

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO
GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Lorenzo Cesário Covas (339.348).

Relatório final apresentado ao GVpesquisa vinculado
à Escola de Administração de Empresas de São Paulo
da Fundação Getúlio Vargas.

Campo de conhecimento: Economia Política.

Orientador: Professor Doutor Nelson Marconi.

***“Análise, sob a luz da teoria desenvolvimentista, da evolução salarial em uma
perspectiva histórica no Brasil.”***

SÃO PAULO

2019

RESUMO:

A teoria desenvolvimentista corresponde a um conjunto de estudos realizados ao longo do século XX por alguns acadêmicos heterodoxos, suas bases foram dadas por Celso Furtado e Raúl Prebisch quando estes criaram a teoria do subdesenvolvimento. O desenvolvimentismo é um contraponto muito importante a diversas teorias econômicas clássicas.

Cada teoria possui uma forma de enxergar o desenvolvimento de uma economia, de um Estado. O embasamento que utilizaremos aqui é baseado nos trabalhos de Edmar Bacha, Celso Furtado e, principalmente, Luiz Carlos Bresser-Pereira, cuja teorização dos salários é amplamente influenciada por Arthur Lewis com sua teoria da oferta de mão de obra e pela teoria marxista de nível salarial de subsistência. Porém, além das questões da mão de obra e do nível de sobrevivência influenciarem muito a determinação dos salários, a separação da receita da indústria por componentes de gasto, ou seja, qual a parcela da receita que sobra para o pagamento dos salários após a separação dos lucros e dos investimentos é algo de extrema importância para entender o desenvolvimento do país.

O seguinte trabalho, tendo em vista esta teoria em complemento às outras, busca evidenciar qual foi a relação entre a taxa de crescimento salarial e o aumento da produtividade? A suposição de que os salários e a produtividade caminham juntos, se comprova ou não no Brasil? Há relação entre as teorias e a realidade?

Palavras-Chave: Desenvolvimentismo. Salários. Produtividade. Crescimento Industrial. Setores.

INTRODUÇÃO:

Esta pesquisa começou a ser realizada com o intuito de analisar o modelo criado por Bresser-Pereira nos anos 70, que marca um contraponto à teoria clássica de salários: No longo prazo, na verdade, não seria a taxa salarial que tenderia a se manter constante, mas sim, a taxa de lucro. Segundo Kalecki:

“Em termos macroeconômicos, deve haver alguma correspondência entre a estrutura de salários, a estrutura de consumo e a estrutura produtiva dos departamentos produtores destes bens. Isto, contudo, não quer dizer que esta correspondência seja unívoca. Na realidade, a ‘compatibilização’ entre estas estruturas é realizada por uma série de instâncias intermediárias como o sistema de financiamento à produção corrente, o sistema de financiamento ao consumo, o sistema tributário, o comércio exterior, etc; que permitem um razoável grau de flexibilidade no ajustamento das três estruturas.”

Para tal, iremos comparar a taxa de crescimento salarial com a taxa de crescimento da produtividade e faremos isto entre os setores da indústria.

A análise que buscamos fazer neste projeto se dá em cima dos salários no setor industrial brasileiro (nas indústrias de transformação e nas extrativas), tanto do pessoal ligado a produção quanto do pessoal ligado à administração, no período que vai de 1952 até 1990.

REFERENCIAL TEÓRICO:

a. Introdução à teoria desenvolvimentista:

O desenvolvimentismo surge como uma estratégia nacional de desenvolvimento e não certamente uma teoria econômica¹. É um amarrado de textos produzidos durante as décadas de 40 a 60 que bebiam da heterodoxia econômica proveniente, principalmente, de Keynes. O método que todos os economistas heterodoxos utilizavam e utilizam é o método histórico-dedutivo se contrapondo ao método hipotético-dedutivo. Segundo Bresser-Pereira:

“O problema teórico central enfrentado pela economia e pelas outras ciências sociais é a escolha do método ou abordagem preferidos de investigação. Economistas clássicos como Smith, Malthus e Marx usaram essencialmente o método histórico-dedutivo: tentaram generalizar a partir da observação da realidade econômica que os cercava. Ricardo desenvolveu modelos altamente dedutivos, mas os fatos básicos em que baseou

¹ Bresser-pereira, 2006, p.6

seu raciocínio, como as maiores rendas recebidas pelos proprietários das terras mais produtivas, vieram de sua observação da realidade econômica. A ideia de adotar o método hipotético-dedutivo ocorreu a Stuart Mill (1836), que sugeriu que com ele – isto é, com a adoção do homo economicus como pressuposto básico – a economia seria capaz de superar seu caráter impreciso. Ele mesmo não fez pleno uso do método, mas a partir dos anos 1870, com o surgimento da escola neoclássica, esse método começou a ser ativamente adotado. No entanto, como Marshall era a figura dominante da escola neoclássica e um grande economista, a formalização da economia e sua alienação da realidade não ocorreram imediatamente. A redução da teoria econômica a modelos matemáticos possibilitada pela abordagem hipotético-dedutiva aconteceria nos anos 1930, quando um grande número de engenheiros e físicos se juntaram à profissão (Mirowski, 1991). Keynes representou uma reação à primazia do método hipotético-dedutivo na teoria econômica e a sua consequência, a tendência à “matematização” do pensamento econômico. Utilizando essencialmente um método histórico-dedutivo, ele mudou a história do pensamento econômico e da formulação de políticas econômicas.”²

Esse método possibilitou o surgimento de teorias que levavam em conta particularidades de cada país, como, por exemplo, a teoria do subdesenvolvimento que surge com Raul Prebisch³ e Furtado⁴ dentro do Estruturalismo latino americano:

“Entre as décadas de 1940, 1950 e 1960, os desenvolvimentistas e keynesianos foram dominantes na América Latina: constituíram o mainstream. Os governos adotavam principalmente suas teorias ao fazerem política econômica. A partir dos anos 1970, porém, no contexto da grande onda ideológica neoliberal e conservadora que se iniciava, a teoria keynesiana, a teoria econômica do desenvolvimento e o estruturalismo latino-americano passaram a ser desafiados de forma bem-sucedida pelos economistas neoclássicos, que, em sua grande maioria, passaram a adotar uma ideologia neoliberal. A partir da década de 1980, no quadro da grande crise da dívida externa que fortalece politicamente os países ricos, esses economistas conseguiram redefinir, em termos neoliberais, seus preceitos voltados aos países em desenvolvimento. A ideologia neoliberal voltada para esses países torna-se hegemônica, expressando-se pelo que ficou chamado de consenso de Washington, mas que eu prefiro chamar de ortodoxia convencional. Em outras palavras, durante os anos 1980, a estratégia nacional de desenvolvimento, que era o desenvolvimentismo, entra em crise e é substituída por uma estratégia externa: a ortodoxia convencional.” (Bresser-Pereira, 2006, p.7)

As primeiras crises do desenvolvimentismo clássico ocorrem na década de 70 quando temos saturação do modelo. Surgem, então, novos diagnósticos e teorias propostos por alguns autores⁵. Além disso, na década de 80 temos a falência da política desenvolvimentista que colocava a política industrial como sendo uma solução milagrosa para o desenvolvimento além da macroeconomia tida como populista.

² página 163 “os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica”, Revista de Economia Política, vol. 29, n° 2

³PREBISCH, RAUL. (1949) ‘*estudo econômico da américa latina*’, in R. Bielschowsky, eds, *cinquenta anos de pensamento na cepal*. são paulo: cepal/cofecon/ record.

⁴ FURTADO, CELSO. (1961) *desenvolvimento e subdesenvolvimento*, rio de janeiro, rj: fundo de cultura, 1965.

⁵ Maria da Conceição Tavares e José Serra são os principais marcos deste período com o trabalho “Além da estagnação”

Após a falência do modelo desenvolvimentista clássico temos o surgimento do Novo-Desenvolvimentismo que tem como pressuposto, de acordo com Bresser-Pereira, o equilíbrio dos cinco preços macroeconômicos: (1) a taxa de juros que estaria em equilíbrio quando em nível baixo; (2) a taxa de câmbio correta quando garantidora de uma taxa de lucro satisfatória para as empresas competitivas; (3) a taxa salarial consistente e relacionada ao lucro satisfatório (aumento da produtividade acompanhado pelo aumento salarial); (4) inflação, correta quando abaixo de um dígito e, por fim, (5) a taxa de lucro, em equilíbrio quando satisfatória.

Esses cinco preços se complementam e formam um sistema ideal onde um equilíbrio orçamentário permitiria uma baixa taxa de juros que trabalharia com nenhum déficit em conta corrente. Além disso, a neutralização da doença holandesa garantiria uma taxa de lucro satisfatória e uma inflação baixa.

A doença holandesa se refere a uma desvantagem competitiva baseada em uma apreciação da taxa de câmbio no longo prazo que propicia as exportações de commodities que são beneficiadas por rendas ricardianas, gerando assim, uma taxa de lucro bem maior que a do setor industrial cuja necessidade seria de uma taxa de câmbio mais competitiva.

b. Introdução da teoria salarial:

Analisando as teorizações sobre determinação salarial vemos que existem vertentes que se baseiam nas escolhas pessoais e outras que se baseiam no sistema econômico como um todo. Estas duas características servem como “guarda-chuva” para as teorizações, ou seja, são a ponta mais ampla de todo resto da teoria.

Utilizarei aqui, o trabalho de Paulo Renato Souza para definir três correntes que tenho como as principais para introduzir à teoria salarial: a teoria convencional da determinação salarial cujo enfoque se dá na oferta e demanda por mão-de-obra, tendo, assim, como principal expoente a escola neoclássica. A segunda teoria que o autor traz é a de que a determinação ocorre por uma tendência de igualar a taxa salarial ao custo de reprodução da mão-de-obra (custo da sobrevivência do trabalhador). Por fim, em terceiro lugar, temos o desenvolvimento da “teoria dos dois limites” que Paulo Renato coloca como sendo a teoria não convencional à ortodoxia.

Os salários determinados pela oferta e demanda estão amparados no equilíbrio de

mercado que está sempre em movimento devido à fluidez das demandas da sociedade.

A determinação de salário nesta teoria depende de pressupostos microeconômicos de concorrência perfeita: a mobilidade perfeita dentro do mercado que permitiria a alocação do trabalhador onde ele estaria tentando maximizar seu bem-estar “estes pesariam a utilidade ou ‘desutilidade’ da aceitação de um certo emprego a uma dada taxa de salários”. A ideia implícita é que os preços de oferta de trabalho são fixados pelos indivíduos.

“a noção neoclássica de demanda por trabalho em termos macroeconômico relaciona inversamente quantidades demandadas com o preço do fator, ou seja, a taxa de salários (...) a própria noção de função de produção traz implícita a ideia de algum grau de substituição entre os “fatores” capital e trabalho” (PAULO RENATO pag 13)

A determinação do Salário por meio do custo de reprodução da mão de obra é um conceito que foi amplamente discutido por Ricardo e Marx:

Ricardo coloca o conceito em debate definindo: “O preço natural da mão-de-obra é o preço necessário que permite aos trabalhadores, um com o outro, subsistir e perpetuar sua raça, sem aumento nem diminuições” (Ricardo, 1973, p. 71).

Já Marx, retoma esta discussão acoplando a ela a visão do valor da força de trabalho. Em seu trabalho “Salário, preço e lucro” discute diversos conceitos, entre eles, a determinação do salário como sendo levada por meio da condição de sobrevivência da mão de obra e não, realmente, pelo valor gerado pelo trabalhador que, na visão marxista, é muito maior do que o que o trabalhador realmente ganha, sendo este o fator gerador da mais-valia (diferença entre o valor produzido em relação ao valor ganho pelo trabalhador), sendo assim, Marx coloca que “A força de trabalho de um homem existe apenas na sua individualidade viva. Uma certa massa de meios de subsistência tem de ser consumida por um homem para crescer e manter a vida. Mas o homem, tal como a máquina, desgastar-se-á e terá de ser substituído por outro homem” (MARX, 1978).

Paulo Renato, resume a conceitualização da seguinte forma:

“Em cada momento histórico e em cada sociedade, pode ser identificado um certo “Custo de Reprodução da Força de Trabalho” com um componente estritamente fisiológico e outro ‘histórico-moral’. Em cada momento, este valor é aquele que permite tanto a reprodução da força de trabalho quanto a do capital. O salário tende a flutuar em torno desse valor. Deduz-se daí uma certa ‘lei’ pela qual o salário seria determinado pelas necessidades de acumulação”

Nesta teoria, então, os preços dos produtos da cesta de bens de consumo dos

trabalhadores são baseados em uma evolução histórica dos salários e os salários atuais são baseados nos preços destas cestas (custo de sobrevivência).

A última teoria discutida pelo autor em seu trabalho é a teoria dos dois limites. Esta teoria tem influências de Marx pois o limite inferior que o salário chega, no fundo, é o valor de reprodução da mão de obra: *“O limite último ou mínimo do valor da força de trabalho assinala o valor daquela massa de mercadorias cujo provimento diário é indispensável para o possuidor da força de trabalho...”* (Marx, 1966, p. 126)

Já o limite superior possui maiores divergências, sendo sua definição menos consensual entre os teóricos:

alguns pensam que a definição deste limite está atrelada ao fim do exército de mão de obra e, por isso, a oferta de mão de obra diminui, aumento o seu preço de forma inversa ao crescimento do progresso técnico que permitiriam os capitalistas a “diminuir os requerimentos de mão-de-obra por unidade de produto”.

Outros autores colocam o crescimento do limite superior como sendo algo decorrente do processo de concorrência capitalista: o setor capitalista se desenvolveria de forma concorrencial muito mais (demanda) que o crescimento do número de trabalhadores (oferta) o que geraria um aumento salarial orgânico.

c. Modelo escolhido para análise:

No modelo proposto por Luiz Carlos Bresser-Pereira é feita a análise do crescimento dos salários nos países centrais (modelo ideal) e nos países periféricos e, então, contrapõe-se à teoria clássica e encontra maior identidade na teoria dos dois limites.

O autor mostra que, em um primeiro momento, o desenvolvimento desses dois blocos de países (desenvolvidos e subdesenvolvidos) se deu de forma semelhante em sua fase inicial: a taxa de salários se mantinha constante no nível de subsistência dos trabalhadores (valor da reprodução da mão-de-obra), pois a oferta mão-de-obra era ilimitada.

Nos países desenvolvidos, porém, esse reservatório de mão-de-obra começou a se esgotar por volta de 1870 e o principal controlador do nível salarial passou a ser o desemprego cíclico. No entanto, a pressão que o desemprego realizava na supressão salarial não era grande o bastante para impedir o aumento dos salários na proporção da produtividade.

Havia um equilíbrio, nesses países, entre a demanda e a oferta agregadas garantido

por meio da produção de bens de capital e matérias-primas “que produzem mais bens de capital, que produzem mais matérias-primas e mais bens de capital, e assim por diante”⁶. A produção de bens de consumo e crescimento dos salários acompanhavam o crescimento populacional, sendo assim, o aumento da produtividade era convertido quase inteiramente em aumento das taxas de lucro e das taxas de investimento. Contudo, o aumento dos investimentos (I) era maior do que o aumento da renda Y, por isso, temos um aumento da taxa de acumulação de capital, I/Y .

Já nos países em desenvolvimento havia a convivência de setores atrasados - concentrados na agricultura e serviços - com outros mais modernos – principalmente setor industrial. Celso Furtado (1966) traz essa ideia na primeira página de seu trabalho analisando o Brasil: “o setor moderno de suas manufaturas, muito provavelmente, é o mais diversificado e mais amplo parque industrial do chamado Terceiro Mundo, ao mesmo tempo que sua agricultura, fonte de emprego de metade da população, apresenta baixíssimos índices de produtividade”⁷

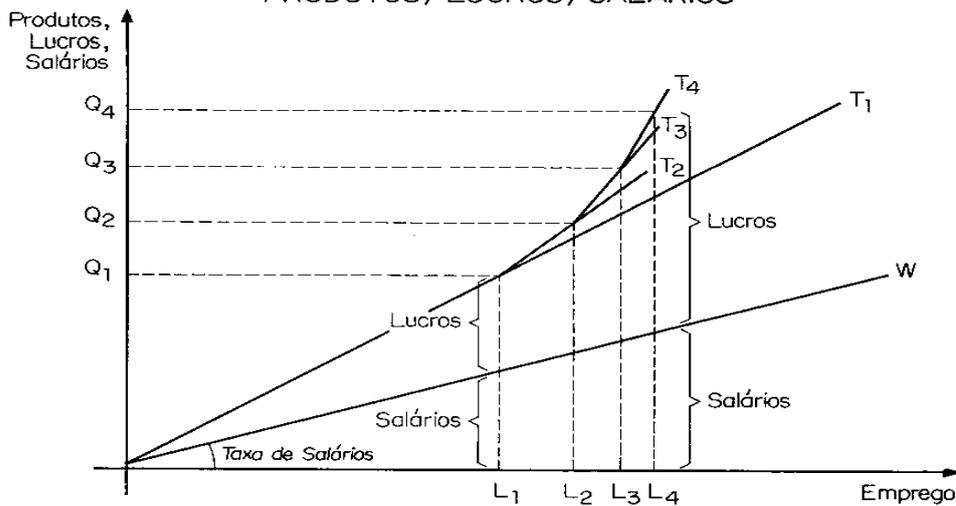
É desse sistema que, segundo Arthur Lewis (1954), surge a oferta de mão-de-obra ilimitada: transfere-se trabalhadores do setor atrasado para o setor moderno, pois o primeiro concentra grande parte dos empregados devido ao baixo desenvolvimento tecnológico da produção. O processo de desenvolvimento industrial de diversos países periféricos, inclusive o Brasil, se dá com uma oferta de mão-de-obra ilimitada.

Figura 1 - manutenção dos salários a uma taxa constante

⁶ **BRESSER-PEREIRA**, L.C. *Economia Brasileira: Uma Introdução Crítica*, 5ª edição. São Paulo: Editora 34, 1986.

⁷ **FURTADO**, Celso. *Análise do modelo Brasileiro*, 7ª edição. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1982. P. 7.

GRÁFICO 1
PRODUTOS/LUCROS/SALÁRIOS



A Dinâmica de Crescimento da Economia Industrial

939

Fonte: Bacha (1973)

O crescimento dos salários só começaria a acompanhar o crescimento da produtividade quando a oferta de mão-de-obra deixasse de ser ilimitada, ou seja, quando fosse atingido o ponto de Lewis, desta forma, a taxa de lucro se mantém constante, em uma taxa satisfatória e os salários crescem com os aumentos da produtividade.

Segundo o autor no capítulo⁸ “salário os e desenvolvimento” de seu livro escrito em conjunto com Marconi e Oreiro, esse nível satisfatório de lucro se dá quando as empresas não possuem mais um progresso técnico dispendioso de capital, ou seja, que substitui mão-de-obra por maquinário o que implica um gasto muito elevado e, nessa situação, para não prejudicar os lucros, os empresários geralmente suprimem os salários dos empregados para conseguirem adquirir as máquinas -, mas sim, passam a ter um progresso técnico neutro ou até poupador de capital.

Segundo Paulo Gala⁹, o economista Bob Rowthorn sistematizou o passo-a-passo do desenvolvimento dos países colocando-o da seguinte ordem: (1) maior parte dos trabalhadores estava empregado na agricultura; (2) o progresso começa a ocorrer com a industrialização que era o setor com uma produtividade mais elevada (podemos colocar esta fase como sendo a “fase de Lewis”); (3) muitas pessoas que saíram do setor agrícola

⁸ **BRESSER-PEREIRA**, Luis; **OREIRO**, José Luis; **MARCONI**, Nelson. *Macroeconomia Desenvolvimentista: Teoria e política econômica do novo desenvolvimentismo*. Elsevier Brasil, 2017.

⁹<http://www.paulogala.com.br/participacao-do-emprego-nas-manufaturas-o-arco-do-enriquecimento/>

e foram para as cidades não conseguem trabalho no setor industrial devido à demanda limitada e acabam adentrando no setor de serviços não-sofisticados; (4) o processo de desenvolvimento vai avançando e ocorre a criação de novos empregos (são os chamados serviços sofisticados).

Bresser-Pereira mostra a divisão da produção e consumo dos bens entre as três classes sociais que segundo o autor são fruto da revolução capitalista brasileira¹⁰: os capitalistas que recebem lucros (R), promovem investimentos (I) e consomem bens de luxo (Cv); os tecnoburocratas que recebem ordenados (O) e os gastam em consumo de bens de luxo (Cv) e os trabalhadores que recebem seus salários (W) e os gastam em bens de salário (Cb)

O equilíbrio dinâmico do modelo e o processo de concentração de renda privilegiam o consumo de bens de luxo. Edmar Bacha (1973) evidencia esse processo em seu trabalho:

“É como se o mercado de trabalho se segmentasse, separando as pessoas ocupadas na esfera real (atividades diretamente produtivas) daquelas ocupadas na esfera de controle das organizações empresariais”¹¹

Neste panorama, o estudo das trajetórias salariais no país é de grande importância pois está amparado em questões sociais (organização sindical, representação popular e, em sentido mais amplo, democracia) e econômicas. Além disso, a análise curto x longo prazo é de extrema importância para tratarmos da temática salarial pois a variação das taxas salariais, de produtividade e de lucro se modificam.

“Os salários reais como custo de cada indústria, por sua vez, dependem do valor dos salários nominais negociados pelos respectivos sindicatos, modificados pelas variações de preços relativos determinados pela operação dos ‘mark-ups’ de cada indústria. Um determinado nível médio do grau de monopólio para todo

¹⁰ **BRESSER-PEREIRA**, L.C. *Economia Brasileira: Uma Introdução Crítica*, 5ª edição. São Paulo: Editora 34, 1986. P. 71-74.

¹¹ **BACHA**, E. *Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida*. IN: Pesquisa e Planejamento Econômico, p. 937-952, dezembro de 1973.

o setor industrial resulta da estrutura dos mercados indústrias.”¹²

A situação evidenciada no trabalho de Bresser (salários se manteriam constantes no longo prazo enquanto as taxas de lucro continuariam a crescer) é válida somente até certo ponto do desenvolvimento econômico. Quando temos o fim da oferta de mão-de-obra ilimitada aliado a um aumento da produtividade chegamos a situação que desencadeou essa quebra da teoria clássica: a taxa de lucro, no longo prazo, que tende a se manter constante enquanto os salários crescem.

Quando se diz que a taxa de lucro tende a se manter constante o significado disso está no fato de que ela chega a um nível satisfatório para o empresário que consegue investir sem prejudicar sua satisfação pois:

“(...) o progresso técnico deixou de ser dispendioso de capital - deixou de implicar principalmente a substituição de trabalho por capital, para se tornar neutro (relação produto-capital constante) ou mesmo economizador de capital, na medida em que o progresso técnico dominante deixa de ser aquele que decorre da “mecanização” (da substituição de trabalho por capital) para ser o progresso técnico poupador de capital, que provém da substituição de máquinas antigas, menos eficientes, por máquinas mais eficientes”¹³

Um progresso técnico intensivo em capital com pouca absorção de mão-de-obra no setor produtivo implica que as desigualdades aumentem, pois, os salários não crescem na mesma taxa do crescimento da produtividade. Já o progresso técnico neutro e o progresso técnico poupador de capital implicam, respectivamente, em uma razão K/Y constante resultando em um crescimento da taxa salarial acompanhando o aumento da produtividade e com um crescimento da produtividade de capital temos um crescimento dos salários em taxa maior que o aumento da produtividade do trabalho¹⁴.

“Em resumo, portanto, a demanda efetiva e os parâmetros de distribuição

¹² **SOUZA**, Paulo Renato; **BALTAR**, Paulo Eduardo. *Salário mínimo e taxa de salários no Brasil*. 1979.

¹³ **BRESSER-PEREIRA**, L.C. **MARCONI**, Nelson. **OREIRO**, José Luís. *Salários e desenvolvimento; Macroeconomia Desenvolvimentista: Teoria e política econômica do novo desenvolvimentismo*. Elsevier Brasil, 2017.

¹⁴ **BRESSER-PEREIRA**, L.C. *Lucro, Acumulação e Crise*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986. pp 43-63.

estabelecem conjuntamente uma determinada massa de salários. A massa de salários e o nível de emprego, correspondentes a um dado nível de utilização da capacidade produtiva instalada, dão o valor médio do salário em termos do custo para a indústria como um todo. O valor real do salário, em termos de seu poder de compra, é porém, distinto, e depende, sobretudo, do índice de preços relativos das indústrias produtoras de bens de consumo para os trabalhadores, fortemente influenciada pelos preços das matérias primas e dos preços dos alimentos produzidos fora da indústria. As modificações estruturais e cíclicas no processo de acumulação de capital interagem com a diferenciação dos salários e por vezes afetam a própria base salarial, rebaixando-a ou elevando-a não apenas por razões políticas *stricto sensu*, mas por modificações na estrutura de produção, nos preços relativos e na composição do consumo dos trabalhadores que independem do seu poder de organização”¹⁵

Supondo um modelo em que a produção é dividida entre investimentos, salários, ordenados e lucros sendo que, a taxa de lucro é mantida a uma taxa constante (que satisfaça o capitalista) se temos um progresso técnico dispendioso de capital, traduzindo isto para o modelo, a taxa de investimento irá aumentar, logo, se a produtividade, no curto prazo não aumenta drasticamente, os salários irão sofrer com o aumento dos gastos. Portanto, o tipo de progresso técnico é um fator importante na definição dos salários, ou seja, como os salários irão se comportar visto que a taxa de lucro deve ser constante.

Para Kalecki, os salários estão ligados à estrutura distributiva, seus fatores de distribuição: (1) seu grau de monopólio (concorrência) que é medido por meio de uma relação entre os preços dos produtos e os custos (quanto maior o grau de monopólio, por exemplo, menores podem ser os salários pois menor as oportunidades do trabalhador de migrar) e (2) relação entre os preços dos insumos e os salários:

“Desta maneira, o consumo e o investimento dos capitalistas, conjuntamente com os ‘fatores de distribuição’ determinam o consumo dos trabalhadores e por conseguinte, a produção e o emprego nacionais. O produto nacional se estenderá até onde os lucros que do mesmo se obtenham, de acordo com os fatores de distribuição, sejam iguais à soma do consumo e do investimento dos capitalistas” (Kalecki, 1977 a, pp. 96 e 97).

METODOLOGIA:

A partir de uma coleta de dados empíricos, em trabalho conjunto com meu colega e amigo doutorando de Administração Pública da FGV, João Guilherme Machado, do censo de produção industrial do IBGE (PRI para os anos de 1952 a 1965 e PIA para os outros anos)

¹⁵ **SOUZA**, Paulo Renato et al. A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas. 1980.

e do agrupamento destes dados nas classificações setoriais sugeridas por Marconi¹⁶ (2012) tratarei de relacionar a variável em questão com outras variáveis (como, por exemplo, valor adicionado e pessoal ocupado) e buscar entender e mapear a trajetória salarial brasileira.

Marconi et al (2012) reorganiza a categorização apresentada pelo IBGE no censo industrial em 5 principais categorias:

1. “Commodities primárias agrícolas e extrativas”
2. Commodities industrializadas derivadas de commodities agrícolas e extrativas”
3. “Manufaturados de baixa e média-baixa tecnologia”
4. “Manufaturados de média-alta e alta tecnologia”
5. “Atividades relacionadas ao petróleo”
6. “Atividades administrativas”

Após a consolidação deste trabalho, classificamos os setores das tabelas do IBGE dentro de cada código elaborado pelo professor Nelson Marconi:

Categorias Tabela 2221	Codigo correspondente
Indústrias extrativas e de produtos minerais	1 e 5
Minerais não-metálicos	2
Metalúrgica	2
Mecânica	4
Material elétrico e material de comunicações	4
Material de transporte	4
Madeira	3
Mobiliário	3
Papel e papelão	3
Borracha	3
Couros e peles e produtos similares	3
Química	4

¹⁶ **MARCONI**, Nelson. **ROCHA**, Marcos. Insumos importados e evolução do setor manufatureiro no Brasil. Ipea, 2012. Quadro A.1.

Produtos farmacêuticos e medicinais	4
Produtos de perfumaria, sabões e velas	4
Produtos de matérias plásticas	3
Têxtil	3
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	3
Produtos alimentares	2
Bebidas	2
Fumo	2
Editorial e gráfica	3
Diversas	3
Atividades de apoio e de serviços de caráter industrial	6
Atividades administrativas	6

Em um segundo momento, calculamos os salários relativos por classificação setorial de cada ano do período analisado (SR1: Massa salarial do setor/ Massa salarial total) e a produtividade;

RESULTADOS:

(i) FORTE COMPROVAÇÃO DAS TEORIZAÇÕES DE BRESSER-PEREIRA E CELSO FURTADO.

O Brasil foi um país que se desenvolveu com uma elite que priorizava muito o consumo de bens de luxo importados, nunca houve uma coalizão de classes, um projeto de país conduzido por esta elite (BRESSER-PEREIRA) e, por isso, a indústria brasileira quase nunca apresentou níveis de mudança estrutural muito grandes, pois não era interesse desta indústria investir muito na melhoria tecnológica, complexidade produtiva de produtos de manufatura de alto teor industrial. Para estes empresários somente interessava um crescimento estável, que conseguisse manter seu lucro a uma taxa satisfatória.

Não havia necessidade de produção de bens altamente sofisticados, pois o mercado nacional para este tipo de produto não era grande e sua demanda era suprida pela

importação (o mercado era esta própria elite). A produção nacional se resumia a bens de consumo simples, o que Bresser-Pereira chama de bens de salário, cujos trabalhadores consumiam para sua subsistência.

Portanto, a economia acabou por se desenvolver de modo extremamente desigual com diversos subsetores econômicos atrasados em relação aos níveis de produtividade e, além disso, foram aprofundadas as diferenças relacionadas ao consumo: grande parte da população permanecia em condição de privação econômica, mas, em compensação, uma outra parcela da população consumia.

“(…) a estrutura industrial brasileira teve de adaptar-se, desde o início, a um perfil de demanda caracterizado por um desnível considerável entre os padrões de consumo da massa e os de uma pequena minoria; em razão da oferta totalmente elástica de mão-de-obra, os incrementos de produtividade engendrados pelo progresso técnico e pelas economias de escala puseram em funcionamento um mecanismo adicional de concentração de renda”¹⁷

Houve o desenvolvimento de um consumo seletivo, voltado para bens duráveis demandados pela classe capitalista, ou seja, houve uma forte pressão por parte da classe burguesa e tecnocrática no sentido de reproduzir os padrões de consumo dos países centrais, logo, o equilíbrio entre a oferta e a demanda agregadas se dá por meio de um aumento da produção e do consumo de bens de luxo. Portanto,

“Produz-se mais bens de capital e mais matérias-primas não para produzir mais bens de capital e mais matérias-primas, como acontecia nas revoluções industriais dos países centrais, mas para produzir mais automóveis, mais eletrodomésticos, mais aparelhos de alta fidelidade, de forma que a taxa de acumulação não aumenta.”¹⁸

Assim, o aumento da produtividade média nesses países da periferia não era sinônimo de um aumento da taxa salarial, mas sim, de gastos em consumo de bens de luxo e adequação do padrão de vida aos padrões de vida internacionais por uma parcela minoritária da população. O diagnóstico elaborado por Celso Furtado mostra como se deu essa adequação aos padrões de vida dos países centrais, chamado pelo autor de

¹⁷ **FURTADO**, Celso. *Análise do modelo Brasileiro*, 7ª edição. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1982.

¹⁸ **BRESSER-PEREIRA**, L.C. *Economia Brasileira: Uma Introdução Crítica*, 5ª edição. São Paulo: Editora 34, 1986. P. 63.

“desenvolvimento periférico” que:

“(…) passa a ser, portanto, a diversificação (e a ampliação) do consumo de uma minoria cujo estilo de vida é ditado pela evolução cultural dos países de alta produtividade e onde o desenvolvimento se apoiou, desde o início, no progresso tecnológico. Mais precisamente: o principal fator causante da elevação de produtividade na economia periférica industrializada parece ser a diversificação dos padrões de consumo das minorias de altas rendas, sem que o processo tenha necessariamente repercussões nas condições de vida da grande maioria da população.”¹⁹

A fim de elucidar a participação desta indústria pouco desenvolvida construí a seguinte série histórica mostrando o crescimento do número de estabelecimentos produtivos dentro de alguns setores (em % do número de estabelecimento):

Classes e gêneros de indústria	Ano													
	1966	1967	1973	1974	1977	1979	1981	1982	1983	1984	1989	1990	1992	1995
Têxtil	5,05	5,16	5,23	5,34	4,91	4,64	4,77	3,93	4,04	3,74	5,68	5,7	5,37	5,31
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	6,44	6,19	7,07	6,86	8	8,31	8,1	8,34	8,14	9,57	9,02	8,89	7,79	7,49
Produtos alimentares	21,1	21,5	26,6	24,7	22	21,6	20,7	20,7	22	21,9	18,3	18,5	19,6	18,9

Enquanto estes setores de baixa complexidade se desenvolviam, movidos por uma demanda interna limitada, ainda, por baixos salários. Os setores mais desenvolvidos da indústria que não envolvessem bens naturais, não cresciam:

¹⁹ FURTADO, Celso. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*, 10ª edição. São Paulo: Paz e Terra, 2000. P. 257.

Gráfico 1: o número de estabelecimentos por código classificatório

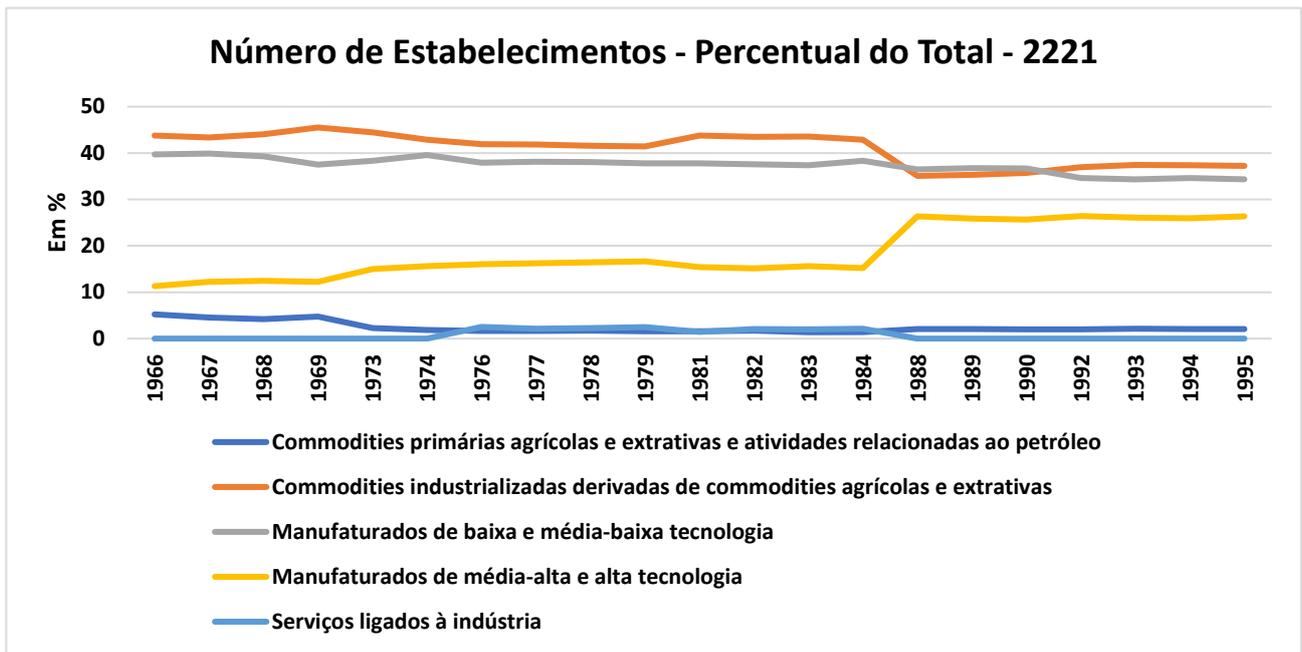
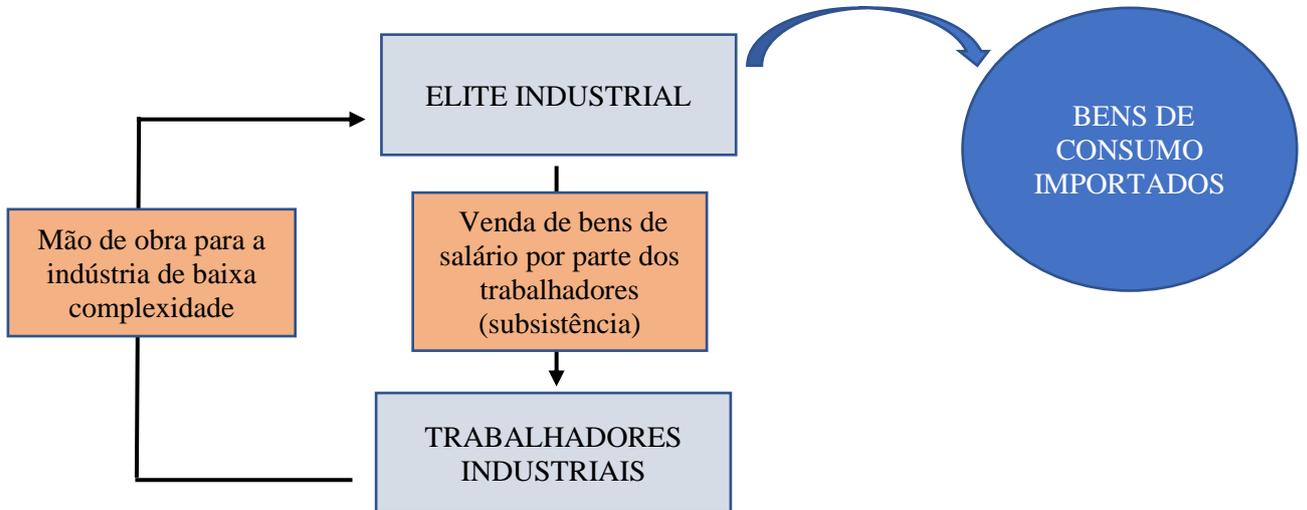


Figura 2 – O Ciclo Industrial Brasileiro:



Como podemos ver na imagem acima, a demanda interna não era suficiente para impulsionar o crescimento de nenhum setor, e a falta de desenvolvimento de uma indústria mais tecnológica, com maior complexidade produtiva também não impulsionava o desenvolvimento de uma demanda externa. O Brasil estava preso neste quadro: uma elite que consumia bens importados e vivia às custas de uma classe produtiva que era sustentada por uma produção nacional que no fim era a indústria desta mesma

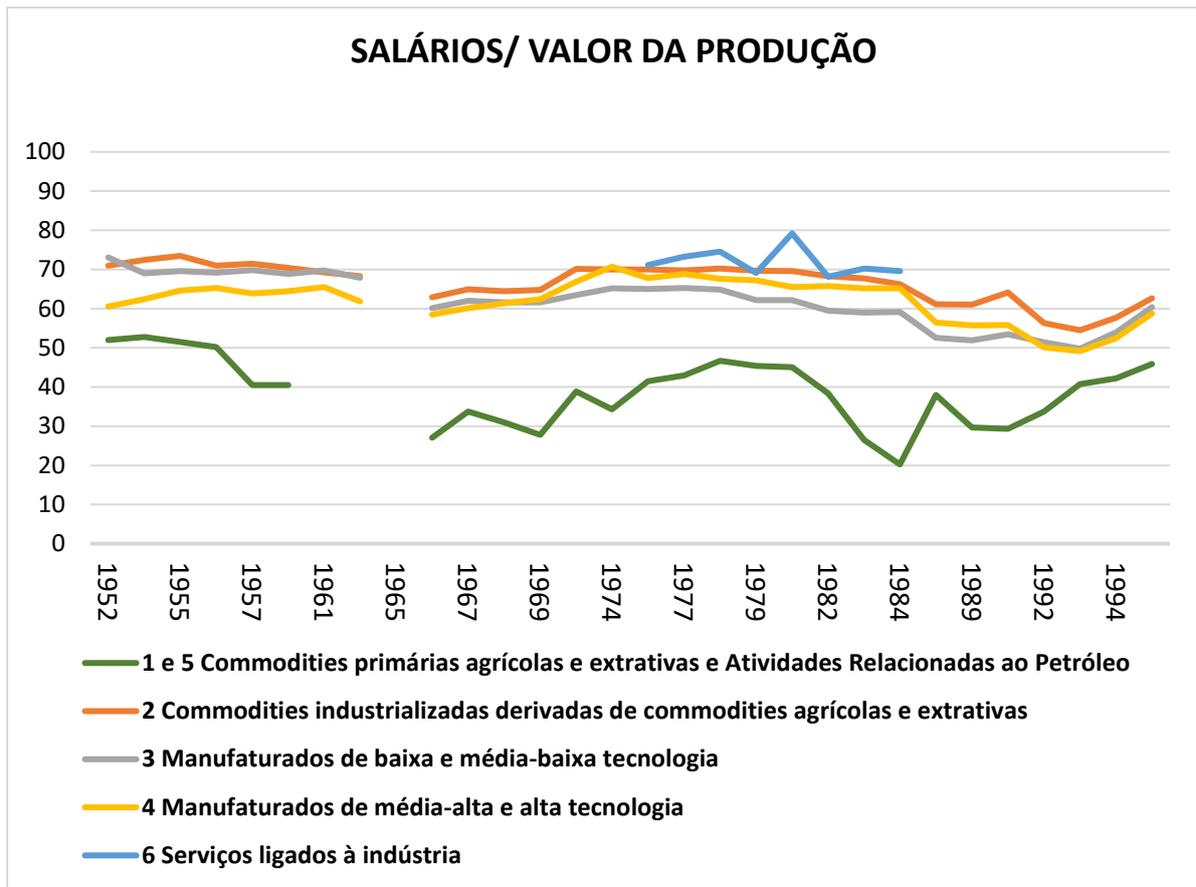
elite. O caráter cíclico do país fica muito evidente.

(ii) A PRODUTIVIDADE E OS SALÁRIOS: NA MAIOR PARTE DO TEMPO OS SALÁRIOS NÃO CRESCEM ACIMA DA PRODUTIVIDADE E REPRESENTAM MAIORES PARCELAS DO VALOR DA PRODUÇÃO.

Após calcular os valores passamos, então, para o próximo momento, em que realizamos uma comparação entre as duas variáveis analisando a evolução das taxas de crescimento.

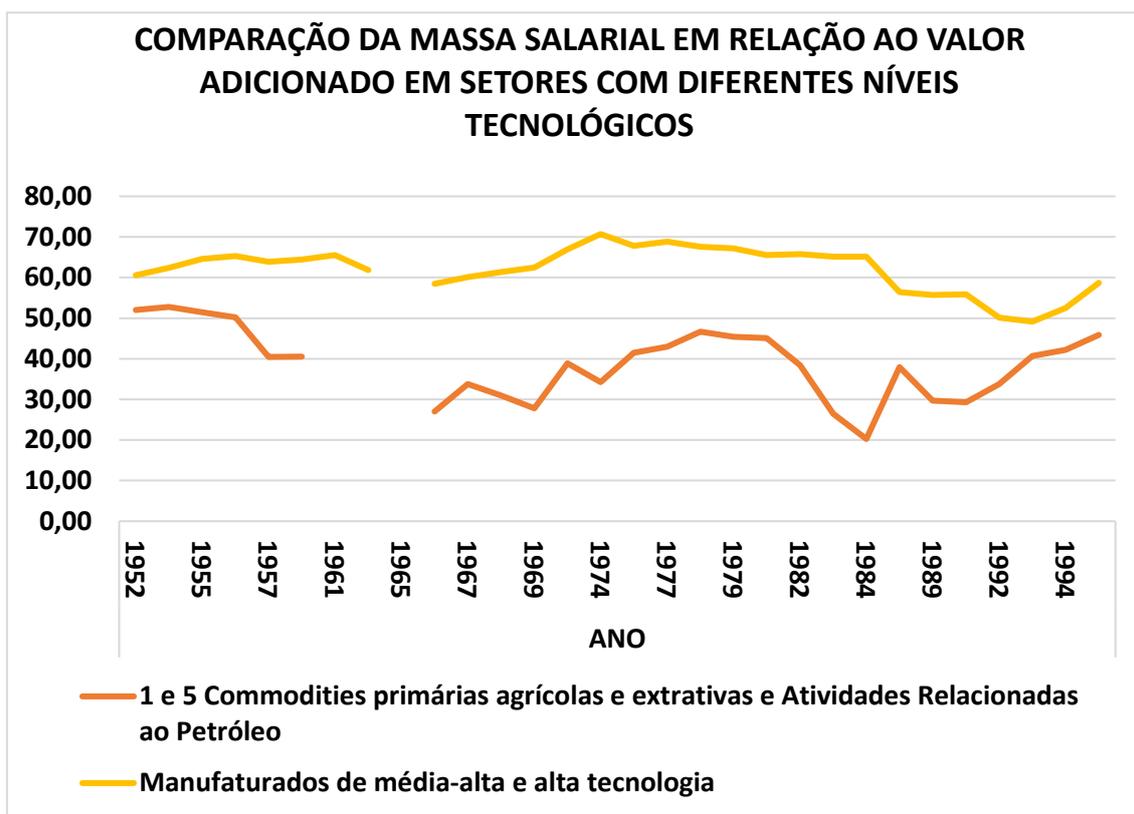
Assumindo que o valor adicionado é igual à soma do excedente operacional com os salários subtraídos os tributos, temos que a parcela dos salários dentro da produção será igual a $(1 - \text{Exc. Operacional} / \text{VA})$ que, por sua vez, será utilizado como uma *proxy* da produtividade. Além disso, no trabalho em questão desconsideraremos os tributos por falta de dados na base de dados coletada.

Gráfico 2: A parcela do valor da produção representada pelos salários



Portanto, podemos, com o gráfico acima, inferir que a produtividade não apresenta grandes crescimentos ao longo do período analisado, muito pelo contrário, em diversos momentos o dado se mostra estável ou em queda. Isso fica mais evidente ainda quando separamos dois setores com uma disparidade tecnológica muito grande, como demonstrado pelo gráfico a seguir:

Gráfico 3: comparação entre dois setores, um mais tecnológico, o outro mais rudimentar e a participação dos salários dentro de cada valor adicionado



Ao analisarmos os dados e comparar às teorias, podemos perceber que há uma coerência com diversos pontos do referencial literário: o desenvolvimento industrial em países subdesenvolvidos e, mais especificamente, neste caso, o Brasil se deu de uma forma muito incipiente, com uma elite sem projeto de nação e interesses patrióticos: a produção nacional era voltada para o consumo interno e subsistência de uma mão de obra industrial e para o sustento do padrão de consumo da elite industrial, sendo um ciclo vicioso que permaneceu durante muito tempo.

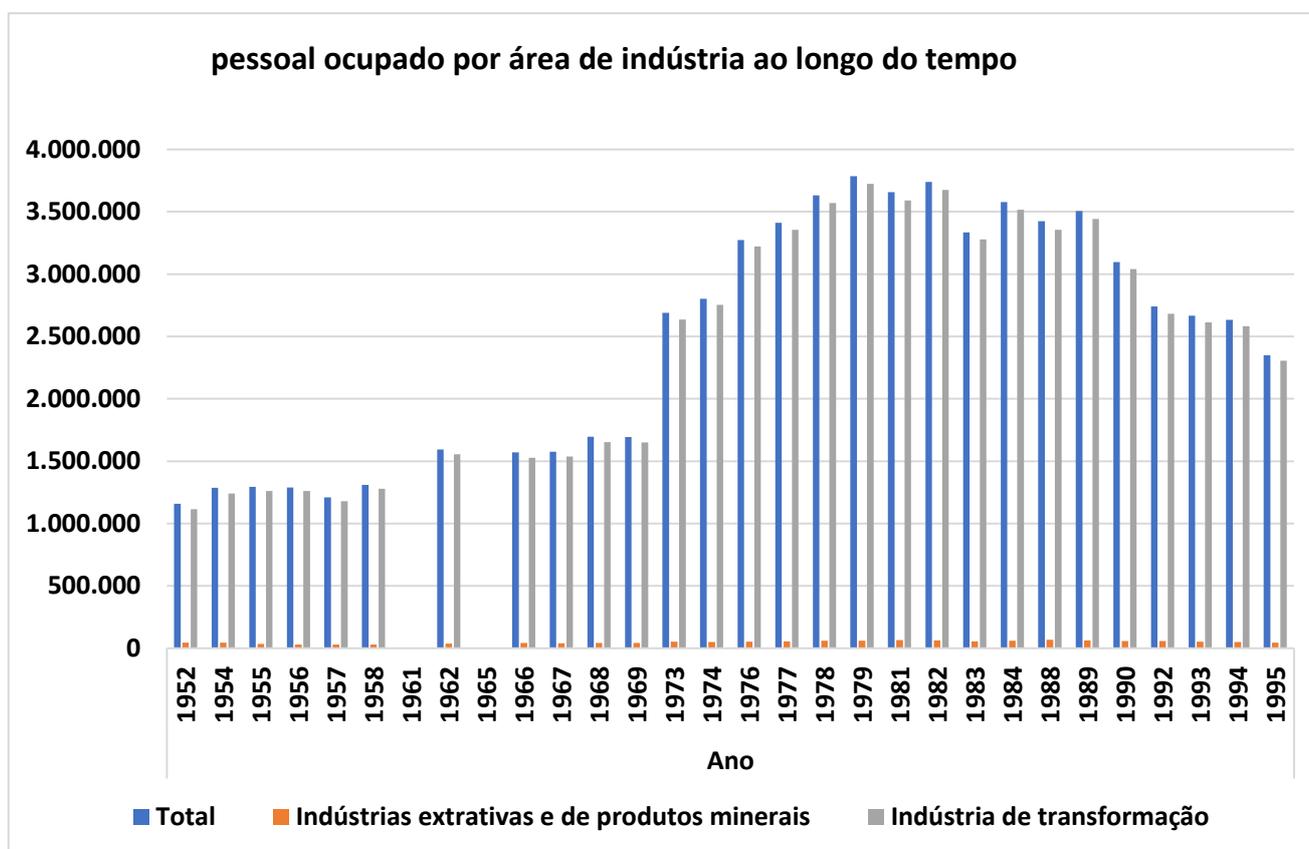
Não houve no país, segundo as evidências, uma consolidação de um desenvolvimento tecnológico grande nas empresas capaz de gerar um crescimento exponencial dos salários, de acordo com uma produção mais otimizada e de grande margem. Muito pelo contrário: os salários, pela evidência empírica, se mantinham a taxas constantes de crescimento, apresentado um grande aumento da massa total, porém, acompanhado de um aumento no número de contratações.

(iii) O PESSOAL OCUPADO CRESCEU MUITO DEVIDO AO

DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA, PORÉM, O AUMENTO DA MASSA SALARIAL NO PERÍODO NÃO FOI UM AUMENTO DO SALÁRIO MÉDIO, MAS SIM, DO EMPREGO.

O número de pessoas ocupadas no setor industrial cresceu muito da década de 50 até meados da década de 80 quando vemos uma indústria que começa a entrar em crise no país.

Gráfico 4: o número de pessoal ocupado por indústria ao longo da história



Em comparação temos que mesmo com o pessoal ocupado caindo, ou seja, ocorrendo um movimento de corte de pessoal, provavelmente ocasionado pela crise da “década perdida” temos uma queda do salário real do pessoal ligado à produção. Ou seja, na linha de pensamento Kaleckiano, temos que a relação das estruturas salariais, produtivas e de consumo estavam assimétricas e o modelo de Bresser-Pereira elucidado pela figura de Bacha (“Figura 1 - manutenção dos salários a uma taxa constante”) nos confirma que não há uma um acompanhamento, na maior parte do tempo, do crescimento

dos salários em relação à crescimentos na produtividade:

Utilizando a lógica do modelo, o ponto chave seria, olhando a fundo a distribuição da receita de uma empresa, que parte desta receita retida pelo proprietário (ou seja, o lucro) tenderia a uma taxa satisfatória e, portanto, ao chegar neste ponto não necessitaria mais aumentos. Porém, em uma primeira fase de maturação industrial, o proprietário tende a ter uma inversão de capital muito alta em fábricas, máquinas, etc o que consome boa parte da receita, deixando uma parcela muito pequena para os salários, que, com o intuito de manter os lucros na taxas satisfatória e os investimentos, deveriam ser suprimidos.

Esta supressão, no entanto, funciona somente até certo ponto, como vimos nas teorizações dos salários ao longo da história dos países desenvolvidos e aí encontramos um ponto crítico: além de, somente considerar questões relacionadas à mão de obra como fatores decisórios na determinação do valor salários temos que levar em consideração o tempo de maturação das empresas, ou seja, em quanto tempo estas empresas estarão na fase de gasto de capital neutra, ou seja, sem necessidade de investimentos intensos em capital, possibilitando o crescimento dos salários a uma taxa que acompanha a produtividade.

Portanto, esse acompanhamento da produtividade pelos salários só acontece quando não temos uma modificação no lucro e nem no gasto de capital: conforme Bresser-Pereira elucidou, no longo prazo não são os salários que tendem a se manter constantes, mas sim, o lucro.

(iv) CONCLUSÃO:

Logo, a análise, sob a luz da teoria desenvolvimentista, da evolução salarial em uma perspectiva histórica no Brasil nos traz resultados que comprovam, de certa forma, em muitos dos pontos descritos pelos autores, que o crescimento salarial possui uma grande relação com a produtividade e, além disso, com a maturidade industrial do país.

Ou seja, se um país possui uma indústria altamente sofisticada, com um lucro satisfatório para seus proprietários e com um gasto de capital que é muito pequeno em relação a sua produtividade, seus salários crescem a taxas iguais ou maiores que sua produção.

Contudo, se a indústria é imatura e seus proprietários só se interessam pela manutenção de seus lucros para seu padrão de vida e não há muito incentivos para que a indústria se desenvolva, os salários se manterão a um nível de subsistência, a um nível baixo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

BACHA, E. *Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida.*
IN: Pesquisa e Planejamento Econômico, p. 937-952, dezembro de 1973.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *A teoria econômica e os países subdesenvolvidos*. IN: Revista de Administração de Empresas, v. 7, n. 24, p. 15-40, 1967.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *O novo modelo brasileiro de desenvolvimento*. Revista Dados, v. 11, p. 122-145, 1973.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Os Desequilíbrios da Economia Brasileira e o Excedente*. Estudos Econômicos, v. 8, n. 3, p. 111-124, 1978.

BRESSER-PEREIRA, L.C. *Lucro, Acumulação e Crise*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986a.

BRESSER-PEREIRA, L.C. **MARCONI**, Nelson. **OREIRO**, José Luís. *Salários e desenvolvimento*.

BRESSER-PEREIRA, L.C. *Inequality and the phases of capitalism*. IN: Forum for Social Economics, São Paulo, 2014.

.

DE SOUSA, Alfredo. *Produtividade, salário e lucro*. Análise Social, p. 79-95, 1972.

FISHLOW, Albert. “Origens e consequências do processo de substituição de importações no Brasil”. Estudos Econômicos. (2) 6, dezembro 1972: 7-75.

FURTADO, Celso. *Formação de capital e desenvolvimento econômico*. IN: Revista brasileira de economia, v. 6, n. 3, p. 7-45, 1952.

FURTADO, Celso. *Análise do modelo Brasileiro*, 7ª edição. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1982.

FURTADO, Celso. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*, 10ª edição. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

KALECKI, Michal. *Collected Works of Michal Kalecki: Volume I. Capitalism: Business Cycles and Full Employment*. Oxford University Press on Demand, 1990.

LEWIS, W. Arthur. *O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra*. IN: *A economia do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Forense, p. 406-456, 1969.

MALAN, Pedro; **WELLS**, John. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. 1973.

MARCONI, Nelson. **ROCHA**, Marcos. *Insumos importados e evolução do setor manufatureiro no Brasil*. Ipea, 2012.

MARX, Karl. Trabalho assalariado e capital. Salário, preço e lucro. Publicações Escorpiao, 1975.

MATA, Milton da; **BACHA**, Edmar L. *Emprego e salários na indústria de transformação, 1949/1969*. Pesquisa & Planejamento Econômico, 3 (2), p. 305-340, junho 1973.

PREBISCH, Raul. *Interpretação do processo de desenvolvimento econômico*. Revista Brasileira de Economia, v. 5, n. 1, p. 7-135, 1951.

SINGER, Paul Israel. *Elementos para uma teoria do emprego aplicável a países não desenvolvidos*. Centro Brasileiro de Análise e Planejamento/CEBRAP, São Paulo, 1974.

SOUZA, Paulo Renato; **BALTAR**, Paulo Eduardo. *Salário mínimo e taxa de salários no Brasil*. 1979.

SOUZA, Paulo Renato. Salário e emprego em economias atrasadas. UNICAMP, Instituto de Economia. 1999.

TAVARES, Maria da Conceição; **SOUZA** Paulo Renato. Emprego e Salário na Indústria: O Caso Brasileiro. IN: Encontro Nacional de Economia, 8º, Rio de Janeiro, 1980.

WELLS, John. "Distribution of earnings, growth and the structure of demand in Brazil during the 1960s". World Development. 2 (1), January 1974: 9-24.

