

Os salários são, em geral, muito baixos na economia brasileira. A explicação conservadora para o fato é simples: os salários seriam baixos porque a produtividade é baixa, porque o país é pobre.

Essa explicação é obviamente incorreta porque absolutamente parcial. De fato, os salários no Brasil não podem ser tão elevados quanto, por exemplo, na Suécia, já que lá a produtividade é muito maior. Mas poderiam ser muito maiores se a taxa média de lucros das empresas e, principalmente, se os ordenados recebidos pela alta tecnoburocracia do setor público e principalmente do setor privado fossem menores. No Brasil, conforme o Quadro IX demonstra, a taxa de salários é muito baixa, mesmo quando comparada com a de outros países subdesenvolvidos, em que a renda por habitante é menor que a brasileira.

Quadro IX: Salário Mínimo e PIB por Habitante em
Alguns Países da América Latina

	Salário Mínimo (cruzeiros)	PIB anual por habitante (dólares)	Salário Mínimo PIB mensal por habitante
Colômbia	8.528,80	789	1,70
Argentina	13.688,62	2.086	1,03
Venezuela	15.938,37	2.464	1,02
Panamá	9.549,21	1.526	0,99
Uruguai	10.192,12	1.759	0,91
Chile	8.881,98	1.784	0,78
Peru	4.316,94	1.006	0,67
Brasil*	8.464,80	1.973	0,67
Brasil	5.788,80	1.973	0,46

Fonte: DIEESE.

(*) Os dados referentes aos salários mínimos referem-se a março. Entretanto, como o salário mínimo foi reajustado em maio de 1981 no Brasil, aparecem as duas cotações. Apesar de um aumento de 46,2%, a posição relativa do Brasil não se altera.

Para a taxa de ordenados não existem estatísticas, mas os diferenciais entre os mais baixos salários e os “salários” mais altos, que de fato são or-

denados, somados aos lucros (afinal, ordenados e lucros constituem o excedente nos países subdesenvolvidos), podem ser parcialmente inferidos a partir de uma comparação entre as porcentagens da renda controladas pelos mais ricos e pelos mais pobres em diversos países (Quadro X). O ideal seria sabermos o diferencial entre os ordenados de tecnoburocratas médios (engenheiros, por exemplo) e trabalhadores de salário mínimo. Certamente, no Brasil, o diferencial é muito maior do que na maioria dos países. Enquanto, no Brasil, um executivo médio (gerente de uma grande empresa) ganhava em meados de 1981 cerca de 250 mil cruzeiros, o salário mínimo no Brasil era de Cr\$ 8.464,80. Isto nos dá uma relação de cerca de 30 para 1. Se tomássemos os ordenados dos altos executivos, essa relação seria superior a 100. Já em outros países, tomando novamente os salários dos executivos médios, teríamos, em vez de 30 para 1, relações muito mais baixas. Os dados a esse respeito são imprecisos, inclusive porque é difícil saber qual o grupo de executivos que estamos tomando como parâmetro, e o próprio salário mínimo é mais ou menos representativo do salário-base dos trabalhadores. De qualquer forma, essa solução, que no Brasil estimamos em 30 para 1, seria em países como a França e o Japão de aproximadamente 12 para 1, enquanto em países capitalistas de renda mais bem distribuída, como a Inglaterra e os países escandinavos, teríamos uma relação de cerca de 5 para 1. Os Estados Unidos encontrar-se-iam em uma situação intermediária. Já nos países estatais ou de economia planejada, teríamos uma relação de 2 a 3 para 1, excluindo, como nos demais casos, os ordenados excepcionais. Essas estimativas são razoavelmente coerentes com os dados do Quadro II, que apresentamos no início deste livro, em que os países aparecem ordenados segundo a maior concentração de renda nos 20% mais ricos. O Brasil é um dos países de renda mais concentrada. Isso só é possível quando não apenas os ordenados dos altos tecnoburocratas, mas também e, principalmente, os lucros dos capitalistas são muito elevados em relação ao salário-base ou à taxa de salários. Por outro lado, é preciso lembrar que os estudos comparativos internacionais sobre distribuição de renda referem-se sempre à remuneração do fator trabalho. Os lucros certamente não entram nessas estatísticas. Logo, a concentração que essas estatísticas mostram no Brasil, quando comparado com outros países, é derivada dos diferenciais de salário, ou, mais precisamente, do diferencial entre salários e ordenados.¹

Os salários são baixos no Brasil, portanto, não apenas porque a produtividade média da economia é baixa, mas porque os ordenados dos tecnoburocratas são, relativamente aos salários, muito altos. Resta saber o que ocorre com a taxa de lucros. Ela também é alta no Brasil? Para responder a

essa pergunta, é preciso comparar a taxa de lucro — ou seja, o lucro sobre o capital — no Brasil com a dos outros países capitalistas avançados. Essa comparação não é fácil porque a taxa de lucro varia não só de empresa para empresa, mas também de período para período, dependendo da fase do ciclo econômico. De modo geral, entretanto, pode-se afirmar que, antes da crise dos anos 80, a taxa de lucro no Brasil era em média entre 50 e 100% mais alta do que nos Estados Unidos. Enquanto as taxas de lucro naquele país giravam em torno de 10 a 12%, no Brasil estavam em volta de 15 a 20%. Recentemente, essas taxas caíram no Brasil devido à crise econômica, mas também nos Estados Unidos estão caindo. Os salários, portanto, são baixos no Brasil também porque os lucros são altos.

O fato de que a concentração de renda no Brasil se deve principalmente à diferença entre salários dos trabalhadores e ordenados da nova classe média tecnoburocrática não é surpreendente. De um lado, isso é próprio de uma sociedade dual, subdesenvolvida e industrializada. Para que um setor possa ser “desenvolvido” e o outro “arcaico” é preciso que o primeiro disponha de uma classe média que reproduza os padrões de consumo do centro. De outro, há o fator político. A classe média tem um poder muito maior sobre o Estado do que a classe trabalhadora. Tem mais poder inclusive sobre os partidos de esquerda, que apóia a existência de uma universidade estatal gratuita, que atende as famílias de classe média alta e classe alta, enquanto as universidades privadas e públicas não-estatais, pagas, atendem a classe média baixa e algumas famílias trabalhadoras que logram ascender socialmente.

Por outro lado, o processo concentrador da renda ainda não terminou no Brasil. Conforme demonstra o Quadro X, entre 1960 e 1980 houve um forte processo de concentração da renda no país. Os 50% mais pobres, que controlavam 17,4% da renda pessoal no Brasil em 1960 (o que já era muito pouco), passaram a controlar 12,6% em 1980.²

É necessário, entretanto, observar que, nos anos 70, houve uma mudança em relação às duas décadas anteriores. Enquanto naquele período observase uma perversa relação entre crescimento econômico e concentração de renda, a partir dos anos 70 essa relação se inverte. Será na crise desencadeada a partir dos anos 80 que a renda voltará a concentrar-se. Conforme observou Lauro Ramos em seu estudo sobre a distribuição dos rendimentos no Brasil entre 1976 e 1985, entre 1976 e 1981 ocorreu uma transferência contínua de renda dos grupos mais ricos para os estratos mais pobres. Com a crise, entretanto, essa relação se inverteu, e a renda voltou a se concentrar.³

Vale a pena observar, por outro lado, que essa concentração de renda tem também um componente racial. Existe um mito de que no Brasil não existe

preconceito de cor. Na verdade, o que existe é uma grave discriminação econômica e social contra os negros e mestiços. Nos termos do Censo de 1980, enquanto 24,1% da população branca economicamente ativa recebia até um salário mínimo, para os negros essa porcentagem era de 46,9% e para os “pardos” 43,7%.

Todos esses dados deixam claro que os salários são baixos no Brasil não apenas porque a produtividade é baixa, mas porque os lucros e os ordenados são excessivamente elevados.

Quadro X: Distribuição da Renda no Brasil (%)

Camadas da População	Participação na Renda de Salários		
	1960	1970	1980
20% mais pobres	3,9	3,4	2,8
50% mais pobres	17,4	14,9	12,6
10% mais ricos	39,6	46,7	50,9
5% mais ricos	28,3	34,1	37,9
1% mais rico	11,9	14,7	16,9

Fonte: IBGE, Censo de 1960, 1970 e 1980.

Mas por que a concentração de renda é tão grande na economia brasileira? Por que trabalhadores arcam com todo o ônus do subdesenvolvimento, enquanto os tecnoburocratas e capitalistas aumentam sistematicamente seu consumo de bens de luxo e mantêm relativamente estagnada a taxa de investimentos produtivos?

Isso é possível na economia brasileira porque aqui, ao contrário do que acontece nos países capitalistas desenvolvidos, a força de trabalho continua a ser exclusivamente, ou quase, uma mercadoria. Logo, seu preço deve corresponder ao nível de subsistência, ou seja, ao custo de reprodução da força de trabalho. Nos países desenvolvidos, os trabalhadores conseguiram mudar essa situação à medida que se organizaram em partidos de esquerda (social-democratas e comunistas) e que se estruturaram sindicalmente. Sua força de trabalho já não é mais estritamente uma mercadoria. No Brasil, esse processo está ainda em embrião. A teoria dos economistas clássicos sobre os salários continua plenamente vigente.

Durante os períodos colonial e primário-exportador, formou-se no Brasil uma população de grandes dimensões vivendo em nível de subsistência em unidades agrícolas de produção mercantil simples ou em grandes latifúndios, ambos relativamente auto-suficientes. O clima tropical, rebaixando o custo de reprodução da mão-de-obra, facilitou esse processo de aumento-popula-

cional. A imigração na segunda metade do século XIX e, em seguida, o aumento das taxas de crescimento populacional, em função da redução das taxas de mortalidade (resultado principalmente dos avanços da medicina preventiva), produziram uma enorme massa de trabalhadores que vivem fora do setor especificamente capitalista da economia. Essa é uma das bases do nosso subdesenvolvimento e dos baixos salários vigentes no Brasil.

A industrialização, que se acelerou a partir dos anos 30, começou a absorver de forma altamente dinâmica esse excesso relativo de população, apesar da tendência à utilização de técnicas modernas intensivas em capital e poupadoras de força de trabalho. Essa absorção, entretanto, não tem sido suficientemente rápida, dada a grande dimensão da população que vive à margem das atividades organizadas em moldes especificamente capitalistas: o latifúndio mercantil, a pequena produção mercantil urbana e rural e a imensa massa de trabalhadores urbanos que operam no mercado informal de trabalho.

Em conseqüência, existe ainda na economia brasileira, no campo e nas cidades, uma ampla porcentagem de trabalhadores subempregados ou de desempregados disfarçados. Esses trabalhadores operam principalmente no chamado mercado informal de trabalho, constituído de trabalhadores autônomos ou de assalariados na pequena produção mercantil de caráter familiar. Paulo Renato Souza calculou em cerca de 18% a força de trabalho não-agrícola empregada em atividades não organizadas como empresas. Por outro lado, segundo a PNAD 1977, a proporção dos ocupados com rendimentos inferiores ao salário mínimo no Estado de São Paulo era de 20%. Esse imenso número de subempregados, além dos desempregados abertos, constituem-se em um exército industrial de reserva e em uma permanente oferta ilimitada de força de trabalho. Em conseqüência, torna-se muito difícil para os sindicatos organizarem-se.

Mas essa dificuldade multiplica-se dado o caráter autoritário, subordinado ao Estado, da estrutura sindical brasileira implantada nos anos 30. O sindicato único, reconhecido pelo Estado, o imposto sindical, a proibição, na prática, da greve, a possibilidade de intervenção do Estado no sindicato quando este se torna incômodo — todos esses dispositivos de caráter repressivo (ou então que visam subornar os dirigentes sindicais e os próprios trabalhadores, como é o caso do imposto sindical obrigatório) enfraquecem sobremaneira os sindicatos, fazem com que eles sejam na maioria das vezes dirigidos por “pelegos”, ou seja, por dirigentes sindicais a serviço da classe capitalista.

A organização sindical permanece, portanto, sem embrião no Brasil, embora na Grande São Paulo comece a se tornar significativa, principalmente junto às grandes fábricas da indústria automobilística, em São Bernardo. Da

mesma forma, e por razões que escapam ao âmbito deste livro, os trabalhadores brasileiros ainda não conseguiram organizar-se politicamente em torno de um partido socialista ou social-democrata. E muito menos alcançar o poder juntamente com frações de burguesia, nos quadros de um partido social-democrata, ao contrário do que já ocorreu nos países escandinavos, na Inglaterra, na Alemanha.

Nesses termos, de um lado a fraqueza da organização sindical e dos partidos socialistas brasileiros e, de outro, a repressão do Estado associado à burguesia reduzem a força de trabalho a mera mercadoria, nos termos do capitalismo clássico, e mantêm os salários em um nível muitas vezes subumano.

O salário mínimo constitui uma base em torno da qual giram os demais salários dos trabalhadores no Brasil. Por isso, é correto utilizar o salário mínimo como principal elemento para a análise da evolução dos salários no país. Ainda em 1978, 60% dos trabalhadores ganhavam até 2 salários mínimos. Grande parte dos salários e a própria remuneração dos trabalhadores do setor informal giram em torno do salário mínimo.

Entretanto, é preciso admitir que um número crescente de trabalhadores vem recebendo mais do que o salário mínimo. Em consequência, o salário médio tende a ter uma evolução mais favorável do que a evolução do salário mínimo. Os defensores do Governo e da política salarial oficial tendem a dar maior ênfase a esse fato; seus críticos preferem ater-se à evolução do salário mínimo. É certo que os salários médios são inclusive distorcidos porque geralmente incluem ordenados dos tecnoburocratas. Mas, apesar dessa restrição, não há dúvida de que o salário mínimo, embora continue fundamental, vem perdendo parte de sua importância na determinação dos salários dos trabalhadores. O Quadro XI mostra a evolução do salário mínimo e do salário médio no Brasil. Enquanto o salário mínimo apresenta uma tendência declinante, o salário médio cresce. Mas a produtividade, expressa no índice de produto por habitante, cresce mais ainda, mantendo assim a tendência à concentração de renda.

A tendência declinante do salário mínimo interrompe-se em 1974, quando a pressão das forças populares, expressas nas eleições gerais desse ano, obriga o Governo a modificar sua política salarial. O crescimento do salário médio, por sua vez, torna-se especialmente significativo a partir de 1972, em função das altas taxas de crescimento da produtividade. O PIB por habitante ou produtividade cresce em todo o período a uma taxa consideravelmente maior do que o salário médio, o que significa um aumento constante da taxa de mais-valia ou uma crescente concentração de renda.

Quadro XI: Índices de Salário Mínimo, Médio e Produtividade
(1957 = 100)

Ano	Salário Mínimo Real	Salário Médio Real	PIB <i>Per capita</i>
1940	79,9		58,5
1952	80,5		86,2
1953	66,3		85,8
1954	80,6		91,7
1955	90,5		95,1
1956	95,8		95,3
1957	100,0	100,0	100,0
1958	87,0	105,1	104,6
1959	97,4	95,9	107,2
1960	81,8	102,0	114,2
1961	90,9	107,1	122,4
1962	83,0	107,1	125,3
1963	73,1	109,2	123,6
1964	75,4	105,1	123,7
1965	72,4	100,0	123,4
1966	62,0	93,9	124,5
1967	58,7	90,8	126,9
1968	57,4	93,9	137,1
1969	55,2	95,9	146,5
1970	56,2	96,9	154,9
1971	53,8	100,0	170,8
1972	52,8	104,1	185,6
1973	48,4	109,2	205,7
1974	44,4	109,2	219,7
1975	46,4	117,8	232,3
1976	46,1	123,3	259,1
1977	48,0	131,6	269,8
1978	49,5	142,7	280,6
1979	50,8	149,3	303,1
1980	52,5	144,8	312,4
1981	53,7	159,6	300,8
1982	55,0	177,0	297,2
1983	48,4	159,1	281,4
1984	45,7	161,2	287,9
1985	46,2	169,3	305,2

Obs.: O índice de salário mínimo inclui o 13º salário a partir de 1962. O índice de salário médio real corresponde à média de 18 sindicatos em São Paulo entre 1957 e 1974.

Fonte: Bacha e Taylor (1980). A partir de 1975, a fonte é FIBGE, salários da indústria de transformação, cujos índices apresentam pequenas variações em relação aos da indústria geral, também calculados pela FIBGE. Todos os índices foram deflacionados pelo Índice de Custo de Vida do DIEESE.

A mudança de política salarial, a partir de 1974, reduz o processo de concentração de renda. Os movimentos sindicais melhor organizados, a partir de 1978, resultam em uma nova lei salarial, promulgada em dezembro de 1979, cujo intuito era claramente distributivo, buscando principalmente reduzir os altos ordenados e secundariamente os lucros em benefício dos salários mais baixos.

Essa lei, entretanto, embora seja provavelmente uma das causas do aumento do salário mínimo e do salário médio real em 1981, quando a economia já entrava em recessão, não consegue evitar a redução posterior dos salários. De fato, em função da força maior da política recessiva de ajustamento determinada pelos credores internacionais, a partir de 1982, a renda volta a concentrar-se. E os salários médio e mínimo voltam a cair. A partir de 1984, entretanto, a economia brasileira entra em processo de expansão, e os salários médios reais voltam a crescer. O salário mínimo real só volta a crescer em 1985.

NOTAS

¹ Para uma discussão teórica sobre as relações entre salários, ordenados e lucros no processo de desenvolvimento capitalista, ver *Lucro, acumulação e crise* (Bresser Pereira, 1986).

² Há um grande número de trabalhos e pesquisas sobre a concentração de renda no Brasil. Ver os livros organizados sobre o assunto, particularmente Pinto (1967), Tolipan e Tinelli (orgs.) (1975), Camargo e Giambiagi (orgs.) (1991) e o número 20(3) de *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Ver também Hoffman (1972), Fishlow (1975), Fiszbein e Ramos (1993), Barros e Mendonça (1993) e Lauro Ramos (1993).

³ Ramos (1993:71).