40% as empresas micro do setor vestuário teriam um reajuste na folha de pagamentos de 43,63%, enquanto para as empresas muito grandes deste setor o reajuste seria de 42,98% (uma diferença de apenas 0,65%). No entanto, o reajuste para as empresas muito grandes do setor de material de transportes seria de 40,86% (uma diferença de 2,12% em relação à mesma categoria de empresa do setor vestuário). Cabe explicitar que se a política salarial fosse efetivamente aplicada por um prazo longo, e se as empresas não encontrassem maneiras de repassar os reajustes aos preços e/ou dar reajustes menores (através da rotatividade), o impacto diferenciado, entre empresas pequenas e grandes e entre setores mais intensivos e menos intensivos em mão-de-obra, seria um incentivo a que fossem

adotadas técnicas cada vez mais intensivas em capital e mão-de-obra especializada, complicando-se desta forma, por mais este fator, o já tão pouco alentador quadro do país em relação à geração de empregos.

3.4 Diferenças no custo de vida entre regiões e a política salarial

Se houver variações sistemáticas, com os índices de custo de vida de algumas regiões metropolitanas sempre acima ou sempre abaixo do INPC, como este é uma média, o processo de reajustes salariais corresponderia, sistematicamente, a dar reajustes maiores que a elevação do custo de vida para algumas regiões e menores que esta mesma elevação para outras. Neste caso, dependendo da magnitude da diferença, mesmo os salários corrigidos com o coeficiente 1,10 do INPC poderiam não estar recebendo um reajuste que lhes devolvesse o poder aquisitivo perdido. E o fenômeno poderia assumir uma conotação extremamente negativa do ponto de vista das desigualdades regionais, se os índices de custo de vida que subissem mais fossem exatamente aqueles das regiões menos desenvolvidas, onde os salários são mais baixos.

Tabela 5
INPC e variações semestrais de custo de vida em algumas áreas metropolitanas — nov. 79-set. 80

	1979		1980									
	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	
INPC	26,6	28,2	33,2	38,7	40,9	39,9	37,7	37,0	36,8	34,4	33,4	
Belém	23,7	28,4	35,1	36,2	39,9	39,1	40,6	36,2	33,7	39,9	39,9	
Fortaleza	25,3	25,7	30,1	36,8	39,8	39,8	37,7	39,1	38,2	35,7	32,3	
Recife	25,3	30,9	36,0	40,8	47,5	47,8	43,9	37,4	37,5	36,4	33,5	
B. Horizonte	28,0	31,9	40,9	43,8	46,3	43,7	40,4	37,9	33,0	32,5	34,3	
R. Janeiro	27,7	30,9	35,0	41,4	44,8	43,7	40,0	38,3	39,5	36,4	33,2	
São Paulo	25,2	24,2	28,5	34,2	35,1	34,3	34,0	36,6	37,6	33,6	33,7	
Salvador	26,0	29,8	35,3	42,4	41,4	41,0	37,3	34,3	31,8	25,9	29,8	
Curitiba	32,6	33,1	41,3	43,5	42,1	37,7	30,8	29,2	26,2	30,0	32,0	
P. Alegre	28,9	30,3	37,6	39,7	43,1	42,1	39,1	34,5	31,9	32,0	32,4	
Brasília	25,6	22,0	26,4	36,8	39,2	37,6	40,2	43,0	42,2	36,8	38,6	

Fonte: FIBGE.

A tabela 5 mostra que Fortaleza e São Paulo tiveram variações no índice de custo de vida sistematicamente abaixo do INPC, conseqüentemente os reajustes salariais para as faixas mais baixas de salário estiveram sempre acima do índice de

custo de vida. Em compensação, Recife, Belo Horizonte e Rio de Janeiro tiveram aumentos no índice de custo de vida sistematicamente superiores ao INPC. Para estes, mesmo os salários reajustados com o coeficiente 1,10 do INPC, em alguns casos, ainda sofreram perdas em termos reais.⁴⁹ Apesar disso, parece haver regiões metropolitanas perdedoras e ganhadoras tanto nas regiões ricas quanto nas regiões pobres.

4. A nova política salarial

4.1 Introdução

Com a política salarial sem completar um ano de vigência, o Governo remeteu ao Congresso uma proposta para modificá-la.⁵⁰ Em síntese, a política atual mantém todos os princípios da política anterior, modificando, porém, as faixas de salários em relação ao maior salário mínimo, para efeito de aplicação dos coeficientes incidentes sobre o INPC:

Até 3 salários mínimos	— 1,10 do INPC
3-10 salários mínimos	— 1,00 do INPC
10-15 salários mínimos	— 0,80 do INPC
15-20 salários mínimos	— 0,50 do INPC
20 e mais salários mínimos	— a taxa de reajuste deve ser negociada entre patrões e empregados. ⁵¹

Segundo se pode depreender das declarações de autoridades governamentais da área econômica, uma das justificativas para tal proposta se baseava na elevada rotatividade que está ocorrendo com a mão-de-obra altamente qualificada. Esta justificativa não nos parece adequada, já que se um dos propósitos, tanto da atual política salarial quanto da política anterior, é conter a elevação desenfreada dos altos salários, este aumento de rotatividade da mão-de-obra altamente qualificada vinha ao encontro desse objetivo.

Outra justificativa, que parece ser mais significativa, diz respeito, especialmente, ao impacto da política salarial anterior na folha de salários das empresas

⁴⁹ Há casos de regiões que não entram no INPC e cujos aumentos no índice de custo de vida foram bem superiores ao do INPC. Exemplo, Manaus, cujos índices semestrais de aumento do índice de custo de vida, a partir de novembro de 1979 até setembro de 1980 foram, respectivamente: 30,1; 29,9; 32,8; 38,5; 43,3; 42,9; 43,9; 48,1; 51,2; 53,2 e 52,3.

⁵⁰ Esta proposta foi aprovada por decurso de prazo pouco antes do término da sessão legislativa de 1980.

⁵¹ Ou seja, para quem ganhava até 15 salários mínimos em novembro de 1980 não houve alteração na política salarial.

públicas e, num sentido mais amplo, ao choque entre a política de combate à inflação e a política salarial no que diz respeito às grandes companhias estatais.

Como se sabe, as empresas estatais ocupam um lugar de destaque na economia brasileira e predominam em vários setores-chave, entre os quais se destacam o de insumos básicos e energia. Dentro da política antiinflacionária do governo, além das medidas de contenção tradicionais (crédito, gastos governamentais, emissões etc.) passou-se a utilizar as empresas estatais como instrumento de combate à inflação (dado o lugar central que elas ocupam na economia). De uma maneira geral tratava-se de controlar a expansão dessas empresas, e isto se fazia mediante o controle de seus investimentos e de seus preços. Ora, dependendo do grau de controle desses preços, poder-se-ia observar um descompasso entre o crescimento nominal das receitas e dos custos de mão-de-obra dessas empresas, redundando numa queda de sua lucratividade. Como estas empresas têm uma elevada percentagem de seus empregados nas faixas mais altas de salário e, ainda, como é objetivo específico da política salarial dar reajustes mais elevados que o custo de vida para as faixas salariais mais baixas, a conciliação, ou seja, o controle dos custos totais de mão-de-obra dessas empresas seria feito através de uma contenção ainda mais drástica dos salários mais elevados. Esta parece uma explicação plausível; no entanto, não temos elementos para determinar até que ponto este fator foi determinante. Agora, a compressão dos salários mais elevados é muito mais drástica. Para que se tenha uma idéia da velocidade com que os salários mais altos seriam comprimidos, basta dizer que apenas nos dois primeiros anos (novembro de 1982) as perdas variam entre 6,3%, para a faixa de 17 salários mínimos, e 40,4%, para a faixa de 50 salários mínimos (com o INPC mais elevado no período inicial, que é a alternativa que mais se aproxima dos fatos).

As perdas dos salários entre 15 e 20 salários mínimos se situariam inicialmente em cerca de 3% a 5% ao ano, mas decresceriam à medida que estes salários fossem caindo em faixas inferiores, para cerca de 0,2% a 1%. Depreende-se, portanto, que estas perdas poderiam ser compensadas se incluíssemos nos cálculos as taxas de aumento da produtividade. Esta compensação seria apenas parcial para os salários na faixa de 20 a 25 salários mínimos e muito pouco significativa para os salários superiores, em vista da magnitude das perdas.

4.2 O impacto redistributivo

Com relação a este aspecto, valem as observações feitas no início do subitem 3.2, ou seja, quanto à dificuldade de determinar o impacto redistributivo no sentido mais geral. O que pode ser feito com maior facilidade é tentar determinar a estrutura de salários que resultaria, caso a nova política salarial seja aplicada continuamente por um período longo. Com este propósito, simulamos esta aplicação até o ano 2000, adotando os mesmos passos utilizados no subitem 3.2. Os salários reais resultantes deste exercício são mostrados nas tabelas 6 e 7.

Tabela 6

Simulação da estrutura de salários reais resultantes da aplicação da nova política salarial até o ano 2000 – preços nov. 1980 (alternativa 1)*

Faixas salariais em rel. ao maior sal. mín. em nov. 1980	Período					
	Nov. 1980	Nov. 1982	Nov. 1985	Nov. 1990	Nov. 1995	Nov. 2000
17	98409,6	92709,0	86216,7	86123,1	90075,1	95249,5
20	115776,0	104326,9	97863,3	94420,5	96411,6	101571,0
23	133142,4	113890,7	103731,6	98590,0	99382,2	104337,1
25	144720,0	119411,8	107007,3	100774,2	100938,5	105703,0
30	173664,0	131794,0	113960,0	105030,5	103971,0	108216,0
40	231552,0	156532,5	125014,8	111016,6	108236,0	111477,3
50	289440,0	181271,0	134078,3	115378,7	111343,8	113706,0

*INPC: maio 81, 30%; nov. 81, 25%; maio 82 em diante, 20%; não inclui as taxas de aumento da produtividade.

Para até 15 salários mínimos os salários reais seriam os mesmos constantes da tabela 1.

Tabela 7

Simulação da estrutura de salários reais resultantes da aplicação da nova política salarial até o ano 2000 – preços nov. 1980 (alternativa 2)*

Faixas salariais em rel. ao maior sal. mín. em nov. 1980	Período					
	Nov. 1980	Nov. 1982	Nov. 1985	Nov. 1990	Nov. 1995	Nov. 2000
17	98409,6	92227,5	90254,1	88548,1	88410,7	89689,0
20	115776,0	103256,6	99308,2	96083,4	94682,9	94909,7
23	133142,4	112161,1	105906,6	101256,6	98988,9	98493,9
25	144720,0	117294,4	109710,5	103980,9	101256,5	100381,4
30	173664,0	128589,6	117946,1	109387,3	105756,6	104127,1
40	231552,0	150575,2	131372,1	117817,9	112226,9	109512,8
50	289440,0	172560,8	143246,6	124745,8	116972,4	113462,8

*INPC: maio 81, 35%; nov. 81, 30%; maio 82, 25%; nov. 82, 20%; maio 83, 15%; nov. 83 em diante, 10%. Não inclui as taxas de aumento da produtividade.

Para os salários até 15 salários mínimos (nov. 1980) os salários reais seriam os mesmos constantes da tabela 2.

Estas tabelas indicam que permanece válida a observação de que a elevação dos salários mais baixos e o declínio dos salários mais elevados têm um alto grau de sensibilidade às taxas de variação do INPC.

4.3 Impacto sobre folhas de pagamento

Adotamos o mesmo procedimento do subitem 3.3, para determinar o impacto diferenciado da nova política salarial por tamanho dos estabelecimentos e por setor, utilizando da mesma forma os dados da RAIS 76. Os resultados finais são mostrados na tabela 8 e os cálculos intermediários na tabela 3 do anexo. Estes cálculos são apenas uma aproximação, pois os dados da RAIS 76 por nós utilizados⁵² agregam os salários entre 10 e 20 salários mínimos numa classe. Para processar os cálculos colocamos na classe de 10 a 15 salários mínimos 2/3 da participação da classe de 10 a 20 salários mínimos no total de empregados de cada classe de estabelecimento, e na classe de 15 a 20 salários mínimos o terço restante.

Tabela 8

Nova política salarial — impacto dos reajustes salariais na folha de pagamentos
(em relação ao INPC) por tamanho dos estabelecimentos — indústria,
comércio e serviços

Categoria de estabelecimento (n.º de empregados)	Impacto na folha de pagamento em relação ao INPC		
	Indústria	Comércio	Serviços
Micro (0-5)	1,0481	1,0797	1,0587
Pequeno (5-20)	1,0439	1,0606	1,0099
Médio (20-250)	1,0092	1,0158	0,9892
Grande (250-1.000)	0,9823	0,9490	0,9598
Muito grande (1.000 e mais)	0,9656	1,0023	0,9651
Total	0,9895	1,0259	0,9845

Fonte: Dados brutos: RAIS 76; dados trabalhados: tabelas 1 e 3 do anexo.

Observa-se na tabela 8 que o efeito da nova política salarial, como o da anterior, se faz sentir mais acentuadamente nas folhas de pagamento dos estabelecimentos pequenos. Para um INPC de 40%, as folhas de pagamento dos estabelecimentos micro seriam reajustados em, respectivamente, 41,92%, 43,19% e 42,35% na indústria, comércio e serviços, enquanto nos estabelecimentos muito grandes estes reajustamentos seriam de, respectivamente, 39,58%, 41,04% e 39,38%. Com a nova política salarial, as diferenças de impacto entre empresas micro e empresas muito grandes situam-se na mesma ordem de grandeza (as diferenças nos reajustes médios de salários situavam-se antes entre 1,8% e 2,3%, e

⁵² Ministério do Trabalho. *Anuário do trabalho*. Brasília, Ministério do Trabalho, Centro de Documentação e Informática, 1980. v. 1, tomo 1.

agora situam-se entre 2,2% no comércio e 2,8% em serviços). A diferença reside no fato de que agora, com a nova política salarial, os reajustes salariais, tanto no agregado (isto é, considerando-se a indústria, comércio e serviços como um todo) quanto para os estabelecimentos de porte médio ou maior, estarão abaixo do INPC.

Comparando os resultados da tabela 8 com os da tabela 3, verifica-se que a nova política salarial alterará muito pouco a magnitude dos reajustes médios em comparação com a política anterior, pelo menos é esta a estória que nos contam os dados agregados.⁵³ E a razão para isto não é difícil de perceber. Tanto os estabelecimentos micro como os estabelecimentos muito grandes têm nas duas primeiras faixas de salário (zero a três e três a 10 salários mínimos) cerca de 90% de seus empregados. Como estas são exatamente as faixas que têm reajustes acima do INPC, os resultados para ambas as categorias de estabelecimentos não devem diferir drasticamente.

Como mencionado em relação à política salarial anterior, as diferenças inter-setoriais de impacto da nova política salarial podem ser em vários casos mais importantes que as diferenças por tamanho dos estabelecimentos. Adotando os mesmos procedimentos do subitem 3.3, calculamos o impacto da nova política salarial nas folhas de pagamento para os setores vestuário, calçados e tecidos e material de transporte.

Tabela 9

Nova política salarial – impacto dos reajustes salariais na folha de pagamentos (em relação ao INPC) por tamanho dos estabelecimentos – setores de vestuário, calçados e tecidos e material de transporte

Categorias de estabelecimentos (n.º de empregados)	Impacto na folha de pagamento em relação ao INPC	
	Vestuário, calçados e tecidos	Material de transportes
Micro (0-5)	1,0847	0,9972
Pequeno (5-20)	1,0888	1,0282
Médio (20-250)	1,0651	1,0132
Grande (250-1.000)	1,0459	0,9639
Muito grande (1.000 e mais)	1,0412	0,9712
Total	1,0597	0,9746

Fonte: Dados brutos: RAIS 76; dados trabalhados: tabelas 3 e 6 do anexo.

⁵³ Pode ser que para empresas muito grandes que utilizem mão-de-obra altamente especializada de modo intensivo a situação seja diferente.

A tabela 9 indica que, como anteriormente, as diferenças de impacto por tamanho dos estabelecimentos são menos significativas que as diferenças entre setores, principalmente para os estabelecimentos grandes e muito grandes. Do mesmo modo, observa-se, contrastando os resultados das tabelas 4 e 8, que a nova política salarial alterará muito pouco a magnitude dos reajustes médios, em comparação com a política salarial anterior, em cada setor e para cada categoria de estabelecimento.

Com relação à drástica compressão dos salários mais elevados, que poderia ensejar a nova política salarial, é oportuno considerar os seguintes pontos:

- a) as empresas privadas dificilmente diminuiriam os salários de sua mão-de-obra qualificada que fosse escassa no mercado. Para este tipo de mão-de-obra que exista com certa abundância no mercado, esta diminuição já era, de certo modo, feita através do aumento da rotatividade. Sendo assim, a nova política salarial vai ser mais relevante para as empresas do setor público, onde há uma parcela de empregados cujos salários seriam mais baixos se não fossem fixados institucionalmente;
- b) se fosse de fato efetivada uma compressão drástica e generalizada dos salários mais elevados como medida de política de médio e longo prazos, isto poderia se constituir num sério desincentivo à formação de recursos humanos;
- c) a compressão dos salários mais elevados, na forma mencionada no item b, certamente levaria as categorias de mão-de-obra mais especializadas a organizarem-se no sentido de defender seus interesses através de sindicatos, meios de comunicação em geral etc.

5. Considerações finais

Embora não se possa determinar os efeitos redistributivos da política salarial de modo preciso, é certo que ela asseguraria uma redistribuição mais igualitária dos rendimentos salariais, se a política fosse aplicada por um prazo longo. Este efeito redistributivo dar-se-ia sem que os salários se constituíssem num foco gerador de inflação, já que o impacto inflacionário da atual política salarial é muito brando. Ao mesmo tempo, a semestralidade da política coloca um sério impedimento a que a política salarial seja utilizada, como parece ter sido antes, como um caminho fácil de combate à inflação.

Para que estes efeitos redistributivos se dêem, no entanto, seria necessário dar um alcance mais amplo, indo além mesmo do que se considera a política salarial, caminhando na direção de algumas adaptações necessárias à consecução desses objetivos redistributivos, tais como:

- a) taxar mais pesadamente os rendimentos não-salariais acima de um determinado nível;

- b) dar algum encaminhamento à questão de coibir a utilização da rotatividade da mão-de-obra, como forma de contornar a lei salarial;
- c) tomar medidas de política econômica no sentido de garantir que os preços dos alimentos sejam mais acessíveis;
- d) promover novas pesquisas de orçamentos familiares, a fim de que os índices de custo de vida reflitam as mudanças estruturais ocorridas na economia;
- e) regionalizar o índice de preços ao consumidor utilizado para base dos reajustes salariais, a fim de que sejam minimizadas as diferenças entre os índices de preços locais e os utilizados para os reajustes salariais.

Abstract

This article identifies the main interpretative currents of the wage policy of the 1964-79 period, trying to show that subsequent wage policies have much to do with controversies raised by these interpretations. With respect to the present policy, the paper shows that it has a high sensibility to inflation rates, pointing out, among others, differing impacts of wage adjustments by size of plant and by sector, concluding that the redistributive effects of the policy may not be reached if it is not followed by more comprehensive policy measures.

Bibliografia

Bacha, E. L. Hierarquia e remuneração gerencial. In: Tolipan, Ricardo & Tinelli, A. C., ed. *A Controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.

——— & Taylor, Lance. Brazilian income distributions in the 1960's: facts, model results and the controversy. Cambridge, Dec. 1977, mimeogr. (Development Discussion Paper n.º 34.)

Camargo, José Márcio. A Nova política salarial, distribuição de rendas e inflação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 10 (3): 971-1.000, dez. 1980.

Carvalho, Lívio William Reis de. *Princípios e aplicação da política salarial pós-64*. Brasília, Universidade de Brasília, ago. 1975. mimeogr. (Texto para Discussão n.º 9.)

Conjuntura Econômica, vários números.

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. *10 Anos de política salarial*. São Paulo, DIEESE, 1975, mimeogr.

———. *Divulgação n. 3/76*. São Paulo, jul. 1976. mimeogr.

———. *Reajustes e aumentos salariais. Análise da proposta governamental. Divulgação 1/79*. set. 1979. mimeogr.

Doellinger, Carlos von. Salário e política salarial. Brasília, 1979. mimeogr.

Exposição de Motivos n.º 115 de 2 de junho de 1976, assinada pelos Ministros: Chefe da Secretaria de Planejamento, da Fazenda e do Trabalho, e publicada no *Diário Oficial* de 21 de junho de 1976.

Fishlow, A. Brasília size distribution of income. *American Economic Review*, 62 (2): 391-402, maio 1972.

_____. Some reflections on post-1964 Brazilian economic policy. In: Stephan, A., ed. *Authoritarian Brazil*. New Haven. Yale University Press, 1973.

Furtado, C. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.

Gazeta Mercantil, 18 out. 1979.

Hoffman, R. "Considerações sobre a evolução recente da distribuição de renda no Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 13 (4), 1973.

Homem de Melo, Fernando B. Inflação, preços relativos e política salarial. São Paulo, IPE, out. 1979, mimeogr.

IBGE/DEICOM. Pesquisa Industrial 1974.

Kuznets, S. Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45 (1), mar. 1955.

Langoni, C. G. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.

Lei n.º 6.708, de 30 de outubro de 1979.

Macedo, Roberto B. M. Uma Revisão crítica da relação entre a política salarial pós-1964 e o aumento de concentração de renda na década de 1960. *Estudos Econômicos*, 6 (1): 63-96, jan.-abr. 1976.

Malan, P. S. Distribuição de renda e desenvolvimento novas evidências e uma tentativa de clarificação da controvérsia no Brasil. Rio de Janeiro, jul. de 1978. Versão preliminar.

Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. *Programa de Ação Econômica do Governo - 1964/66*. 2. ed. 1965. (Documentos IPEA n.º 1.)

Ministério do Trabalho. *Anuário do Trabalho - 1976*. Brasília, Ministério do Trabalho, Centro de Documentação de Informática, 1980. v. 1, tomo 1.

_____. *Anuário do Trabalho*. Brasília, Centro de Documentação e Informática do Ministério do Trabalho, 1980. v. 1, tomo 2.

Sabóia, João. O INPC não é mais aquele. *Folha de São Paulo*, 19 de outubro de 1980.

Sayad, João. Inflação e estrutura de mercado. *Informações FIEPE*, n.º 7, set. 1980.

Simonsen, M. H. *Inflação: gradualismo x tratamento de choque*. Rio de Janeiro, APEC, 1970.

Simonsen, Mário Henrique. A Política salarial dos governos da revolução. Brasília, pronunciamiento na Câmara dos Deputados. - CPI dos Salários, 18 de novembro de 1975. mimeogr.

Souza, Janes, Angelo de. Rotação de pessoal na construção civil. *Conjuntura Econômica*, 34 (10): 23-5, out. 1980.

The Economist, 266, (7014), 11 de fevereiro de 1978.

Anexo

Tabela 1
Brasil – participações das classes de salário (em relação ao maior salário mínimo)
por tamanho dos estabelecimentos

Categoria por estabelecimen- tos (n.º de empregados)	Setor de economia											
	Indústria (%)				Comércio (%)				Serviços (%)			
	Faixas salariais				Faixas salariais				Faixas salariais			
	0-3	3-10	10-20	20 e mais	0-3	3-10	10-20	20 e mais	0-3	3-10	10-20	20 e mais
Micro (0-5)	89,04	7,85	0,67	0,34	92,66	5,05	0,26	0,08	90,14	6,74	0,69	0,22
Pequena (5-20)	84,22	11,68	1,04	0,39	85,53	9,77	0,87	0,21	78,65	14,63	2,07	0,53
Média (20-250)	77,37	15,92	2,09	0,87	74,30	17,34	2,26	0,76	69,28	20,75	3,68	1,24
Grande (50-1.000)	72,23	19,12	2,85	1,41	72,00	16,24	3,10	1,86	69,68	19,44	4,21	1,87
Muito grande (1.000 e mais)	59,18	30,71	4,58	2,08	70,63	14,66	2,28	1,00	56,53	31,18	6,12	2,14
Total	72,03	20,13	2,84	1,28	80,72	12,68	1,56	0,58	69,88	20,54	3,78	1,35

Fonte dos dados brutos: RAIS 76.

Obs.: Os totais não somam 100% porque há para todas as categorias de empresas uma percentagem de salários não declarados.

Tabela 2a

Salários médios (em termos do maior salário mínimo) e relação taxa de reajuste/INPC para fins de obtenção do impacto dos reajustes salariais sobre folhas de pagamento – por tamanho dos estabelecimentos

Setor e categorias de tamanho dos estabelecimentos	Médias por faixas de salário em relação ao mínimo				Média de salários em relação ao maior sal. mínimo	Relação taxa de reajuste/INPC por faixas de salário em relação ao mínimo			
	0-3	3-10	10-20	20 e mais		0-3	3-10	10-20	20 e mais
Indústria	1,581	5,027	15,0	31,094	3,090	1,10	1,0597	0,9533	0,8740
Micro (0-5)	1,290	4,632	15,0	31,716	1,757	1,10	1,0648	0,9533	0,8725
Pequeno (5-20)	1,380	4,748	15,0	31,118	2,048	1,10	1,0632	0,9533	0,8739
Médio (20-250)	1,504	4,977	15,0	31,120	2,639	1,10	1,0603	0,9533	0,8739
Grande (250-1.000)	1,607	5,065	15,0	31,246	3,135	1,10	1,0592	0,9533	0,8736
Muito grande (1.000 e mais)	1,795	5,071	15,0	30,986	4,092	1,10	1,0592	0,9533	0,8742
Vest., calç., tecidos	1,339	4,824	15,0	31,522	1,733	1,10	1,0622	0,9533	0,8730
Micro	1,281	4,389	15,0	31,667	1,433	1,10	1,0684	0,9533	0,8726
Pequeno	1,288	4,557	15,0	29,286	1,482	1,10	1,0658	0,9533	0,8785
Médio	1,332	4,814	15,0	31,900	1,698	1,10	1,0623	0,9533	0,8721
Grande	1,314	4,873	15,0	31,087	1,772	1,10	1,0616	0,9533	0,8740
Muito grande	1,488	4,978	15,0	31,071	2,150	1,10	1,0603	0,9533	0,8740
Material de transporte	1,918	5,093	15,0	30,545	4,683	1,10	1,0589	0,9533	0,8753
Micro	1,126	4,959	15,0	32,017	2,141	1,10	1,0605	0,9533	0,8718
Pequeno	1,524	4,680	15,0	30,611	2,589	1,10	1,0641	0,9533	0,8751
Médio	1,951	4,940	15,0	30,579	3,366	1,10	1,0607	0,9533	0,8752
Grande	1,858	5,173	15,0	30,617	4,140	1,10	1,0580	0,9533	0,8751
Muito grande	2,086	5,100	15,0	30,500	5,287	1,10	1,0588	0,9533	0,8754

Tabela 2b

Salários médios (em termos do maior salário mínimo) e relação taxa de reajuste/INPC para fins de obtenção do impacto dos reajustes salariais sobre folhas de pagamento – por tamanho dos estabelecimentos

Setor e categorias de tamanho dos estabelecimentos	Médias por faixas de salário em relação ao mínimo				Média de salários em relação ao maior sal. mínimo	Relação taxa de reajuste/INPC por faixas de salário em relação ao mínimo			
	0-3	3-10	10-20	20 e mais		0-3	3-10	10-20	20 e mais
Comércio	1,384	4,920	15,0	30,948	2,255	1,10	1,0610	0,9533	0,8743
Micro	1,204	4,653	15,0	31,818	1,443	1,10	1,0645	0,9533	0,8723
Pequeno	1,336	4,814	15,0	30,000	1,874	1,10	1,0623	0,9533	0,8767
Médio	1,487	4,986	15,0	30,625	2,685	1,10	1,0602	0,9533	0,8751
Grande	1,513	5,094	15,0	32,063	3,195	1,10	1,0589	0,9533	0,8717
Muito grande	1,571	5,060	15,0	29,950	2,815	1,10	1,0593	0,9533	0,8768
Serviços	1,535	5,201	15,0	30,667	3,267	1,10	1,0577	0,9533	0,8750
Micro	1,270	4,694	15,0	32,059	1,672	1,10	1,0639	0,9533	0,8717
Pequeno	1,411	5,095	15,0	30,346	2,427	1,10	1,0589	0,9533	0,8758
Médio	1,518	5,256	15,0	30,650	3,238	1,10	1,0571	0,9533	0,8751
Grande	1,573	5,191	15,0	31,088	3,485	1,10	1,0578	0,9533	0,8740
Muito grande	1,819	5,209	15,0	30,537	4,401	1,10	1,0576	0,9533	0,8753

Fonte dos dados originais: RAIS 76.

Obs.:

a) as médias foram obtidas ponderando-se as faixas salariais constantes dos dados brutos pela participação no emprego de cada intervalo de tamanho, antes de agregar os estabelecimentos nas cinco categorias de tamanho utilizadas neste estudo;

b) salário máximo da última faixa de salário: 50 salários mínimos.

Tabela 3a

Salários médios (em termos do maior salário mínimo) e relação taxa de reajuste/INPC para fins de obtenção do impacto dos reajustes salariais sobre folhas de pagamento – por tamanho dos estabelecimentos

Setor e categoria de tamanho dos estabelecimentos	Médias por faixas de salário em relação ao mínimo*		Participação no emprego por categorias de estabelecimentos**		Relação taxa de reajuste/INPC por faixas de salário em relação ao mínimo*			Participação na folha de sal. por faixa de sal. em rel. ao maior salário mínimo (%)	
	10-15	15-20	10-15	15-20	10-15	15-20	20 e mais	10-15	15-20
Indústria	12,5***	17,2***	1,89	0,95	0,984***	0,8886***	0,3403	7,65	5,38
Micro (0-5)			0,45	0,22			0,5297	3,20	2,19
Pequeno (5-20)			0,69	0,35			0,5399	4,21	2,99
Médio (20-250)			1,39	0,70			0,5398	6,58	4,64
Grande (250-1.000)			1,90	0,95			0,5377	7,58	5,30
Muito grande (1.000 e mais)			3,05	1,53			0,5422	9,32	6,54
Vest. calç. tecidos	12,5***	17,5***	0,44	0,22	0,984***	0,8886***	0,5330	3,17	2,22
Micro (0-5)			0,07	0,03			0,5305	0,61	0,37
Pequeno			0,13	0,06			0,5337	1,10	0,71
Médio			0,37	0,19			0,5267	2,72	1,96
Grande			0,57	0,28			0,5404	4,02	2,77
Muito grande			0,95	0,48			0,5407	5,52	3,91
Material de transporte	12,5***	17,5***	3,78	1,89	0,984***	0,8886***	0,5500	10,09	7,06
Micro			1,33	0,66			0,5247	7,77	5,40
Pequeno			1,45	0,73			0,5488	7,00	4,93
Médio			2,09	1,04			0,5494	7,76	5,43
Grande			1,29	1,64			0,5487	9,93	6,93
Muito grande			4,43	2,22			0,5508	10,47	7,35

Tabela 3b

Salários médios (em termos do maior salário mínimo) e relação taxa de reajuste/INPC para fins de obtenção do impacto dos reajustes salariais sobre folhas de pagamento – por tamanho dos estabelecimentos

Setor e categoria de tamanho dos estabelecimentos	Médias por faixas de salário em relação ao mínimo*		Participação no emprego por categorias de estabelecimentos**		Relação taxa de reajuste/INPC por faixas de salário em relação ao mínimo*			Participação na folha de sal. por faixa de sal. em rel. ao maior salário mínimo (%)	
	10-15	15-20	10-15	15-20	10-15	15-20	20 e mais	10-15	15-20
Comércio	12,5***	17,5***	1,04	0,52	0,984***	0,8886***	0,5428	5,77	4,04
Micro			0,17	0,09			0,5280	1,47	1,09
Pequeno			0,58	0,29			0,5600	3,87	2,71
Médio			1,51	0,75			0,5486	7,03	4,89
Grande			2,07	1,03			0,5240	8,10	5,64
Muito grande			1,52	0,76			0,5609	6,75	4,73
Serviços	12,5***	17,5***	2,52	1,26	0,984***	0,8886***	0,5478	9,64	6,75
Micro			0,46	0,23			0,5240	3,44	2,41
Pequeno			1,38	0,69			0,5536	7,11	4,98
Médio			2,45	1,23			0,5487	9,46	6,65
Grande			2,81	1,40			0,5404	10,08	7,03
Muito grande			4,08	2,04			0,5502	11,59	8,11

Fonte dos dados originais: RAIS 76.

* Para as outras classes – ver tabela 2 deste anexo.

** As participações para as outras classes encontram-se na tabela 1 deste anexo.

*** Valores iguais para todas as classes devido à agregação dos dados originais.

Tabela 4

Impacto mínimo* dos reajustes salariais na folha de pagamentos (em relação ao INPC) por tamanho dos estabelecimentos e setores

Categorias de estabelecimentos (n.º de empregados)	Impacto dos reajustes salariais na folha de pagamento					
	Política salarial atual			Nova política salarial		
	Indústria	Comércio	Serviços	Indústria	Comércio	Serviços
Micro (0-5)	1,0145	1,0206	1,0128	0,9030	0,9112	0,8966
Pequeno (5-20)	1,0085	0,9985	0,9903	0,8951	0,8722	0,8619
Médio (20-250)	0,9914	0,9792	0,9786	0,8607	0,8319	0,8407
Grande (250-1.000)	0,9827	0,9573	0,9745	0,8420	0,7685	0,8287
Muito grande (1.000 e mais)	0,9902	0,9460	0,9850	0,8751	0,7461	0,8707
Total	0,9900	0,9837	0,9822	0,8630	0,8365	0,8508

Fonte dos dados brutos: RAIS 76; dados trabalhados: tabelas 1, 2 e 3 deste anexo.

* Considerando a percentagem de salários não declarados como pertencentes à classe de salários mais elevados.

Tabela 5

Brasil – 1976 – Participações nas folhas de pagamento por faixas salariais
(de acordo com o maior salário mínimo)

Setor e categoria de tamanho dos estabelecimentos (n.º de empregados)	Participações nas folhas de salários por faixas de salário em relação ao maior salário mínimo (%)				
	0-3	3-10	10-20	20 e mais	Soma das participações*
Indústria	36,85	32,75	13,79	12,88	96,27
Micro (0-5)	65,37	20,70	5,72	6,14	97,93
Pequeno (5-20)	56,75	27,08	7,62	5,93	97,38
Médio (20-250)	44,09	30,02	11,88	10,26	96,25
Grande (250-1.000)	37,03	30,89	13,64	14,05	95,61
Muito grande (1.000 e mais)	25,96	38,06	16,79	15,88	96,69
Vest., calç., tecidos	68,88	17,54	5,71	4,18	96,31
Micro	84,32	10,97	1,05	1,77	98,11
Pequeno	80,26	14,51	1,92	0,59	97,28
Médio	69,82	17,95	4,95	3,38	96,10
Grande	65,17	16,64	7,20	6,14	95,15
Muito grande	60,03	22,00	9,98	6,07	98,08
Material de transporte	19,35	46,59	18,16	13,76	97,86
Micro	43,86	28,91	13,94	11,96	98,67
Pequeno	45,50	32,99	12,63	7,21	98,33
Médio	40,70	33,29	13,95	9,09	97,03
Grande	28,05	35,96	17,86	16,57	98,44
Muito grande	14,20	51,04	18,87	13,85	97,96
Comércio	49,54	27,67	10,38	7,96	95,55
Micro	77,31	16,28	2,70	1,76	98,05
Pequeno	60,98	25,10	6,96	3,36	96,40
Médio	41,15	32,20	12,63	8,67	94,65
Grande	34,10	25,89	14,55	18,67	93,21
Muito grande	39,42	26,35	12,15	10,64	88,56
Serviços	32,83	32,70	17,36	12,67	95,56
Micro	68,47	18,92	6,19	4,22	97,80
Pequeno	45,73	30,71	12,79	6,63	95,86
Médio	32,48	33,68	17,05	11,73	94,94
Grande	31,45	28,96	18,12	16,68	95,21
Muito grande	23,36	36,90	20,86	14,85	95,97

Fonte dados brutos: RAIS 76; dados trabalhados: tabelas 1 e 2 deste anexo.

* A soma não é igual a 100 devido a existência de salários não declarados.

Tabela 6

Brasil — 1976 — Participações no emprego (%) por faixas de salários (em relação ao maior salário mínimo)
— setores de vestuário, calçados e tecidos e material de transporte

Categoria de estabelecimento (n.º de empregados)	Vestuário, calçados, tecidos					Material de transporte				
	Faixas salariais em relação ao salário mínimo				Emprego abs. (%)	Faixas salariais em relação ao salário mínimo				Emprego abs. (%)
	0-3	3-10	10-20	20 e mais		0-3	3-10	10-20	20 e mais	
Micro (0-5)	94,32	3,58	0,10	0,08	13562 (4,74)	83,40	12,48	1,99	0,80	2.107 (0,65)
Pequena (5-20)	92,35	4,72	0,19	0,03	39053 (13,66)	77,29	18,25	2,18	0,61	7785 (2,40)
Média (20-250)	89,00	6,33	0,56	0,18	133659 (46,77)	70,21	22,68	3,13	1,00	48476 (14,92)
Grande (250-1.000)	87,89	6,05	0,85	0,35	65750 (23,00)	62,49	28,78	4,93	2,24	60074 (18,49)
Muito grande (1.000 e mais)	86,73	9,50	1,43	0,42	33799 (11,83)	35,49	52,91	6,65	2,40	206509 (63,54)
Total	89,15	6,30	0,66	0,23	285823 (100,0)	47,25	42,84	5,67	2,11	324951 (100,0)

Fonte: RAIS 76.