

Política salarial e repartição funcional da renda no Brasil: uma análise da década de 80

Ivan Targino Moreira¹
Glaudionor Gomes Barbosa²

Resumo

O artigo discute os impactos da política salarial sobre a distribuição funcional da renda no Brasil, durante a década de 80 do século XX. Após descrever as políticas salariais adotadas durante o período, os autores, baseados na abordagem kaleckiana da distribuição de renda, examinam a participação dos salários no valor da produção industrial brasileira. Os testes realizados levam à conclusão de que houve uma piora na participação dos salários no valor da produção industrial, e que as políticas salariais atuaram no sentido de reduzir a parcela do trabalho na renda.

Palavras-chave: Política econômica – Brasil; Política salarial; Repartição da renda; Conflito.

Introdução

Esse trabalho objetiva discutir o papel desempenhado pela política salarial na repartição funcional da renda no Brasil, durante a década de 80 do século XX. Procura-se, ainda, identificar de que forma e com que objetivos a política salarial foi usada como instrumento (particular) da política econômica (geral). Partiu-se de duas hipóteses fundamentais: a) com exceção do curto período inicial do Plano Cruzado, as políticas salariais visaram a compressão da massa salarial em relação aos lucros totais, ou seja, as políticas de ajuste da economia brasileira – seja em relação à componente interna (inflação, principalmente), seja em relação à componente externa (problemas do Balanço de Pagamentos) – tinham no achatamento das rendas do trabalho um dos seus elementos constitutivos básicos; b) a repartição funcional da renda nacional piorou durante o período em foco.

Quanto a sua estruturação, essa contribuição compõe-se de cinco seções, incluindo essa introdução. Na seção um, apresenta-se o modelo de distribuição de Kalecki; a seção dois aborda as políticas salariais implementadas desde 1964, detendo-se nas referentes à década de 80; a seção

¹ Doutor em Economia pela Universidade de Paris. Professor Adjunto do CME/UFPB.

² Mestre em Economia do Trabalho (CME/UFPB).

três apresenta os resultados da aplicação do modelo de Kalecki para a realidade brasileira dos anos 80; na última seção, estão apresentadas e discutidas as principais conclusões da análise efetuada.

1 O modelo de distribuição de renda de Kalecki

Para Kalecki existem três fatores determinantes da distribuição de renda: o grau de monopólio; a relação matérias-primas/salários; e a composição industrial. Este último entendido, segundo o autor: “como a composição do valor da renda bruta do setor privado. Assim, as modificações da composição dependem não só de modificações do volume dos componentes industriais como também do movimento relativo dos preços respectivos”. (Kalecki, 1978, p. 72, nota 11).

De acordo com Kalecki, existem dois modos para representar a distribuição de renda entre salários e lucros: (a) enquanto uma relação entre o total de salários (W) e o total de lucros (L), isto é, W/L ; (b) enquanto uma relação entre o total de salários (W) e o total da renda (Y), isto é W/Y .

Para o autor, há duas classes sociais (trabalhadores e capitalistas), de modo que a renda nacional se reparte em salários e lucros: $Y = W + L$ (1).

Representando por k a relação entre o valor da produção e os custos de produção (insumos e salários), tem-se que: $k = V / (M+W)$ (2) $\Rightarrow V = k(M + W)$ (3). Sabendo-se que o valor da produção é maior do que os custos de produção, então k é maior que 1. Como $V = M + Y$ (4), substituindo o valor de Y dado pela equação (1) em (4), tem-se que: $V = M + W + L$ (5).

Das equações (5) e (3) tem-se que: $L = (k - 1)(M + W)$ (6).

Da equação $Y = W + L$, tem-se $L = Y - W$ e substituindo esse resultado em (6), obtém-se: $Y = W + (k - 1)(M + W)$ (7).

Como a participação dos salários pode ser expressa, como uma relação entre a massa salarial e o total da renda: $w = W / Y$ (8), substituindo-se Y pelo seu valor expresso em (7), tem-se que: $w = 1 / [1 + (k - 1)(M / W + 1)]$ (9).

Denotando por j a relação entre o valor dos insumos e o total dos salários, a equação (9) pode ser escrita como: $w = \{ 1 / [1 + (k - 1)(j + 1)] \}$ (10).

Tem-se: $w = \{ 1 / [1 + (k - 1)(j + 1)] \}$ (10). Tal que: $k - 1 > 0$ e $j + 1 > 0$.

Os parâmetros k e j da equação (10) representam o que Kalecki denomina de “fatores de distribuição”. Lembrando que k é a relação entre o valor da produção e os custos de produção, isto é, $k = V/(M + W) > 1$ e que é a relação entre o valor dos insumos e o total dos salários, isto é, $j = M/W > 0$, pode-se afirmar que quanto maiores forem as magnitudes de k e j , menor será o valor de w , isto é, menor a participação dos salários na renda.

Ao longo do ciclo econômico, o valor dos parâmetros altera-se. Inicialmente, mantidos constantes o grau de monopólio (k) e a composição industrial (q), observa-se que: (a) na recuperação e na expansão, o preço das matérias-primas aumenta, devido às pressões de demanda num mercado competitivo, por conseqüência os custos diretos industriais se elevam. Assim, ocorre um aumento proporcional dos preços e uma queda na participação dos salários na renda; (b) na crise e na depressão a demanda por matérias-primas se reduz fazendo o preço das mesmas cair mais que a queda nos níveis salariais. Se o grau de monopólio fica constante, os preços caem na mesma proporção dos custos diretos, o que eleva a participação dos salários na renda.

Na realidade, nem o grau de monopólio (k) nem a composição industrial (q) permanecem constantes, de modo que, segundo Kalecki, têm-se as seguintes tendências:

Na recuperação e na expansão: (a) o grau de monopólio (k) tende a diminuir, e tal queda provoca um aumento da parcela salarial na renda; (b) o fator (j) tende a aumentar, pois os preços das matérias-primas se elevam com relação aos salários, e tal elevação promove uma diminuição da parcela salarial na renda; (c) mudanças na composição industrial (q) derivadas do aumento no investimento, afeta de maneira positiva a parcela salarial na renda.

Na crise e na depressão: (a) o grau de monopólio (k) tende a aumentar, e tal elevação provoca uma redução da parcela salarial na renda; (b) o fator (j) tende a se reduzir, pois os preços das matérias-primas caem com relação aos salários, e tal diminuição provoca um aumento da parcela salarial na renda; (c) mudanças na composição industrial (q) derivadas da redução no investimento, afeta de maneira negativa a parcela salarial na renda. Vale destacar que a composição industrial (q) foi considerada como constante durante a análise, tendo em vista as dificuldades de mensuração e a pequena contribuição que a mesma daria ao estudo.

O modelo empírico utilizado é composto por três equações:

$$(a) k = V / (M + W) \quad (2)$$

$$(b) j = M/W \quad (9)$$

$$(c) w = \{ 1 / [1 + (k - 1) (j + 1)] \} \quad (10)$$

2 A política salarial brasileira: uma resenha

2.1 O período de 1964 a 1978: ajuste e “milagre”

A política salarial desse período visava basicamente três objetivos: combater o processo inflacionário; disciplinar o mercado de trabalho, evitando que os conflitos entre o capital e o trabalho extrapolassem o ato de compra e venda da mercadoria força-de-trabalho e; estimular a demanda de bens de consumo duráveis (eletrodomésticos, eletro-eletrônicos, automóveis, etc.), estimulando a acumulação de capital nesses setores produtivos.

De um ponto de vista explícito, o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), só reconhecia o primeiro motivo, na medida em que apontava como diagnóstico da inflação: a) os déficits públicos; b) a expansão do crédito; c) o crescimento dos salários em proporção superior ao aumento da produtividade. Por outro lado, estava definido na Lei 4.725/65, instituidora da política salarial do PAEG, que a intervenção no mercado de trabalho deveria durar três anos, ou seja, um tempo considerado suficiente para a obtenção do controle inflacionário. A idéia básica que norteia toda a Lei 4.725/65 é a de que a política salarial não deve servir para “elevar a média dos salários reais, os quais só poderiam ser elevados pelo aumento da produtividade e aceleração do desenvolvimento” (Sabóia, 1985, p. 167).

Os resultados dessa política salarial em relação à preservação do salário real médio, contudo, não foram os previstos, pois a previsão da inflação incorporada ao cálculo do reajuste salarial era sempre subestimada pelo Governo, provocando perdas salariais cumulativas e crescentes.

Apesar da repressão ao movimento sindical, as perdas sucessivas e acumuladas de salários provocaram algumas manifestações de descontentamento. O advento do “milagre brasileiro” permitiu certa flexibilização do “arrocho salarial”. A Lei 5451/68 introduziu no cálculo do salário mínimo a correção entre a inflação prevista e a efetivada a cada doze meses. De qualquer modo, a correção salarial ocorria com uma defasagem anual, mantendo a prática do achatamento salarial. De fato, durante o período 1968/75, a variação do PIB per capita, “*proxy*” para a evolução da

produtividade do trabalho, foi sempre maior do que a produtividade oficial arbitrada para os reajustes dos salários. No período, a produtividade real acumulada foi de 60,67%, enquanto a produtividade imputada pelas “autoridades econômicas” foi de 25,38% (Sabóia, 2000, p. 169). Significa dizer que os “economistas oficiais” transferiram parcela considerável do aumento da produtividade do trabalho para o capital

Ainda no final desse período (Governo Geisel), ocorreram transformações que ensejaram um crescimento do poder sindical dos trabalhadores, tornando a Lei 5451/68 letra morta, pois muitos acordos entre o capital e o trabalho foram feitos com o uso de índices superiores aos oficiais.

2.2 O período de 1979 a 1984: abertura política

Em 1979, havia um intenso e crescente movimento urbano reivindicatório, inclusive usando o instrumento da greve para recuperar as perdas salariais. O governo tratou de elaborar uma nova lei, incorporando parte dos ganhos já consolidados pelas lutas dos trabalhadores. A Lei 6.708/79 tornava os reajustes semestrais e diferenciados por faixa de rendimentos. Previa, ainda, a possibilidade de negociação anual direta entre as partes, com vista à determinação do aumento salarial com base no aumento da produtividade do trabalho (veja Tabela 1).

Tabela 1

Brasil – Percentuais de incidência do INPC sobre os reajustes semestrais por faixas salariais, segundo as diversas legislações salariais: 1979/1984

Faixas salariais	Lei 6708 (11/1979)	Lei 6886 (12/1980)	D.L. 2012 (2/1983)	D.L. 2024 (6/1983)	D.L. 2045 (8/1983)	D.L. 2065 (11/1983)	Lei 7238 (11/1984)
Até 3	110%	110%	100%	100%	80%	100%	100%
3 a 7	100%	100%	95%	100%	80%	80%	80%
7 a 10	100%	100%	80%	80%	80%	60%	80%
10 a 15	80%	80%	80%	80%	80%	60%	80%
15 a 20	80%	50%	50%	50%	80%	50%	80%
+ de 20	80%	Negociar	Negociar	Negociar	80%	50%	80%

Fonte: Sabóia (2000, p. 173).

A Lei 6.708/79 possuía um forte efeito redistributivo entre os salários, de forma que os trabalhadores mais bem remunerados começaram a pagar pelo descontentamento dos trabalhadores mais pobres. Aqueles que recebessem menos de 11,5 SM tinham seus salários reajustados por um

índice acima da inflação, enquanto que os que ganhassem mais de 11,5 SM seriam reajustados por um índice abaixo da inflação. A compreensão correta dos fatos parece indicar que aquela política melhorou a distribuição salarial, reduzindo a assimetria, porém, diferentemente do que afirmam alguns autores, não constituiu uma melhoria substantiva na distribuição de renda. Primeiro, porque teve curta duração (aproximadamente um ano). Segundo, porque impactava apenas na distribuição intra-salarial, não atuando sobre a distribuição funcional da renda.

Em 1980, os problemas da economia brasileira acentuaram-se, principalmente as dificuldades externas. Na intenção de resolvê-las, o governo imprime uma política contracionista, com reflexos sobre a política salarial. É aprovada a nova Lei 6.886/80 de caráter mais restritivo que a lei anterior. Pela nova lei são criadas duas novas faixas de rendimentos: a) uma entre 15 e 20 salários mínimos com reajuste de apenas 50% do INPC, na faixa; b) outra superior a 20 salários mínimos com livre negociação, na faixa.

A política recessiva é reforçada. Surge o Decreto-Lei 2.012/83. Esse Decreto-Lei alterava, piorando ainda mais a situação dos trabalhadores. Apenas a faixa de até 3 SM mantinha os 100% do INPC, enquanto todos os demais assalariados eram submetidos a uma redução salarial. Em resumo, se a Lei 6.708/79 tirava dos trabalhadores de maior renda para dar aos trabalhadores de menor renda, o DL 2.012/83 tirava de quase todos os trabalhadores para repassar ao capital.

Em junho, vem à luz o Decreto-Lei 2.024/83, promovendo uma leve atenuação em relação ao anterior. Restituiu 100% do INPC até 7 SM. De todo modo, a decisão de fazer os trabalhadores pagarem a conta do ajuste externo estava mantida. Como é sempre possível piorar, a situação dos trabalhadores agravou-se. As pressões do FMI pelo cumprimento da “última carta de intenções” levou o governo, mais uma vez, a alterar a política salarial. Pelo DL 2.045/83, todos os salários seriam reajustados semestralmente, através da aplicação de 80% do INPC.

Ainda no mesmo ano e por pressões do FMI, é editado o DL 2.065/83, que chegava a deprimir os salários em 40% e 50% do INPC nas duas faixas mais elevadas. Sobre este Decreto-Lei, Sabóia argumenta que: “Sua utilização plena acarretaria uma compressão de cerca de 20% da massa salarial do país até meados de 1985.” (Sabóia, 1985, p. 176). No segundo semestre de 1984, a economia apresenta sinais de recuperação, particularmente no *front* externo. O Decreto-Lei 2.065/83 já não é respeitado. A Lei 7238/84 é editada com algumas melhorias em relação ao truculento DL

2.065/83. São elas: a) 100% do INPC até 3 SM e 80% para as demais faixas; b) possibilidade de negociação direta do diferencial entre 80 e 100% do INPC para a parcela maior que 3 SM a cada reajuste.

A Tabela 1 sintetiza toda a discussão feita nesta seção. Pode-se resumir a da seguinte maneira: de novembro de 1979 até janeiro de 1983, os assalariados que recebiam até 3 SM tinham reajustes 10% acima do INPC, enquanto que aqueles com recebimentos de 3 SM até 10 SM eram reajustados na média com 3% acima do INPC, ou seja, no intervalo abaixo de 11,5 SM ainda havia um ganho, mesmo que mínimo. A partir de fevereiro de 1983 até novembro de 1984, só os assalariados com renda até 3 SM conseguiam recuperar a inflação passada, medida pelo INPC. Qualquer salário maior que 3 SM sofria perdas crescentes. Em decorrência, o salário real médio passa a ser declinante desde 1979, caindo mais nos anos de 1983 e 1984, de modo que no final de 1984 aquele era 10% menor do que fora em 1979, enquanto que a produtividade de 1984, era 2% menor do que aquela de 1979 (Brum, 1999, p. 333).

Os dados da Tabela 2 mostram a evolução dos salários e da produtividade na indústria. Observa-se que os salários gerenciais (salários de diretores, gerentes, chefes de produção, chefes administrativos e técnicos) tiveram sempre um comportamento assimétrico e divergente em relação aos salários pagos ao pessoal da produção e do apoio administrativo (salários dos trabalhadores de escritório, operários qualificados, operários semiquualificados e operários não-qualificados). Doravante chamaremos estes salários de salários da produção em contraposição aos salários gerenciais.

Tabela 2
Brasil – Evolução dos salários e da produtividade na indústria (em%) – 1964/1985

Especificação	64/67	67/74	74/79	79/82	82/85	64/79	79/85	64/85
Diretores	37	85	29	- 26	14	227	- 16	175
Gerentes	14	82	32	- 20	- 17	177	- 34	83
Chefes de produção	15	82	39	- 17	- 29	191	- 41	72
Chefes administrativos	34	46	27	- 7	- 22	148	- 27	81
Técnicos	24	59	7	8	- 28	111	- 22	65
Trab. escritório	14	5	31	12	- 24	57	-15	33
Oper. qualificados	1	58	26	7	- 15	101	- 9	83
Oper. semiquualificados	9	16	38	11	- 12	76	- 2	72
Oper. não-qualificados	5	6	38	18	- 24	53	- 10	38
Salário mínimo	- 22	- 25	13	8	- 19	- 34	- 13	- 43
PIB per capita	3	72	21	- 1	4	114	2	118

Fonte: Sabóia (2000, p. 182).

O único momento em que os primeiros sofreram uma queda em relação aos últimos, foi no sub-período 1979/1981, por conta do avanço do poder sindical e da política salarial vigente. No sub-período 1982/1985, todos os salários sofreram perdas, com exceção daqueles dos diretores. Quando se analisa os dois períodos (1964/1979 e 1979/1985), observa-se que no primeiro período (1964/1979) só os salários gerenciais cresceram acima da produtividade, enquanto os salários da produção ficaram sempre abaixo daquela. A análise do segundo período (1979/1985) mostra que todos os salários ficaram abaixo da produtividade, pois suas variações são negativas. Numa análise de todo o período (1964/1985), apenas os salários dos diretores ultrapassam o valor da produtividade.

2.3 A política salarial no primeiro ano do Governo Sarney

Do ponto de vista formal, a política salarial do primeiro ano do governo da “Nova República” seguiu a legislação anterior. Na realidade, a tendência foi de obtenção de 100% do INPC para o conjunto dos trabalhadores, refletindo o aumento da mobilização e do poder sindical e o melhor desempenho da economia. As discussões nos diversos fóruns sobre política salarial levantavam propostas de reajustes mensais, trimestrais, escala móvel com gatilho de 30%, etc. Enquanto os debates prosseguiam, o novo governo permitia concessões de abonos, adiantamentos, etc., desde que os aumentos de salários não fossem repassados aos preços.

A única mudança efetiva feita pelo governo na política salarial em 1985 foi a substituição do INPC pelo Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), como índice oficial para os reajustes salariais. O motivo da mudança deveu-se ao fato de que, no período, o INPC apresentava tendência ascendente, devido ao maior crescimento dos preços dos alimentos.

2.4 A política salarial do Plano Cruzado

É consensual que o descontrole inflacionário obrigou o governo Sarney a decretar o Plano Cruzado em 28/02/1986, através do Decreto-Lei 2283/86, substituído depois pelo Decreto-Lei 2.284/86. O plano inaugura as experiências heterodoxas de estabilização na economia brasileira. Ele parte do diagnóstico de que a inflação brasileira era fundamentalmente de natureza inercial.

A política salarial do plano utilizou como índice de reajuste o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), e teve como sustentação os seguintes elementos: a) os salários foram corrigidos pela média real dos últimos seis meses que antecederam o Plano (setembro/85 a fevereiro/86); b) foi dado um abono nominal de 8% sobre o valor ajustado; c) o salário mínimo recebeu um abono de 15%; d) as negociações salariais foram fixadas com uma periodicidade anual, na data-base de cada categoria; e) na data-base, o reajuste deveria contemplar, pelo menos, 60% da inflação passada; f) o restante deveria ser objeto de negociação direta entre o capital e o trabalho; g) foi instituída a escala móvel de salários sempre que a inflação atingisse 20%, a partir da data-base.

A proposta de escala móvel como formulada parece indicar que os economistas do governo acreditavam numa inflação baixíssima, daí a tentativa de impor o nome-marketing da reforma como “Plano Inflação Zero”. Por outro lado, o não-congelamento dos salários indica duas idéias que estavam subjacentes e interligadas no plano: a) que o conflito distributivo tinha finalmente sido domado e a inflação era, portanto, de natureza puramente, ou pelo menos predominantemente inercial; b) que o índice de 20% de inflação ao ano dificilmente seria atingido.

Alguns resultados sempre esperados numa economia capitalista, não haviam sido considerados adequadamente: a) as pressões de demanda no mercado de bens (tanto por conta do fim do imposto inflacionário, como pela melhor visibilidade futura, como ainda pelo aumento real dos salários); b) as políticas de restrições da oferta, cobranças de ágios, diferenciação artificial de produtos, etc; c) o acirramento do conflito distributivo, haja vista que o plano “inconscientemente” inverteu os ganhos de renda na sociedade brasileira e, portanto, longe de resolver a luta distributiva, colocou-a num novo patamar, e os agentes mais poderosos fizeram valer o peso de suas “mãos visíveis”.

Estes fatores acima descritos, combinados e aliados à manutenção do “congelamento a qualquer custo”, como tática política-eleitoral do governo, levaram ao fracasso do experimento heterodoxo. Com o acúmulo de problemas, o governo sustenta o plano até novembro de 1986. Uma semana após as eleições, decreta uma série de aumentos de preços e tarifas. É o Cruzado II assassinando o velho Cruzado I. Com o Cruzado II, os preços ficam fora de controle e o IPC que, até então havia acumulado 10%, foi inflado até os 22% no final de dezembro. A escala móvel (gatilho salarial)

teve que ser acionada em janeiro de 1987. A partir de junho do mesmo ano, o “disparo do gatilho” tornou-se mensal.

Pode-se, pois, concluir que o aumento do poder de compra que os salários obtiveram no início do Plano Cruzado, foi totalmente perdido ao final do mesmo, evidenciando a fragilidade do mecanismo de redistribuição de renda via planos de estabilização. A questão da repartição da renda numa economia capitalista – exceto em momentos específicos em que a correlação de forças sociais gera novos instrumentos de poder real e mecanismos extra-econômicos possam ser usados – é sempre resolvida por quem detém o controle das variáveis fundamentais, ou seja, o investimento (acumulação de capital) e os preços.

Tabela 3
São Paulo – Pessoal ocupado, massa salarial e salário real médio na Região Metropolitana (médias anuais) 1984/1987
(Base: 1983 = 100)

Ano	Emprego		Massa salarial Real (MSR)		Salário Médio Real (SMR)	
	Índices	Δ%	Índices	Δ%	Índices	Δ%
1984	99,77	–	101,38	1,38	102,48	2,48
1985	108,27	8,52	119,41	17,78	125,87	22,82
1986	119,09	10,00	172,17	44,18	158,34	25,80
1987	122,79	3,10	166,06	- 3,67	155,42	- 1,88

Fonte: Camargo e Ramos (1988, p. 45, 50 e 62). Reelaborada pelos autores

Os dados da Tabela 3 mostram os efeitos da política da “Nova República” sobre a classe trabalhadora: a) o emprego cresceu, tendo seu maior incremento em 1986 (10%), aumentando apenas 3,10% em 1987; b) a massa salarial real cresceu fortemente em 1986 (44,18%), sofrendo um queda de 3,67% no ano seguinte; c) o salário médio real experimentou um incremento de 25,80% em 1986, passando a sofrer retração de 1,88% em 1987.

2.5 A política salarial do Plano Bresser

Após o fracasso do Plano Cruzado, surge um novo plano econômico heterodoxo. O Plano Bresser é introduzido através do Decreto-Lei 2.335/87, determinando mais um congelamento de preços, como forma de eliminar a inflação inercial. O Decreto-Lei estabeleceu uma política salarial que pode

ser assim resumida: a) reajustes mensais de salários; b) extinção do “gatilho salarial”; c) manutenção das datas-bases para revisões dos salários; d) proibição de repasse dos reajustes de salários aos preços.

Como orientação geral, o Plano Bresser propunha reduzir a inflação ao longo de três etapas, todas vinculadas à questão salarial: a) congelamento temporário de preços e salários, por noventa dias, como alternativa de choque contra a inflação; b) flexibilização dos preços e salários através de um sistema de reajustes mensais; c) livre negociação de preços e salários.

No que diz respeito a uma diretriz mais geral da própria política salarial em si, adotou-se o princípio de que a negociação direta entre os trabalhadores e os empresários é a melhor solução para a obtenção de aumentos sustentados de salários e melhoria na repartição da renda. Por sua vez, ao governo caberia o papel de: a) garantir um mínimo de proteção contra a desvalorização do poder de compra dos salários pela inflação; b) controlar a inflação como única forma efetiva de proteger o salário real; c) garantir a elevação do nível de emprego da economia; d) estimular um rápido aumento de produtividade da economia; e) assegurar que os aumentos de produtividade obtidos pela economia fossem repassados aos assalariados.

Ainda em relação à questão salarial, o plano propunha para o salário mínimo uma política diferenciada, pois tendo em vista a maior perda de poder de compra do mesmo, motivada pela aceleração inflacionária, era necessário uma recomposição mais veloz daquele. Foi fixado como objetivo aumentar o salário mínimo real em 100% no decorrer dos quatro anos seguintes.

Apesar de algum sucesso inicial no combate à inflação, o plano provocou uma acentuada queda na produção industrial e a volta da inflação, decorrente dos desequilíbrios de diversos preços relativos que promoveram elevadas pressões de custos. Quando teve início o processo de descompressão, ocorreram pressões por reposição de preços e salários, ou seja, o conflito distributivo, novamente, respondeu presente. O plano, que se baseava na contenção salarial e nas elevadas taxas de juros, fracassou.

2.6 A política salarial do Plano Verão

Frente a uma nova possibilidade de hiperinflação, o governo Sarney decide sair do imobilismo e abandona a política do “feijão com arroz”, lançando mais um plano econômico, através da Medida Provisória 32, de

15/1/1989. O Plano Verão, como ficou conhecido, teve como base as seguintes medidas: a) congelamento dos preços e salários; b) eliminação da indexação da economia, com exceção da caderneta de poupança; c) restrição do estoque monetário e do crédito, através do aumento das reservas compulsórias para 80% e redução direta do crédito ao consumidor de 36 para 12 meses; d) desvalorização do câmbio em 17,73%.

Quanto aos salários, foram convertidos pela média dos últimos 12 meses mais a aplicação da Unidade Referencial de Preços (URP) do mês de janeiro. Tal forma de conversão pela média acarretou uma perda de poder de compra dos salários, pois, como se sabe, a URP foi um índice de atualização monetária que era prefixado para reajustes de três meses, utilizando-se a média geométrica da inflação dos três meses anteriores. Evidente, que numa conjuntura de forte e persistente aceleração inflacionária, o salário era sempre “puxado para baixo” e o congelamento da nova média deprimida pela URP, promovia uma perda permanente da massa salarial.

A atuação do movimento sindical impediu que a totalidade das perdas fossem tornadas permanentes. Em fevereiro de 1989, o Congresso aprovou uma legislação que determinava a reposição das diferenças salariais entre a variação do INPC e a URP. Em março, realizaram-se os primeiros ajustes nas tabelas de preços e, no mês seguinte, determinou-se uma nova reposição salarial. Retornou-se ao sistema de indexação da economia. O governo também estabeleceu regras para o descongelamento dos preços. Por outro lado, decidiu-se não encaminhar ao Congresso proposta de política salarial, apesar da sugestão de que os reajustes de salários deveriam ter periodicidade trimestral. No mês de maio, o processo de descongelamento tornou-se caótico, obrigando o Congresso a aprovar uma política salarial, com reajustes trimestrais.

Sabe-se que a distribuição de renda no país piora muito entre os anos de 1987 e 1989. Entretanto, os dados constantes na Tabela 4 mostram uma evolução positiva para os salários reais entre os mesmos anos. Um resultado bastante intrigante – para quem não incorpora na sua análise o papel dos movimentos sociais e a dinâmica do conflito distributivo – o salário real médio apesar de cair de 1986 para 1987 em torno de 5%, de 1987 para 1988 elevou-se cerca de 6%, retornando, assim, praticamente ao nível prevalecente em 1986; e de 1988 para 1989 aumentou de aproximadamente de 9%. A explicação para este aparente “paradoxo”, é que os trabalhadores com maior poder de negociação – principalmente aqueles situados no núcleo oligopolista

da economia – conseguiram ganhos salariais numa proporção que puxou a média para cima.

Tabela 4
São Paulo – Salários reais, emprego e horas trabalhadas no setor industrial – 1980/1989
(Base: 1978 = 100)

Ano	Salários Reais	Emprego	Horas trabalhadas
1980	117	107	108
1981	122	100	95
1982	125	95	89
1983	110	88	80
1984	113	87	84
1985	140	95	95
1986	176	104	106
1987	167	106	107
1988	177	104	102
1989	193	105	102

Fonte: Baer (1999, p. 208). Reelaborada pelos autores

3 Análise dos resultados

3.1 Introdução e análise geral

Argumenta-se, nesse trabalho, que a discussão isolada da distribuição pessoal da renda é enganosa, pois pretende transformar as aparências dos fenômenos em essência, ou seja, as pessoas são ricas não por características pessoais, e sim pelo papel que desempenham no processo de produção capitalista e pelos resultados que auferem.

Quando a renda é dividida em salários e lucros, duas classes sociais apresentam-se como responsáveis pela geração daquela renda e através de mecanismos endógenos ao sistema capitalista – dado o padrão de acumulação de capital de cada formação nacional – essa renda é repartida. Desse argumento, duas qualificações são necessárias pela teoria que fornece suporte a esse trabalho: a) apesar das duas classes sociais apresentarem-se com responsáveis pela geração do excedente, apenas a classe trabalhadora gera valor novo; b) as demais rendas existentes na economia são derivadas dessa repartição primitiva. Como, em geral, os trabalhadores não poupam, as rendas derivadas saem prioritariamente dos lucros, o que não dificulta o entendimento de que essa fração (os lucros) é apropriada pelos capitalistas,

mesmo que tenham que pagar juros, aluguéis, tributos ou altos salários gerenciais.

A base de dados que forneceu apoio a essa parte do trabalho, foi a Pesquisa Industrial Anual – (PIA) da FIBGE.³ Nos anos de 1980 e 1985 foram utilizados os dados dos Censos Industriais, que usam a mesma metodologia da PIA e nos anos de 1986 e 1987 utilizaram-se dados dos Anuários Estatísticos do Brasil, pois naqueles anos não houve Pesquisa Industrial Anual, e sim uma pesquisa das empresas líderes.⁴ Os dados estavam expressos em Cruzeiros de 1978 até 1985, em Cruzados de 1986 até 1988 e em Cruzados Novos em 1989. Todos os valores foram transformados em Cruzados. Após o procedimento acima, o ano de 1980 foi tomado com base, e aplicou-se o deflator implícito do PIB, calculado pelo IBGE.

Das variáveis estudadas, tem-se o seguinte: a) apenas os salários são variável primária, segundo a metodologia utilizada pelo IBGE; b) o Valor Bruto da Produção Industrial (V), o Custo das Operações Industriais (COI) e o Custo com matérias-primas (M) são considerados como variáveis secundárias; c) o Valor Bruto da Produção Industrial (V) corresponde ao valor das vendas ou das transferências do total de mercadorias produzidas pelos estabelecimentos industriais; d) o Custo das Operações Industriais (COI) é o somatório das despesas com matérias-primas, materiais e componentes diversos, energia elétrica, combustíveis e lubrificantes, serviços industriais prestados por terceiros e despesas com trabalhadores externos à unidade produtiva; e) o Valor da transformação industrial (VTI) é obtido pela diferença entre o Valor Bruto da Produção Industrial (V) e o Custo das Operações Industriais (COI), portanto o VTI representa o valor acrescido (adicionado) ao das matérias-primas, dos componentes e de materiais outros

3 A PIA é uma pesquisa da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE), que acompanha o desempenho da indústria extrativa mineral e da indústria de transformação nos anos intercensitários.

4 O uso de três fontes de dados traz problemas que esse trabalho reconhece, a saber: (a) a evolução dos agregados valor dos salários, valor das matérias primas, valor da produção, valor da transformação industrial e excedente sofrem uma descontinuidade nos anos de 1986 e 1987, o que dificulta as análises de tendências para os dois anos, isto é, a passagem de 1985 para 1986 e de 1987 para 1988; (b) o fator j representado pela razão entre os custos com matérias primas e os custos salariais, o grau de monopólio k representado pela razão entre o valor da produção e os custos diretos (matérias primas mais salários), e a parcela salarial w calculada em função de j e de k são derivados de uma amostra que representa as empresas líderes e não todo o conjunto da indústria de transformação, o que pode significar um aumento no próprio grau de concentração. Considera-se, entretanto, que o que está sendo analisado são as razões matemáticas (o fator j , o grau de monopólio k , e a parcela salarial w) que explicam comportamentos econômicos e como se trata de uma análise de tendência envolvendo 11 anos, julga-se que os resultados para 1986 e 1987 mantêm validade no conjunto da série.

consumidos produtivamente, ou seja, o VTI é composto pela depreciação do capital constante, pelo capital variável (os salários) e pelo excedente líquido (mais-valia); f) o fator j é a razão entre o Valor das Matérias – Primas (M) e o Valor dos Salários (W); g) o grau de monopólio k é a razão entre o Valor Bruto da Produção Industrial (V) e os custos diretos (M + W); h) a parcela dos salários na renda (w) calculada pela fórmula: $w = \{ 1 / [1 + (k - 1) (j + 1)] \}$.

A partir das considerações metodológicas acima explicitadas e das fontes estatísticas indicadas, foram obtidas as séries de dados que estão consolidados na Tabela 5. Pelos dados dessa tabela, pode-se observar que os salários totais da produção passaram de 541.205 mil cruzados em 1979, para 745.697 mil cruzados em 1989, isto é, cresceram 37,8%. Apesar da tendência ascendente verificada no período como um todo, o montante dos salários pagos sofreu oscilações nas diferentes fases do ciclo. Observe-se que no período de expansão de 1979/1980 os salários totais crescem, passando a ser declinantes no período de crise de 1981/1983. Na fase seguinte, isto é, de 1984 a 1985, a massa salarial volta a crescer, continuando o crescimento no período de 1988/1989.

Tabela 5
Brasil – Indústria de transformação:
Salários, matérias-primas, valor da produção, VTI e excedente – 1979/1989
(mil cruzados de 1980)

Anos	Salários	Matérias Primas	Valor da Produção	VTI	Excedente
1979	541.205	4.415.035	8.173.696	3.433.668	2.892.463
1980	580.992	5.296.307	9.601.948	3.929.799	3.348.807
1981	536.088	4.466.357	8.436.277	3.551.194	3.015.106
1982	564.228	4.489.224	8.774.512	3.839.488	3.275.260
1983	466.211	4.224.741	8.195.932	3.576.855	3.110.644
1984	439.507	4.704.083	9.123.386	3.999.665	3.560.158
1985	530.598	5.114.216	10.207.751	4.517.591	3.986.993
1986	246.256	2.857.456	5.001.343	1.826.390	1.580.134
1987	264.582	2.761.890	5.585.672	2.516.855	2.252.273
1988	632.649	4.375.752	10.726.891	5.708.574	5.075.925
1989	745.697	4.154.300	10.652.620	5.896.793	5.151.096

Nota: Os valores de 1986 e 1987 correspondem a uma amostra de empresas representativas da atividade de transformação.

Fonte: FIBGE. *Anuário Estatístico do Brasil* (1986 e 1987); *Censo Industrial* (1980 e 1985); *Pesquisa Industrial Anual* (demais anos da série).

Verifica-se, também, que o valor das matérias-primas, que era de 4.415.035 mil cruzados em 1979, diminuiu para 4.154.300 mil cruzados no ano de 1989, uma queda de 5,9%. Portanto, pode-se observar que o valor das matérias-primas, cresce nas expansões e cai nas crises, em decorrência das pressões de demanda num mercado relativamente concorrencial, onde a oferta é inelástica e o ajuste ocorre por aumentos e reduções de preços. Veja-se que, no período de expansão de 1979/1980, o valor das matérias primas cresce, passa a ser declinante no período de crise de 1981/1983, contudo, aumenta discretamente em 1982. Volta a crescer nos anos de 1984 a 1985, caindo o período de 1988/1989.

Pode-se observar, ainda pela Tabela 5, que o valor da produção, que era de 8.173.696 mil cruzados em 1979, aumenta para 10.652.620 mil cruzados em 1989, um incremento de 30,3%. Aquele valor, também, apresentou oscilações cíclicas. No ano de 1979, o valor da transformação industrial (VTI) somou 3.433.668 mil cruzados, enquanto em 1989 foi de 5.896.793 mil cruzados, logo uma expansão de 71,7%. Esse agregado industrial cresceu, com oscilações, em todas as fases do período 1979/1989, com exceção do período da crise de 1981/1983.

Observe-se que o excedente apresentou um valor de 2.892.463 mil cruzados em 1979 e cresceu para 5.151.096 mil cruzados em 1989, uma variação positiva de 78,1%. Note-se que o excedente teve o mesmo comportamento cíclico apresentado pelo valor da transformação industrial. Pode-se concluir, pelos dados da Tabela 5 que de 1979 a 1989, a massa de salários cresceu de 37,8%, o valor das matérias-primas caiu de 5,9%, o valor da produção aumentou de 30,3%, o valor da transformação industrial cresceu 72%, enquanto o excedente cresceu de 78,1%.

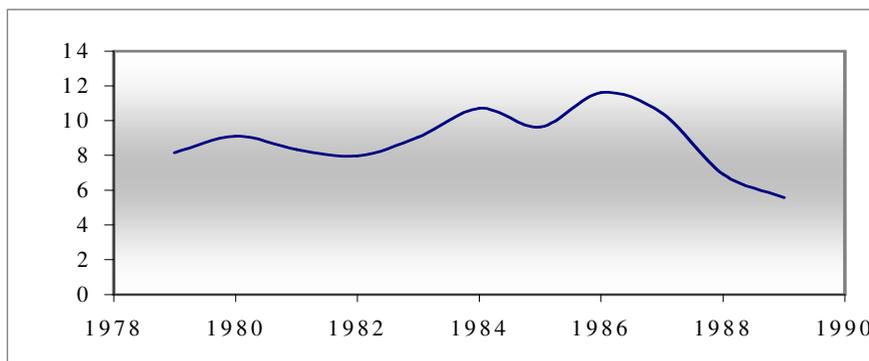
A Tabela 6 mostra a série de valores anuais da relação entre custos com matérias-primas e custos salariais (fator j). Observa-se que j tinha um valor de 8,16 em 1979 e de 5,57 em 1989, diminuindo, portanto, de 31,7% entre os anos extremos da série. Na fase expansiva de 1979 a 1980, esse fator aumenta de 11,8%, sendo que o valor das matérias-primas aumentou em 20%, enquanto a massa de salários aumentou apenas 7,3%, o que explica a forte expansão do fator j.

Tabela 6
 Brasil – Indústria de transformação:
 Relação entre custos com matérias-primas e custos salariais – (1979/1989)
 (em mil cruzados de 1980)

Anos	Matérias-primas (M)	Salários (W)	Fator j (M/W)
1979	4.415.035	541.205	8,16
1980	5.296.307	580.992	9,12
1981	4.466.357	536.088	8,33
1982	4.489.224	564.228	7,96
1983	4.224.741	466.211	9,06
1984	4.704.083	439.507	10,70
1985	5.114.216	530.598	9,64
1986	2.857.456	246.256	11,60
1987	2.761.890	264.582	10,44
1988	4.375.752	632.649	6,92
1989	4.154.300	745.697	5,57

Fonte: Tabela 5.

Gráfico 1
 Brasil – Razão entre custos com matérias-primas e salários – 1978/1989



Fonte: Tabela 6.

A crise de 1981/1983 provocou uma queda de 0,7% no fator, o que pode ser explicado pelo fato do valor das matérias-primas ter diminuído de 20,2% e o valor dos salários em 19,8%. Os valores de todos os anos dessa fase são inferiores ao valor de 1980. De 1984 a 1986, fase de expansão da economia, esse fator aumenta nos três anos em 28,0%, enquanto na fase da crise de 1987 a 1989 o fator acumula um decréscimo de 52% no triênio.

Note-se, ainda, que o ano de 1986 registra o mais alto valor para o fator j (11,6). Afora os possíveis problemas de base estatística para esse ano,

o resultado pode, em parte, ser explicado pelo fato de que aquele ano foi de forte crescimento da economia, logo a demanda por matérias primas cresceu muito e conseqüentemente seus preços, e em parte, porque os preços dessas mercadorias sofreram menor controle do que os preços dos produtos industriais. O Gráfico 1 descreve a trajetória do fator j no período 1979/89. Observa-se uma queda acentuada nesse fator entre os anos extremos da série. É possível notar que, tendencialmente, essa razão cresce nas expansões e decresce nas crises.

A Tabela 7 mostra a série anual do valor da produção (V), dos custos diretos (M+ W) e da relação entre valor da produção e custos diretos (grau de monopólio k). O grau de monopólio k teve um crescimento de 1,65 em 1979 para 2,17 em 1989, ou seja, 31,5%. Sabe-se que nas fases de crise o grau de monopólio tende a crescer e a cair nas fases de expansão. Na fase expansiva de 1979 a 1980, esse fator de distribuição diminuiu de 1,2%, sendo que os custos diretos aumentaram um pouco mais que o valor da produção, isto é, 18,6% contra 17,5%. Dentro dos custos diretos, o valor das matérias-primas aumentou em 20%, enquanto a massa de salários elevou-se em apenas 7,3%, pois os preços das matérias-primas flutuam mais que os salários.

Tabela 7

Brasil – Indústria de transformação: relação entre o valor da produção e os custos diretos com matérias-primas e salários (1979 – 1989) – (em mil cruzados de 1980)

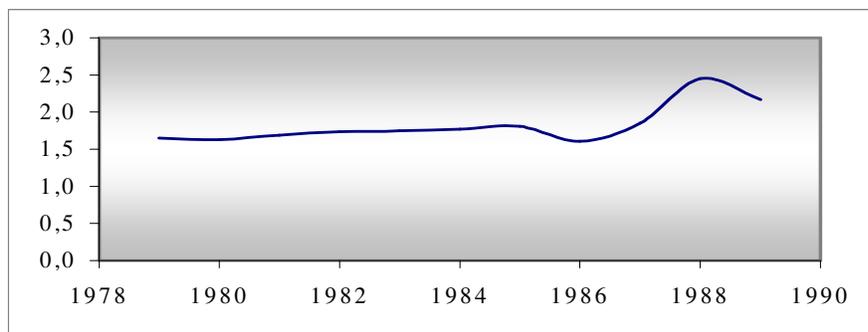
Anos	Valor da produção	Custos diretos (M + W)	Grau de monopólio (k)
1979	8.173.696	4.956.240	1,65
1980	9.601.948	5.877.299	1,63
1981	8.436.277	5.002.445	1,69
1982	8.774.512	5.053.452	1,74
1983	8.195.932	4.690.952	1,75
1984	9.123.386	5.143.590	1,77
1985	10.207.751	5.644.814	1,81
1986	5.001.343	3.103.712	1,61
1987	5.585.672	3.026.472	1,85
1988	10.726.891	5.008.401	2,45
1989	10.652.620	4.899.997	2,17

Fonte: Tabela 5.

A crise de 1981/1983 provocou um aumento no grau de monopólio em 7,4% quando se compara com 1980, de maneira que os custos diretos diminuíram de 20,18%, enquanto que o valor da produção, reduziu-se nesse

caso de 14,6%, dentro dos custos diretos o valor das matérias-primas diminuiu mais que a massa de salários, isto é, 20,2% contra 19,8%.

Gráfico 2
Brasil – Grau de Monopólio (k)



Fonte: Tabela 7.

De 1984 a 1986, fase de expansão da economia, o grau de monopólio cai em 8%. Registre-se que os dados para o ano de 1986, são oriundos de uma pesquisa de empresas líderes, presumivelmente mais concentradas que o conjunto da indústria. Mesmo assim, o grau de /monopólio decresce substancialmente naquele ano. Na fase da crise de 1987 a 1989, o grau de monopólio aumenta de 34,8%. Note-se, ainda, que o ano de 1986 registra o valor mais baixo para o grau de monopólio em toda a série (1,61).

O Gráfico 2 mostra o comportamento do grau de monopólio k no período de 1979 a 1989. Percebe-se, claramente, um aumento substancial no valor de k entre o primeiro e o último ano da série. Nota-se, também, que o grau de monopólio tende a crescer nas crises e a diminuir nas expansões. Destaca-se uma queda suave entre 1979 e 1980, entre os anos 1980 e 1985 ocorre um crescimento contínuo, a partir de 1985 há uma queda até atingir um mínimo global em 1986, então cresce até 1988, quando se atinge o máximo global, e volta a cair em 1989.

3.2 A análise pelo método dos fatores de distribuição de Kalecki

Nessa subseção, será testado o comportamento da parcela salarial na renda, através da abordagem de Kalecki, conforme desenvolvida na seção 2. A Tabela 8 apresenta as seguintes séries: a) a razão entre o custo com

matérias-primas e o custo salarial (fator j); b) a razão entre o valor da produção e os custos diretos, isto é, o grau de monopólio (fator k); c) o valor calculado da parcela salarial na renda (w).

Pela observação da Tabela 8 e analisando-se o período total (1979/1989), verifica-se que a parcela dos salários na renda (w) diminuiu de 0,144 para 0,115, isto é, uma diferença de 20%, indicando que, efetivamente, a distribuição funcional da renda concentrou-se em favor do capital. No entanto, o valor da parcela salarial apresenta oscilações conforme as diferentes fases do ciclo econômico brasileiro durante o período em análise.

No crescimento de 1979 a 1980, a parcela salarial na renda se reduziu de 5,6%, sendo que o grau de monopólio sofreu uma queda de 1,2%, o que é esperado e tende a provocar um aumento na parcela salarial. Por outro lado, a razão entre o custo com matérias-primas e os custos salariais (fator j) elevou-se de 11,8%, o que é teoricamente esperado numa expansão, e essa elevação promove uma diminuição na parcela salarial. Como o aumento em j foi maior do que a redução em k predominou o efeito j e a parcela salarial na renda foi reduzida.

A crise de 1981/1983 provocou nova queda da parcela salarial na renda de 14,0%, dessa vez o grau de monopólio aumentou 7,4%, o que é esperado em momentos de crise e tende a estimular uma queda na parcela salarial. Por outro lado, a razão entre o custo com matérias-primas e os custos salariais (fator j) diminuiu de 0,7%.

Tabela 8
Brasil – Indústria de transformação:
Fatores de distribuição e parcela relativa dos salários no valor agregado – 1979/1989

Anos	Fator j	Fator k	Parcela salarial (w)
1979	8,16	1,65	0,144
1980	9,12	1,63	0,136
1981	8,33	1,69	0,135
1982	7,96	1,74	0,131
1983	9,06	1,75	0,117
1984	10,70	1,77	0,100
1985	9,64	1,81	0,104
1986	11,60	1,61	0,115
1987	10,44	1,85	0,093
1988	6,92	2,45	0,080
1989	5,57	2,17	0,115

Fonte: Tabelas 6 e 7.

De 1984 a 1986, fase de expansão da economia, a parcela salarial na renda cai em 1,7% em relação a 1983, um ano tipicamente de crise. Por sua vez, o grau de monopólio sofreu uma queda de 8,0%, resultado esperado e que tende a promover um aumento na parcela salarial. Por sua vez, a razão entre o custo com matérias-primas e os custos salariais (fator j) sofreu um aumento de 28,0%, o que é normal numa expansão, e, como é sabido, promove uma diminuição na parcela salarial.

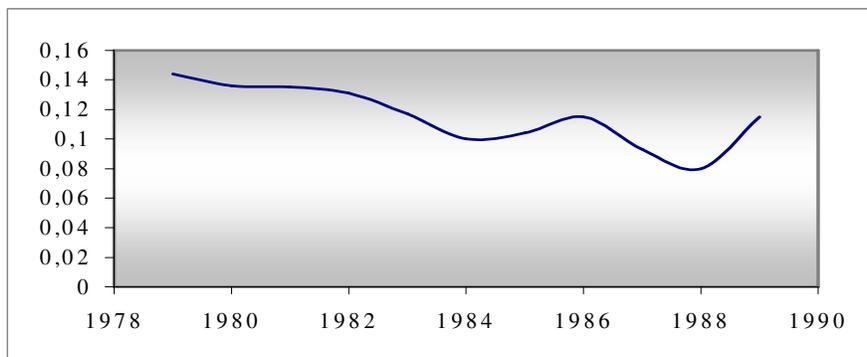
Deve-se notar que o ano de 1986 apresenta o valor mais alto e a maior variação positiva, em relação ao ano anterior, para a razão entre os custos com matérias-primas e os custos salariais (fator j), a saber: 11,60 e 20,3%, respectivamente; e o valor mais baixo e a segunda maior variação negativa, em relação ao ano anterior, para o grau de monopólio, isto é, 1,6 e 11%, respectivamente.

No período de 1987 a 1989 (fase de crise da economia), a parcela salarial na renda retorna ao valor de 1986, o que significa um crescimento zero no triênio, dessa vez o grau de monopólio aumentou 34,8%, o que é previsível de ocorrer na crise e tende a estimular uma queda na parcela salarial. Por outro lado, a razão entre o custo com matérias-primas e os custos salariais (fator j) caiu de 52%, a queda de j é esperada numa crise, mas o decréscimo foi muito grande, donde se conclui que essa redução do fator j foi diretamente responsável pelo retorno da parcela salarial na renda ao nível prevalecente no ano do Plano Cruzado. Lembra-se, ainda, que o ano de 1986 registra o valor mais baixo para o grau de monopólio em toda a série, ou seja, 1,61. Por outro lado, quando se compara 1988 com 1986, observa-se um aumento no grau de monopólio de 52,2%. Tal resultado é atenuado em 1989 quando o valor de k sofre queda de 11,4% em relação a 1988.

Em resumo, pode-se observar que: a) o fator j aumenta em 11,8% no período expansivo de 1979 a 1980. Sofre uma queda na crise de 1981 a 1983 de 0,7%. De 1984 a 1986, fase de crescimento da economia, o fator j cresce de 28%. Na fase de crise de 1987 a 1989, o mesmo cai de 52%. O maior ano de elevação do fator j é o de 1986 e a maior queda ocorre em 1988; b) o grau de monopólio decresce em 1,2% no período de 1979 a 1980. No período de 1981 a 1983 o valor de k aumenta em 7,4%. Na expansão de 1984 a 1986, aquele valor se reduz em 8%. Nos últimos três anos do período, o grau de monopólio cresce em 34,8%; c) a parcela salarial na renda diminuiu em 5,6% na fase expansiva de 1979 a 1980, decresceu de 14% na crise de 1981 a

1983, caiu de 1,7% na expansão de 1984 a 1986 e não apresentou alteração na fase de crise de 1987 a 1989.

Gráfico 3
Brasil – Participação dos salários na renda – 1978/1989



Fonte: Tabela 8.

O Gráfico 3 mostra a trajetória da parcela salarial na renda no período de 1979 a 1989. Pode-se perceber, claramente, uma queda entre os valores dos anos extremos da série. Nota-se, também, um comportamento cíclico, onde se destaca uma queda contínua entre 1979 e 1984, quando o valor da parcela salarial atinge um mínimo local de 0,1. A partir de 1984, a parcela eleva-se até atingir um máximo local em 1986 (ano do Cruzado). Inicia uma nova queda até atingir um novo mínimo de 0,08 (mínimo global) em 1988, quando retorna o crescimento chegando em 1989 com o mesmo valor de 1986. A principal lição da série é mostrar que do final de 1986 em diante a política do grande capital foi no sentido de expandir seus lucros comprimindo a massa salarial. A trajetória descendente (da curva) de 1986 até 1988 mostra exatamente esse fenômeno econômico.

Considerações finais

Deve-se considerar o período de 1979 a 1989 como sendo rico de experiências importantes na economia brasileira. Inclui-se nesse período, o último governo do regime militar e o primeiro governo da atual fase de democracia no Brasil. É, na verdade, um período de transição em toda sua extensão, pois desde o primeiro subperíodo (1979 a 1984) já havia um

acentuado processo de desgaste das forças politicamente mais conservadoras, uma lenta e controlada abertura institucional e a ascensão dos movimentos sociais. No segundo subperíodo, (1985 a 1989), registra-se um retorno dos instrumentos democráticos, com a vitória e posse de uma ampla coalizão, então denominada de Aliança Democrática e um maior desenvolvimento dos conflitos sociais e econômicos, que estiveram relativamente encobertos pelo regime de exceção.

As experiências de ajuste da economia no subperíodo de 1979 a 1984 incluem uma fase expansiva da economia (1979/1980) e uma fase de crise (1981/1983). Há, como se viu, um processo de elevação continuada dos preços e várias experiências de políticas salariais. A comparação da evolução do salário real médio com a produtividade mostrou que os salários estiveram sempre defasados, e no desenrolar da cena perderam densidade. Esse subperíodo iniciado com uma proposta do ministro Simonsen de uma “recessão administrada”, passa a uma política econômica, comandada pelo ministro Delfim Neto, que tentava conciliar um crescimento acelerado com políticas de combate gradualista ao processo inflacionário. Apesar das intenções declaradas, vivenciou-se a pior crise já enfrentada pela economia nacional, a saber, a crise de 1981 a 1983, terminando com a recuperação de 1984, puxada pelas exportações.

No subperíodo de 1985 a 1989, tentaram-se algumas experiências de combate ao processo inflacionário. Por sua vez, a economia conseguiu, como dito acima, entrar em recuperação no segundo semestre de 1984, continuou em expansão em 1985 e teve essa fase de crescimento potencializada pelo advento do Plano Cruzado. Esse programa heterodoxo tinha como objetivo central acabar com a inflação sem sacrificar o crescimento econômico. Ele incorporou, também, uma política de redistribuição de renda.

O Plano Cruzado fracassou e “arrastou” junto o governo Sarney. Foi um insucesso, não apenas porque o mecanismo de preços da economia capitalista no Brasil tenha sido “engessado” por um tempo demasiadamente longo, até porque as formas de “romper” o congelamento foram tantas que é difícil uma tipologia não controversa. O fracasso foi devido, principalmente, ao Plano ter invertido os ganhos de renda das classes sociais, pois permitiu que os salários aumentassem acima da média passada. Com isso, gerou uma forte demanda de bens de consumo e, notavelmente, acirrou o conflito distributivo. O anticruzado situa-se entre o final de 1986 e o início de 1987, estendendo-se até 1988, quando os grandes capitalistas começaram a praticar

elevações desordenadas de preços, no intuito bem sucedido, de recuperar suas perdas de 1986, voltando a auferir taxas de lucros semimonopolísticas. O anticruzado é um anticlímax, e reforça a visão, defendida durante todo esse trabalho, de que são os capitalistas que comandam as variáveis fundamentais da dinâmica econômica capitalista.

Quanto à análise da distribuição funcional da renda, observa-se que a mesma indicou um aumento contínuo, com oscilações em alguns anos, da parcela dos lucros na renda e uma diminuição contínua, também, com oscilações em alguns anos, da parcela salarial na renda. A participação dos salários na renda não apenas diminuiu de 1979 a 1989, como atinge seu primeiro mínimo em 1984, cujo valor do coeficiente w é de 0,1. A partir daquele ano, ocorre uma elevação da parcela salarial até atingir um máximo de 0,115 no ano de 1986, caindo em 1987 e atingindo seu menor valor global em 1988, isto é, $w = 0,8$. De 1988 até 1989 cresce novamente e retorna ao nível atingido em 1986. Destaque-se, ainda, que no ano do Plano Cruzado (1986), o grau de monopólio atinge seu valor mais baixo ($k = 1,61$) e, em 1988, atinge seu valor mais alto ($k = 2,45$).

O estudo parece confirmar as hipóteses levantadas como respostas transitórias, ao problema da pesquisa, ou seja, de que: a) com exceção de alguns anos, as políticas salariais tiveram caráter concentrador, não podendo portanto auxiliar, efetivamente, na melhoria da distribuição de renda; b) as políticas de preços e de lucros (via mark-up) dos setores com alto poder de mercado (grau de monopólio) impediram que as políticas salariais pudessem desempenhar qualquer papel redistributivo permanente, quando relativamente expansivas; c) o conflito distributivo esteve sempre muito acirrado durante todo o período, o Plano Cruzado longe de ser neutro, como defendia seus formuladores, alterou o perfil distributivo e acentuou ainda mais o conflito, colocando-o em um novo patamar. Ocorreu uma desconcentração de renda em 1986, porém os capitalistas utilizando o “poder de monopólio” reverteram a tendência e recuperaram as perdas relativas; d) a distribuição funcional de renda alterou-se de modo a aumentar a participação relativa dos lucros na renda e diminuir a participação relativa dos salários, o que parece demonstrar a incapacidade dos trabalhadores de reverter a distribuição, através de política salarial, frente ao poder capitalista de fixar os preços e as margens de lucros.

Independentemente dos resultados obtidos, esse trabalho considera que uma política salarial ativa é importante no sentido de gerar um ambiente

de proteção aos assalariados. É essencial na medida em possa ser usada para transferir renda dos salários gerenciais para os salários da produção, porém é ineficiente como instrumento principal de redistribuição e desconcentração da renda e de redução rápida da pobreza, excetuando situações em que seja possível usá-la, com o apoio do Estado, para reduzir as margens de lucro, porém como o investimento depende basicamente dos lucros, tal medida não seria de fácil utilização num contexto mais amplo, o que não impede de todo seu uso em condições especiais e restritas. Por outro lado, parece evidente que o crescimento econômico de *per si* não é suficiente para alterar de forma permanente o perfil da distribuição da renda e os níveis de pobreza da população, pois se o crescimento tivesse tal capacidade, esses problemas já teriam sido resolvidos, dado que o Brasil foi durante muito tempo um dos países de maior expansão do produto. O uso desse argumento – perfeitamente lógico e que parece não suscitar hoje muitas controvérsias entre os estudiosos – não pode ser interpretado como uma desconsideração ao papel fundamental do crescimento e mais particularmente ao processo de desenvolvimento econômico.

Bibliografia

- BAER, Werner. *A economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 1996. 416p.
- BRESSER PEREIRA, Luís Carlos. *Os tempos heróicos de Collor e Zélia: aventuras da modernidade e desventuras da ortodoxia*. São Paulo: Nobel, 1991. 98p.
- BRUM, A. J. *Desenvolvimento econômico brasileiro*. Ijuí: UNIJUÍ, 1999. 571p.
- CAMARGO, J. M.; RAMOS, C. A. *A revolução indesejada: conflito distributivo e mercado de trabalho*. Rio de Janeiro: Campus, 1988. 79p.
- CAMARGO, J. M.; GIAMBIAGI, F (Org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. 237p.
- CEPAL. *Evolução da economia brasileira 2000. Informe estatístico*. Brasília: nov./dez., 2000.
- JOBIM, Antônio Jaime Gama. *A macroeconomia de Michal Kalecki*. Rio de Janeiro: Graal, 1984, 123p.
- KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. Organizada por Jorge Miglioli. São Paulo: Hucitec, 1977. 193p.

Ivan Targino Moreira / Glaudionor Gomes Barbosa

KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1978
146p. (Coleção os Pensadores).

LANGONI, C.G. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: FGV, 1973.

SABÓIA, J. *Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros*. In: CAMARGO, J. M.; GIAMBIAGI, F. (Org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. cap. 8, p. 165-186.