

SALÁRIOS E POLÍTICA SALARIAL NO FINAL DOS ANOS 80: UMA DISCUSSÃO

*Silvia Horst Campos**

A problemática dos salários é um dos temas da teoria econômica que tem suscitado freqüentes discussões entre os economistas, discussões essas que costumam extrapolar o campo puramente econômico, ampliando-se para o social e o político. Teoricamente, as controvérsias surgem devido às diferentes interpretações quanto aos seus determinantes e à sua distribuição, caracterizando a existência de diferenciais de salários e dos salários em relação a outras rendas que contribuem para a determinação e para a diferenciação dos grupos sociais em termos de suas oportunidades, padrões de consumo e estilos de vida.

No Brasil, em período recente, a discussão tem se centrado de forma ampla no papel da política salarial, na configuração do perfil da distribuição da renda nacional e na relação causal que os salários supostamente mantêm com o processo inflacionário brasileiro. Nesse contexto, cresce em importância a discussão acerca da brutal deterioração da distribuição pessoal e funcional da renda, do caráter de "arrocho" das sucessivas políticas salariais dos últimos anos e da questão da evolução desfavorável dos rendimentos reais da classe trabalhadora.

O presente artigo objetiva discutir alguns aspectos dessa problemática na atualidade, centrando a análise no ano de 1989, palco de intenso debate sobre os principais problemas da sociedade brasileira, em especial no segundo semestre. Isso deveu-se, de um lado, à aguda crise econômico-social por que passa o País — fruto do esgotamento do modelo de desenvolvimento adotado há três décadas — e, de outro, em função da proximidade das eleições presidenciais, que oportunizaram a discussão dos programas de governo dos principais candidatos, dos diagnósticos efetuados e das soluções apontadas. O artigo inicia com a retomada do debate acerca da relação entre a distribuição de renda e a política salarial para, depois, centrar a análise na polêmica salarial deflagrada em relação ao Plano Verão e à volta da indexação salarial. O último ponto a ser discutido refere-se à evolução dos rendimentos reais do trabalho em 1989.

* Economista da FEE.

A autora agradece a leitura e as sugestões de Ricardo Brinco, Miriam de Toni e Maria Heloísa Lenz feitas à primeira versão deste texto. Os erros e omissões porventura remanescentes são obviamente de inteira responsabilidade da autora.

1 — Redistribuição da renda nacional e política salarial

A degradação das condições de vida, a ampliação da miséria absoluta e a crescente marginalização social de amplas parcelas da sociedade brasileira, conseqüências nefastas da atual crise econômico-social, cujos sintomas principais se cristalizam no processo inflacionário com riscos de hiperinflação, na crise financeira do Estado, no "deficit" público, na dívida externa, na baixa taxa de investimento e na estagnação econômica, trouxeram à pauta de discussões a necessidade imperiosa de se buscarem a estabilização econômica, a retomada do crescimento e a redistribuição da renda nacional.¹

No tocante ao último ponto, observa-se, de modo geral, um consenso no que concerne à necessidade de uma estratégia coerente para promover uma melhora na distribuição de renda, embora os caminhos a serem percorridos para se chegar a ela variem, dependendo do receituário de cada economista. Nota-se, entretanto, que a tese de um modelo de crescimento com redistribuição de renda é defendida como tecnicamente viável por parcela expressiva e crescente de profissionais da área de economia.²

De acordo com informações veiculadas pela imprensa e revistas especializadas no decorrer do segundo semestre de 1989, é visível o agravamento da concentração da renda nos últimos anos. Ao mesmo tempo em que decresceu a participação da População Economicamente Ativa (PEA) mais pobre na renda do País, passando de 1,9% em 1960 para 0,8% em 1989, a parcela retida pelos 10% mais ricos aumentou, respectivamente, de 39,6% para 50,0% (Tabela 1). Na década de 80, especificamente, identifica-se uma deterioração maior após a breve "desconcentração" ocorrida durante a vigência do Plano Cruzado (1986).

¹ De fato, a última tentativa governamental de conter a escalada das taxas de inflação, o Plano Verão, não obteve o êxito desejado, e a ameaça da hiperinflação voltou a rondar a economia brasileira. No que se refere ao crescimento do produto, as últimas estimativas indicam um acréscimo favorável de 3% do PIB em relação a 1988 — um resultado melhor que o do ano passado, porém ainda muito pequeno. Com relação à questão da distribuição da renda, as últimas informações disponíveis demonstram a sua piora em 1988, estimando-se uma deterioração ainda maior em 1989.

² Essa tese é diametralmente oposta à "teoria do bolo", defendida pelo Ministro Delfim Neto durante o período do "milagre econômico", segundo a qual era preciso primeiro crescer para depois distribuir.

Tabela 1

Participação percentual da renda da População Economicamente Ativa brasileira na renda do País — 1960/89

ANOS	10% MAIS POBRES	10% MAIS RICA
1960	1,9	39,6
1970	1,2	46,7
1980	1,1	51,7
1985	0,9	47,7
1986	1,0	47,5
1989 (1)	0,8	50,0

FONTE: IBGE.

FGV.

FOLHA DE SÃO PAULO (1989). Salário; participação no PIB pode crescer. São Paulo. p.7.

(1) Estimativas com base na média dos anos anteriores.

Um estudo efetuado por Guilherme Luís Sedlacek e Renato Villela, Economistas do IPEA, com base em dados do Censo Demográfico de 1980 e das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs) de 1984 a 1988, agrega algumas conclusões interessantes ao quadro acima delineado (GM, 11/13.11.89, p.6). Segundo os autores, aconteceu um fato na distribuição da renda a partir de 1987, qual seja, o crescimento relativamente menor do rendimento médio nas classes de renda intermediária, o que estaria a indicar que elas não estão conseguindo manter seu nível de renda. A maior taxa de crescimento concentra-se no grupo dos 1% mais ricos que conseguiram suplantar todas as outras faixas de renda, com elevação de 8,63% nos seus ganhos entre 1984 e 1988, havendo aumentado de 1,5% para 2,2% sua participação no total dos rendimentos. Os autores também consideraram preocupante o quadro de distribuição de renda em 1988, na medida em que se ampliou a participação das pessoas ocupadas com salários até dois pisos na pirâmide de renda (Tabela 2).

Um outro indicador da piora da distribuição pessoal de renda ocorrida nos últimos anos diz respeito à evolução do rendimento médio mensal real, que, após atingir seu pico em 1986 (NCz\$ 1.417,00, a preços de setembro de 1989), voltou a cair no ano seguinte, situando-se, em 1988, bastante abaixo daquele valor (NCz\$ 1.081,00, ou seja, uma queda de 23,71%).

Tabela 2

Distribuição percentual das pessoas ocupadas, segundo as classes de rendimento mensal de todos os trabalhos, no Brasil — 1984, 1987 e 1988

CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL	1984	1987	1988
Total	100,0	100,0	100,0
Até 1	32,5	25,7	29,1
Mais de 1 a 2	22,5	23,0	23,7
Mais de 2 a 5	22,3	27,1	23,4
Mais de 5 a 10	7,9	8,9	8,7
Mais de 10 a 20	3,2	4,4	4,4
Mais de 20	1,5	2,2	2,2
Sem rendimento (1)	9,7	8,1	7,8
Sem declaração	0,4	0,6	0,7

FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS (1989). Rio de Janeiro, IBGE. (mimeo).

NOTA: 1. Exclui a população rural da Região Norte.

2. As classes de rendimento mensal tem como unidade, em 1984, o salário mínimo (SM) e, em 1987 e 1988, o Piso Nacional de Salários (PNS).

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefícios.

Entretanto é nos dados referentes à distribuição funcional da renda, a qual indica as participações da renda do trabalho (salários mais encargos sociais) e do capital no PIB, que se percebe a real dimensão da concentração da renda no Brasil. De acordo com um levantamento realizado com base em dados de várias instituições - Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Fundação Getúlio Vargas (FGV), Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE)/Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE)/ Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e Organização das Nações Unidas (ONU) amplamente divulgado

na imprensa, no mês de setembro, houve uma diminuição expressiva da participação da renda do trabalho no PIB nas duas últimas décadas, passando de 40,7% em 1970 para 37,9% em 1980 e para cerca de 29% em 1989 (GM, 16/18.9.89, p.7; JB, 25.9.89, p.2, cad. Econ.).³ Em países desenvolvidos, esse número situa-se geralmente acima de 60%.⁴

O mais preocupante, no entanto, é que a queda desse indicador ocorreu simultaneamente com situações de expansão e de retração da atividade econômica. Recentemente, ela vem acompanhada por uma diminuição na taxa de investimento, por uma tendência a taxas menores de crescimento econômico e pela inflação em patamares cada vez mais elevados. Frequentemente, a deterioração dessa participação é atribuída ao pouco desenvolvimento social do País, onde a relação entre capital e trabalho foi "uma relação de força" que não permitiu o repasse da produtividade aos salários em parcelas significativas, repasse esse que "(...) foi a alavanca do crescimento da participação da renda [do trabalho] no PIB nos países desenvolvidos" (GM, 23.08.89, p.8). De fato, entre 1975 e 1988, a produtividade na indústria aumentou numa proporção oito vezes maior que os vencimentos do trabalho, respectivamente, 25,9% e 3,9% (J.Econom., 7.89, p.5).

Como fica claro, a partir das evidências acima apresentadas, o problema da distribuição de renda no Brasil é estrutural, isto é, está fundado no próprio padrão histórico de desenvolvimento capitalista adotado, exigindo, portanto, soluções também estruturais. Num primeiro momento, a elevação dos salários reais, a redução dos preços dos bens-salário, o aumento da participação do trabalho na renda nacional e a redução das taxas inflacionárias despontam como metas básicas que, para serem atingidas e mantidas, deverão fazer-se acompanhar de mudanças no padrão de financiamento de longo prazo da economia brasileira, bem como de profundas reformas administrativas e institucionais. Depreende-se, daí, que a promoção da melhora do perfil distributivo passa pela discussão de um novo modelo econômico para o Brasil e exigirá a utilização de vários instrumentos, tais como os definidos por uma política fiscal, educacional e salarial e os de combate à inflação. No presente artigo, a discussão restringir-se-á apenas à política salarial.

³ Encontra-se excluída desse cálculo a parcela referente às rendas do trabalho dos conta própria, das microempresas, da agricultura e da economia paralela. Segundo técnicos do Departamento de Contas Nacionais (DECNA) do IBGE, a sua inclusão provavelmente elevaria o percentual de participação do trabalho na renda para cerca de 50%.

⁴ De acordo com o *Yearbook of National Accounts Statistics - 1980* (1982), da ONU, a participação da renda do trabalho era a seguinte em alguns países: Argentina, 43%; Venezuela, 45%; México, 42%; Paraguai, 40%; Espanha, 60%; Itália, 61%; Estados Unidos da América, 70%; e Japão, 65%.

A relação entre distribuição de renda e política salarial é um dos aspectos mais controversos da política econômica no Brasil. Devido à heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho brasileiro, identificada pela existência de um setor informal de dimensões significativas, além do setor formal, com estruturas de emprego e salários diferenciadas, torna-se difícil avaliar o grau de efetividade das políticas salariais.⁵

A par dessa dificuldade, entretanto, é bastante reconhecida e aceita a tese de que a política salarial — em especial, a de salário mínimo, o qual experimentou uma incontestável queda de valor real nos anos 60 e 70 —, teve um papel determinante no processo concentrador de renda no Brasil, naquele período. Por outro lado, um estudo realizado por Landau e Camargo (1985, p.254-6), para os anos de 1979 a 1983 — período esse em cujo início foi implantada uma política salarial com o objetivo declarado de tentar reverter a tendência à concentração de rendas observada na economia brasileira —, conclui pelo fornecimento de evidências de que, em linhas gerais, a distribuição de renda pessoal acompanhou a evolução da política salarial.⁶ O coeficiente de Gini⁷ diminuiu de 0,589 em 1979 para 0,580 em 1981, durante o período de vigência da política de reajustes privilegiados para as faixas de salário inferiores, e aumentou para 0,598 em 1983, quando a aceleração da inflação, a redução do ritmo de crescimento industrial, a crise cambial e as modificações introduzidas na sistemática de reajustes na direção de uma menor indexação anularam os efêmeros ganhos salariais das classes inferiores da pirâmide salarial, levando ao fracasso daquela política como instrumento redistributivo.⁸ Um outro momento de certa "desconcentração" na distribuição das riquezas, nesta década, deu-se durante a vigência do Plano Cruzado, em 1986, tendo em vista a adoção da conversão dos salários pela média dos quatro meses anteriores e as características da política salarial então

⁵ De fato, tal como afirmam Landau e Camargo (1985, p.254): "(...) a dificuldade de se obterem dados confiáveis sobre a evolução dos rendimentos no setor informal da economia, e a forma como estes se relacionam com os do setor formal, torna a análise dos efeitos da política salarial sobre a distribuição de rendimentos bastante difícil".

⁶ A política salarial implantada em 1979 previa a diminuição do período entre os reajustes, de anual para semestral, e a concessão de reajustes diferenciados, privilegiando os salários mais baixos, com recomposição acima da inflação.

⁷ O índice de Gini, que varia de zero a um, é utilizado para medir o grau de distribuição de renda num país. Quanto maior o seu valor, pior o nível de distribuição. Nos países desenvolvidos, o índice situa-se entre 0,300 e 0,400.

⁸ Ainda de acordo com Landau e Camargo (1985, p.255): "(...) além de afetar a distribuição da renda na economia, os fatores acima provocaram uma perda de 22,4% na renda média da população no quadriênio 1979/1983".

implementada. De fato, os efeitos do crescimento do emprego e dos salários, numa conjuntura de baixas taxas inflacionárias, foram benéficos para a distribuição pessoal de renda. De acordo com cálculos efetuados por Hoffmam (1989, p.123), o índice de Gini diminuiu de 0,599 em 1985 para 0,589, em 1986 e aumentou para 0,603 em 1987, quando o recrudescimento da inflação e novas mudanças na política salarial implicaram a deterioração do rendimento médio real dos trabalhadores.

Em suma, embora as evidências não permitam concluir pela existência de uma relação unívoca entre política de reajuste de salários e distribuição de renda, fica claro que essa é sensível a alterações na política salarial. Por outro lado, a sua sensibilidade a mudanças nos níveis das taxas de inflação forçosamente limita a eficácia da política salarial na produção de efeitos redistributivos duradouros. Fica claro, portanto, que a política salarial, por si só, exceção feita à política de aumentos reais do salário mínimo de forma a elevar a base da pirâmide salarial, não tem condições de elevar de modo consistente o salário real e de melhorar o perfil da distribuição de renda. Tais objetivos exigem, evidentemente, uma ação simultânea sobre salários e preços.

2 — Os salários no Plano Verão e a volta da indexação salarial

A implantação do Plano Verão no início de 1989 — um conjunto de medidas heterodoxas e ortodoxas buscando interromper a espiral ascendente das taxas inflacionárias — deu início a mais uma rodada de debates em torno da questão salarial, com economistas de várias tendências defendendo ganhos ou perdas para os trabalhadores. Tal como nos Planos Cruzado (1986) e Bresser (1987), o novo Plano reintroduziu a sistemática de cálculo dos salários reais pela média de um período anterior, seguida do congelamento temporário de preços e salários. Nesse sentido, o salário médio sancionado por ocasião de cada um dos Planos converteu-se no salário de pico a vigorar nos meses subseqüentes à adoção das medidas, o que fatalmente ocasionaria perdas salariais quando as taxas de inflação voltassem a crescer.

Teoricamente, percebe-se o interesse do Governo em evitar a formação de "incompatibilidades distributivas" que redundariam no fracasso da estratégia de combate à inflação. Tal preocupação sugere aceitar o diagnóstico de que a inflação brasileira é, em grande parte, o resultado de um conflito distributivo do qual participam trabalhadores, empresários, Estado e setor externo, todos buscando manter e, inclusive, aumentar a sua participação na renda nacional.

Entretanto a suposta neutralidade distributiva pretendida pelos programas de estabilização não se sustenta, quando se verifica a forma arbitrária implícita na preservação de determinado quadro distributivo. Um exemplo disso é a escolha do período para base de cálculo do salário médio compatível com a neutralidade, constituindo-se no salário real de equilíbrio da economia. Na verdade, apenas um grande acordo nacional sobre preços e salários entre os agentes econômicos — um pacto social — é que possibilitaria a determinação de uma neutralidade distributiva aceitável e duradoura. Do contrário, uma das partes envolvidas será provavelmente lesada na sua participação na renda. E, nos programas de estabilização até agora implantados, são os salários que amargam as perdas contidas numa arbitragem média (Horn & Herrlein Jr., 1989, p.91).

Nesse sentido, o Plano Verão mostrou-se ainda mais "perverso" do que os anteriores, em especial o Plano Bresser, pois o salário médio real que ele buscou preservar — o de 1988 — foi o mais baixo dos últimos três anos, em virtude da defasagem entre o indexador salarial e as taxas mensais de inflação.⁹ Já os preços, devido ao "vazamento" de informações a respeito do provável congelamento e/ou à expectativa da incorporação da Unidade de Referência de Preços (URP) de fevereiro aos salários, haviam sido reajustados para níveis elevados. Assim sendo, o conflito distributivo não só deixou de ser amenizado na economia, como ainda provocou e sancionou uma posição mais desfavorável dos trabalhadores na repartição da renda nacional. A consequência óbvia desse estado de coisas, na medida em que os trabalhadores conseguissem reajustes salariais acima da média de 1988, seria, como de fato foi, um fator realimentador do processo inflacionário.

Especificamente no que concerne à questão salarial, o Plano Verão extinguiu a URP, ditou uma regra para o cálculo dos salários de janeiro e instituiu um fórum tripartite de negociações, com a finalidade de elaborar uma nova política salarial (este último aspecto é um importante elemento diferenciador com relação aos planos anteriores).

Como já foi mencionado, a regra salarial do Plano Verão — qual seja, assegurar ao trabalhador, em fevereiro de 1989, uma remuneração mensal equivalente ao valor médio real de 1988 atualizado até 1º de fevereiro com a URP de 26,05% de janeiro — causou grande polêmica entre os economistas acerca dos seus efeitos sobre os salários. Embora inicial-

⁹ Uma análise detalhada sobre a metodologia de cálculo do salário médio real do Plano Verão e as consequências no que concerne ao arrocho salarial se encontram em Carlos Henrique Horn e Ronaldo Herrlein Jr. (1989, p.73/92) e em *Boletim de Conjuntura* (1989, p.105/13).

mente o Governo argumentasse no sentido da ausência de perdas salariais, as manifestações dos vários segmentos da sociedade comprovando a sua existência levaram, inclusive, à promulgação da Lei nº 7.737/89, pelo Congresso Nacional, substituindo a URP (26,05%) pelo INPC de janeiro (35,48%) no cálculo do salário daquele mês.¹⁰

A discussão sobre perdas salariais, contudo, não se esgotou com essa correção. Vários estudos realizados apontavam a existência de percentuais mais elevados, argumentando a favor do arrocho salarial embutido no Plano, que colocava o poder de compra dos salários abaixo do nível médio de 1988 (Horn & Herrlein Jr., 1989; Tokeshi, 1989; Tauile, 1989; Furtado, 1989; DIEESE, 1989; B. Conj., 1989, dentre outros). As estimativas de defasagem efetuadas variavam de acordo com as datas-base e com as instituições ou agentes econômicos responsáveis por elas, refletindo o uso de critérios de cálculo diferentes. Nesse sentido, enquanto um estudo publicado pelo Instituto de Economia Industrial (1989, p.105/14) calculava entre 11,3% e 21,6% os reajustes necessários para a recomposição do salário "legal" médio real de 1988, os empresários os estimavam em 15,18%, o Governo, com base em estudos elaborados pelo Ministério do Trabalho, propunha uma reposição entre 20,10% e 22,06%, e os trabalhadores defendiam percentuais entre 70,28% e 99,66% (GM, 30.03.89, p.11).

Dentro desse quadro caracterizado por opiniões e interpretações divergentes é que se desenvolveram as atividades no Fórum Nacional de Negociação Salarial, instituído pelo Plano Verão, com a participação de empresários, trabalhadores e Governo (este último atuando como árbitro), objetivando a elaboração de uma nova política salarial que preservasse o salário médio real do ano anterior, sem reconduzir a economia a um sistema de indexação mensal, e a negociação de uma saída "civilizada" do congelamento. Entretanto a radicalização de posições e as dificuldades encontradas para transpô-las, evidenciando, até certo ponto, a ausência de uma prática entre as partes para uma efetiva negociação de problemas onde um acordo é absolutamente indispensável, geraram um impasse nas negociações, frustrando a primeira grande tentativa de caminhar realisticamente em direção a uma saída organizada do congelamento dos salários dentro do prazo estipulado pelo Plano Verão.¹¹ A superação do referido

¹⁰ Em caso de se observar diferença entre a comparação com o salário nominal de fevereiro, ela seria reposta em três parcelas iguais a partir do mês de março. A reposição máxima, variável de acordo com as datas-base, foi de 7,48%.

¹¹ A ausência de uma política salarial definida abriu espaço para negociações individualizadas. As grandes empresas e alguns sindicatos patronais pagaram antecipações mensais com base na inflação, na dinâmica do próprio mercado de trabalho e em negociações com os sindicatos de trabalhadores.

Impasse só foi conseguida quando o Congresso Nacional assumiu a responsabilidade de redefinir novas regras para os reajustes salariais, fundindo propostas provenientes dos partidos políticos.

Em linhas gerais, a nova política salarial promulgada pelo Congresso Nacional após a derrubada de um veto presidencial ao projeto original aprovado pelo Legislativo, transformado na então Medida Provisória nº 70, reproduzia os três traços principais das legislações salariais das últimas três décadas (Sabóia, 1989): caráter globalizante; algum mecanismo de indexação periódica dos salários; e repasse do aumento da produtividade aos salários a partir da variação da produtividade da economia. Nesse sentido, a nova fórmula combinava aspectos de várias políticas passadas, como o escalonamento por faixas salariais dimensionadas em termos de salários mínimos, (reajustes de "cascata"), conforme o estipulado no final dos anos 70 e início dos anos 80, a automaticidade do reajuste, a mensalização da aplicação do gatilho salarial, a ser disparado a partir de uma variação de 5% nas taxas de inflação, e a trimestralidade do reajuste integral pela inflação (medida pelo IPC) acumulada no período.

Por ocasião da promulgação da referida lei salarial, o Congresso Nacional também promulgou uma lei tratando especificamente do salário mínimo, principalmente no que diz respeito à recuperação gradual de seu poder aquisitivo, atendendo a um dispositivo constitucional. De acordo com a Lei nº 1.482/89, o salário mínimo passou para NCz\$ 120,00 em 1º de junho de 1989, devendo ser reajustado mensalmente pela taxa de inflação do mês anterior e a cada dois meses, acrescido de 6,09% referentes a aumentos mensais reais de 3%. Espera-se, dessa forma, dobrar o valor desse salário dentro de 24 meses.

Observe-se que essa política de recuperação do valor real do salário mínimo se reveste de grande importância, pois deverá ter efeitos irradiadores sobre toda a estrutura salarial, principalmente os salários mais baixos, uma vez que as faixas para fins de incidência dos reajustes diferenciados são delimitadas por ele. Também no que se refere à problemática da redistribuição da renda, essa tendência de recuperação é relevante, pois, a médio e longo prazos, poderá induzir a uma melhora no seu perfil, por provocar a elevação dos salários da base da pirâmide salarial.

Como era de se esperar, a nova lei estabelecendo normas para as correções salariais nominais a partir de 1º de junho suscitou reações divergentes. Para alguns, ela acentuava o arrocho do Plano Verão (DIEESE, 1989), vindo a acarretar redução do salário real em 1989 face à aceleração inflacionária, além de tratar a estrutura salarial de forma diferenciada. Para outros, por sua vez, ela continha dificuldades operacionais, tornando sua aplicação extremamente difícil e complicada. Também com relação a seu possível impacto inflacionário, não houve consen-

so, reeditando-se o debate sobre a relação causal entre inflação e salário.¹² De qualquer forma, o importante a constatar é que ela veio preencher uma importante lacuna que havia sido deixada pelo Plano Verão, que mostrou ser uma experiência caótica no caso brasileiro.

A aplicação da nova política salarial, entretanto, provocou tanta polêmica que foi preciso editar uma cartilha explicativa para esclarecer a sistemática dos cálculos nela contidos. Conforme pode ser constatado no Quadro 1, o reajuste dos salários varia de acordo com a data-base de cada trabalhador e também conforme a faixa salarial, sendo que a implantação efetiva da política salarial só se efetivou no mês de setembro.

Quadro 1

Esquema de reajustes salariais de acordo com a Lei nº 1.596/89 — jun -dez./89

DATA-BASE	FAIXAS	MESES						
		Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Grupo I (junho, setembro, dezembro e março)	até 3 SMs	(1)29,67%	IPC de junho (24,83%)	IPC de julho (28,76%)	IPC de agosto (29,34%)	IPC de setembro (35,95%)	IPC de outubro (37,62%)	IPC de novembro (41,42%)
	de 3 a 20 SMs	(1)29,67%	IPC de junho menos 5% (18,89%)	IPC de julho menos 5% (22,63%)	IPC de agosto mais gatilhos (42,60%)	IPC de setembro menos 5% (29,48%)	IPC de outubro menos 5% (31,07%)	IPC de novembro mais gatilho (55,92%)
	acima de 20 SMs	(1)29,67%	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação
Grupo II (julho, outubro, janeiro e abril)	até 3 SMs	(1)29,67%	IPC de junho (24,83%)	IPC de julho (28,76%)	IPC de agosto (29,34%)	IPC de setembro (35,95%)	IPC de outubro (37,62%)	IPC de novembro (41,42%)
	de 3 a 20 SMs	(2)9,91%	(3)47,27%	IPC de julho menos 5% (22,63%)	IPC de agosto menos 5% (23,18%)	IPC de setembro mais gatilhos (49,89%)	IPC de outubro menos 5% (31,07%)	IPC de novembro menos 5% (34,69%)
	acima de 20 SMs	(2)9,91%	(3)47,27%	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação
Grupo III (agosto, novembro, fevereiro e março)	até 3 SMs	(1)29,67%	IPC de junho (24,83%)	IPC de julho (28,76%)	IPC de agosto (29,34%)	IPC de setembro (35,95%)	IPC de outubro (37,62%)	IPC de novembro (41,42%)
	de 3 a 20 SMs	(2)9,91%	(4)7,31%	(5)76,71%	IPC de agosto menos 5% (23,18%)	IPC de setembro menos 5% (29,48%)	IPC de outubro mais gatilho (51,73%)	IPC de novembro menos 5% (34,69%)
	acima de 20 SMs	(2)9,91%	(4)7,31%	(5)76,71%	livre negociação	livre negociação	livre negociação	livre negociação

NOTA: 1. Nos meses de dissídio, normalmente são concedidos a reposição das diferenças da inflação passada e os aumentos por produtividade, além da reposição prevista pela lei.

2. Durante a fase de implantação da nova Política Salarial, a parcela dos salários acima de 20 SMs teve a recomposição integral do IPC apurada a partir de fevereiro.

(1) Variação do IPC nos meses de fevereiro até maio. (2) Variação do IPC nos meses de fevereiro e março. (3) Variação do IPC no trimestre abr.-jun. (4) Variação do IPC no mês de abril. (5) Variação do IPC no trimestre maio-jul.

¹² Com relação a esse aspecto, é preciso lembrar que a indexação salarial é, de fato, um dos mecanismos de transmissão e de reprodução da inflação passada, mas, nem por isso, de aceleração da mesma. Esses estão predominantemente vinculados a fenômenos que nada têm a ver com a questão salarial, como, por exemplo, a forma de equacionamento das dívidas públicas interna e externa e as expectativas altamente instáveis de evolução da política econômica.

Na verdade, três meses depois de criada, a política salarial ainda provocava polêmica, principalmente na questão do pagamento em dobro para algumas categorias e no tocante ao pagamento de antecipações salariais concedidas depois do Plano Verão, embora já se constatasse que o mercado de trabalho se acomodara a ela. Nesse sentido, uma melhor avaliação dos seus efeitos no que concerne à evolução dos salários reais deverá ser levada a efeito na próxima seção. Urge adiantar, todavia, a importância fundamental que a evolução das taxas de inflação assume para essa avaliação. Isto porque, mesmo na presença de uma indexação quase plena, como é a atual, o salário real só se manteria com taxas de inflação estáveis. Se a defasagem entre o indexador utilizado para reajustar o salário de um determinado mês e a taxa de inflação do mês em que o mesmo está sendo gasto for muito grande — e esse é o quadro brasileiro no final de 1989 —, haverá uma inevitável deterioração do seu poder de compra. Assim, conclui-se que a eficiência da política salarial somente poderá ser mensurada quando se tem em vista o comportamento corrente (e futuro) da dinâmica dos reajustes de preços na economia.

3 — A evolução dos salários em 1989

A exemplo dos anos anteriores, também em 1989 foi muito debatida a questão da evolução dos salários reais. Neste ano, a preocupação justifica-se pelo contexto específico delineado pela decretação do Plano Verão, pela controvérsia relativa aos reajustes salariais a partir daí concedidos e pela posterior aceleração das taxas de inflação.

Mais uma vez, o ônus do ajustamento parece ter recaído, em grande parte, sobre os trabalhadores, cujo salário já vinha perdendo poder aquisitivo há tempos. A adoção do salário médio real de 1988 como base referencial suscitou várias críticas, principalmente por ser um ano caracterizado por salários relativamente mais baixos, em decorrência dos efeitos do mecanismo de correção dos salários através da URP. Com a aceleração das taxas inflacionárias, aumentou a defasagem entre a URP e a inflação, sendo apenas parcial, na verdade, a reposição dos diferenciais por ocasião das datas-base de cada categoria.¹³ A consequência mais óbvia dessa constatação é a de que mesmo a equiparação dos salários reais de 1989 à média de 1988 já implicava um rebaixamento do nível salarial,

¹³ A reposição era apenas parcial, pois corrigia o salário (fluxo a partir da data-base) pelo diferencial integral, mas não devolvia as diferenças individuais (estoque acumulado) não pagas ao longo dos meses seguintes (Tauile, 1989, p.140).

uma vez que o mesmo passaria a funcionar como pico salarial quando voltasse a inflação.

Nesse contexto, cresce em importância a nova política salarial vigente a partir do mês de junho, reintroduzindo a indexação ao IPC justamente quando o final do período de congelamento abria espaço para a retomada de um novo ímpeto inflacionário. De fato, a disparada das taxas de inflação a partir do mês de junho teria provocado perdas salariais expressivas, não fosse a indexação prevista na lei salarial. Assim mesmo, entretanto, e conforme será visto a seguir, os meses de junho e julho ainda foram muito desfavoráveis para os salários, posto que corresponderam ao início da fase de implantação da política salarial, ocasião em que estavam sendo repostos os índices referentes aos meses de fevereiro a maio: a distância entre os percentuais de reposição e as taxas de inflação ocorridas mensalmente era simplesmente enorme para a maior parte das categorias.

Em linhas gerais, todavia, o comportamento dos salários médios reais em 1989 não confirmou a expectativa inicial de novo arrocho salarial, apresentando, inclusive, crescimento nos primeiros nove meses do ano quando comparados com igual período do ano anterior. Note-se, entretanto, que esse melhor desempenho está longe de propiciar a recuperação das perdas provocadas por anos de arrocho e que ajudaram a manter a participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional em níveis extremamente baixos, conforme já pôde ser observado na primeira parte deste artigo.

De acordo com os dados apurados pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), realizada através do Convênio SEADE/DIEESE/UNICAMP, o salário médio real acumulado até setembro de 1989 cresceu 2,8% quando comparado com igual período do ano anterior e 1,2% quando comparado com a média de 1988, na Grande São Paulo (Tabela 3). Ambos os indicadores demonstram uma pequena recuperação das perdas salariais sofridas em 1988. Com relação aos primeiros nove meses de 1987, identifica-se, ainda, uma variação negativa de 2,5%, evidenciando a drástica redução dos salários reais ocorrida em 1988.

A análise a nível da estrutura salarial, na Tabela 3, revela um comportamento diferenciado entre os quatro grupos. Com exceção da comparação entre 1986 e 1987, quando as perdas foram amplas e generalizadas, os menores salários vêm sendo sistematicamente penalizados, enquanto os mais elevados têm obtido resultados positivos. Essa constatação reforça a justiça e a necessidade da política de recuperação gradual do valor do salário mínimo, instituída em junho deste ano e que deverá refletir-se no nível dos salários reais mais baixos (grupo 1) a partir do ano que vem.

Tabela 3

Varição percentual do índice de salário médio real dos assalariados
no trabalho principal, na Grande São Paulo — 1985/89

PERÍODOS	GRUPO 1 (1)	GRUPO 2 (2)	GRUPO 3 (3)	GRUPO 4 (4)	MÉDIA
1986/85	13,8	12,8	9,2	2,0	5,6
1987/86	-19,6	-22,2	-25,7	-27,6	-25,9
1988/87	-11,8	-8,2	-5,5	2,2	-1,9
Jan.-set./89	-1,2	-1,2	2,6	1,3	1,2
Jan.-dez./88					
Jan.-set./88	-13,9	-10,8	-8,9	-1,2	-5,2
Jan.-set./87					
Jan.-set./89	-15,4	-10,6	-5,2	6,5	-2,5
Jan.-set./87					
Jan.-set./89	-1,7	-0,7	4,1	3,5	2,8
Jan.-set./88					

FONTE: SEADE/DIEESE/UNICAMP (1989). **Pesquisa de emprego e desemprego na grande São Paulo.** São Paulo. (mimeo).

NOTA: 1. Estão excluídos os assalariados que não tiveram remuneração no mês.

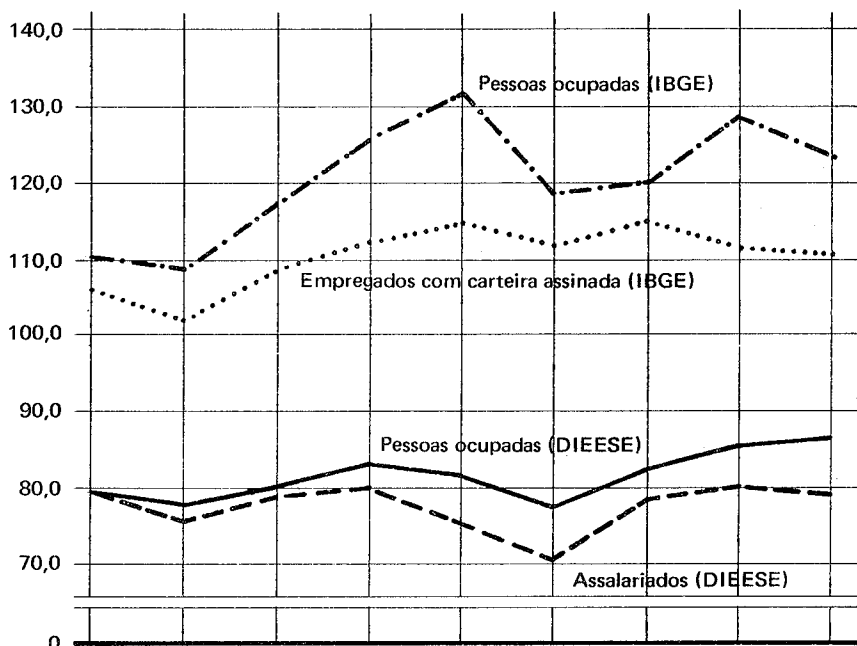
2. Os dados têm como deflator o ICV-DIEESE.

(1) O grupo 1 corresponde aos 25% do total dos trabalhadores com rendimentos mais baixos. (2) O grupo 2 corresponde aos 25% do total dos trabalhadores com rendimentos imediatamente inferiores ao salário mediano. (3) O grupo 3 refere-se aos 25% do total dos trabalhadores com rendimentos imediatamente superiores ao salário mediano. (4) O grupo 4 corresponde aos 25% do total dos trabalhadores com rendimentos mais altos.

Em termos de evolução mensal dos rendimentos das pessoas ocupadas e dos assalariados, em 1989, conforme pode ser observado no Gráfico 1, ocorreu um comportamento até certo ponto surpreendente: um crescimento razoável durante o congelamento (trimestre fev./abr.), seguido de uma queda acentuada nos meses seguintes, especialmente em junho, e de uma recuperação a partir de julho. Assim, a evolução da renda pessoal disponível vem sendo, juntamente com a antecipação de compras e saques de aplicações financeiras pelos consumidores, um fator importante para o desempenho do comércio varejista neste ano.¹⁴

¹⁴ Segundo a Federação do Comércio do Estado de São Paulo, no período de janeiro a agosto de 1989 em comparação com 1988, as vendas do comércio lojista cresceram 4,3% em termos reais (FSP, 10.9.89, p.C-16).

GRÁFICO 1

**ÍNDICES DO RENDIMENTO MÉDIO REAL MENSAL DAS PESSOAS
OCUPADAS E DOS ASSALARIADOS NA GRANDE SÃO PAULO – 1989**


FONTE: IBGE.
DIEESE.

NOTA: 1. Os dados do IBGE têm como deflador o INPC-IBGE. Os dados do DIEESE têm como deflador o ICV-DIEESE.

2. Os dados têm como base a média de 1985 = 100.

O crescimento da massa salarial no decorrer de 1989 pode ser observado na Tabela 4. Em parte devido ao aumento de 5,9% no nível de emprego, mas também em decorrência do acréscimo do salário médio, esse agregado macroeconômico — que é o indicador relevante na análise do nível de consumo dos trabalhadores — experimentou um crescimento de 8,4%. Observe-se que, além de recuperar as perdas referentes ao ano de 1988, isso representa, ainda, um ganho de 0,5% sobre o mesmo período (jan.-set.) de 1987. É claro, entretanto, que os níveis atuais ainda se encontram muito abaixo dos de 1985 e 1986.

Tabela 4

Varição percentual dos índices trimestrais do emprego, do salário médio real e da massa de salários reais da Grande São Paulo — 1985/89

PERÍODOS	EMPREGO	SALÁRIO MÉDIO REAL	MASSA SALARIAL
1986/85	10,2	5,1	15,8
1987/86	4,1	-23,6	-20,4
1988/87	3,2	-5,5	-2,7
<u>Jan.-set./89</u>	4,5	1,7	6,3
Jan.-dez./88			
<u>Jan.-set./88</u>	1,7	-9,0	-7,5
Jan.-set./87			
<u>Jan.-set./89</u>	7,7	-6,8	0,3
Jan.-set./87			
<u>Jan.-set./89</u>	5,9	2,4	8,4
Jan.-set./88			

FONTE: SEADE/DIEESE/UNICAMP (1989). **Pesquisa de emprego e desemprego na grande São Paulo.** São Paulo. (mimeo).

NOTA: 1. Estão excluídos os assalariados que não tiveram remuneração no mês.

2. Os dados têm como deflator o ICV-DIEESE.

Ainda com relação ao comportamento dos rendimentos médios mensais em 1989, o Gráfico 1 mostra que, ao contrário do geralmente suposto para períodos de congelamento, os salários e demais rendimentos não foram congelados, ficando o aumento médio bem acima do previsto pela política salarial. A queda do mês de junho coincide com a volta de taxas elevadas de inflação. Por sua vez, a recuperação observada a partir de julho reflete, provavelmente, os efeitos da nova política salarial, que vem se mostrando mais eficiente na manutenção do poder de compra dos salários. Um fator adicional que deve estar contribuindo para esse desempenho diz respeito ao pagamento, por parte de várias empresas, do IPC integral para todas as faixas salariais, bem como à inclusão do IPC de janeiro (70,28%) no cálculo da reposição salarial por ocasião das negociações coletivas nas datas-base das categorias.

Os dados do IBGE sobre os rendimentos das pessoas ocupadas e dos empregados com carteira assinada nas Regiões Metropolitanas de São Paulo e Porto Alegre confirmam, em grandes linhas, a tendência observada nos dados da PED realizada através do convênio SEADE/DIEESE/UNICAMP (Tabela 5). O curioso dos dados calculados pelo IBGE, entretanto, diz respei-

to às diferenças observadas entre as duas regiões. Enquanto São Paulo mostra uma certa estabilidade tanto na comparação de 1989 com 1988 quanto na de 1988 com 1987, Porto Alegre apresenta um comportamento diferenciado entre os dois períodos. O significativo crescimento dos rendimentos médios reais em 1989 expressa, talvez, uma especificidade gaúcha no que se refere ao impacto da legislação salarial e à estrutura produtiva menos oligopolizada ali existente.

Tabela 5

Variação percentual do índice de rendimento médio real do trabalho principal das pessoas ocupadas e dos empregados com carteira assinada em São Paulo e Porto Alegre — 1985/89

PERÍODOS	PESSOAS OCUPADAS (1)		EMPREGADOS COM CARTEIRA ASSINADA (2)	
	São Paulo	Porto Alegre	São Paulo	Porto Alegre
1986/85	33,3	23,8	20,3	13,2
1987/86	-10,3	-14,2	-10,7	-12,5
1988/87	1,9	-2,0	7,2	3,5
Jan.-set./89	-0,9	(3)10,6	-6,1	(3)4,6
Jan.-dez./88				
Jan.-set./88	0,3	3,1	-0,3	-0,4
Jan.-set./87				
Jan.-set./89	1,6	(3)14,8	-1,9	(3)9,6
Jan.-set./88				

FONTE: IBGE.

NOTA: Os dados têm como deflator o INPC-IBGE (sem o empréstimo compulsório instituído no período de julho de 1986 a setembro de 1988).

(1) Os rendimentos médios das pessoas ocupadas são calculados incluindo-se os rendimentos auferidos pelos empregadores. (2) Estão excluídos os assalariados que não tiveram remuneração no mês. (3) Dados até o mês de agosto de 1989.

Por último, cabe mencionar o desempenho de dois outros indicadores: os índices de salário médio real da indústria paulista (calculado pela FIESP) e da gaúcha, (calculado pelo CEAG-RS). Ambos os indicadores corroboram as tendências observadas nos dados do IBGE para as Regiões Metropolitanas de São Paulo e Porto Alegre. O salário médio real na indústria paulista experimentou uma queda de 8,15% no acumulado de janeiro a setembro de 1989 em comparação com 1988, um percentual sensivelmente maior do que o obtido pelo IBGE. Um fator explicativo parcial pode ser a maior rigidez do controle de preços sobre os setores oligopolizados

da indústria de transformação, que constituem a maior parte do universo considerado na pesquisa mensal da FIESP.

Por sua vez, os dados levantados pelo CEAG-RS, para a indústria gaúcha, indicam uma variação do salário médio real nos primeiros nove meses de 1989 de 5,77% em relação a 1988, acusando um crescimento inferior ao registrado pela pesquisa do IBGE.

Em suma, embora o Plano Verão tenha trazido perdas pela fórmula utilizada para o cálculo do salário médio do ano passado, e nem ele nem a política salarial instituída a partir de junho admitam as efetivas perdas salariais havidas e sequer contemplem a sua recuperação a médio prazo, os salários reais em 1989 tenderam a crescer acima das expectativas, de forma a até superar a média salarial de 1988 em alguns casos.¹⁵ Cabe lembrar, entretanto, que, de modo geral, essa pequena recuperação sequer permitiu alcançar os baixos níveis de 1987, situando-se muito aquém dos registrados durante o Plano Cruzado e início da década de 80.

Bibliografia

- BOLETIM DE CONJUNTURA (1989). Rio de Janeiro, UFRJ/IEI, v.9, n.1/2, abr./out.
- CAMARGO, José Márcio & LANDAU, Elena (1985). Política de salário mínimo e distribuição de renda no Brasil. In: CONGRESSO DA ANPEC, 13., Vitória. *Anais...* Vitória.
- CONTADOR, Cláudio Roberto (1989). A crise dos salários, investimentos e inflação. *Fôlha de São Paulo*, São Paulo, 17 fev. p.3.
- DIEESE (1989). **Nova política salarial acentua o arrocho do Plano Verão**. Porto Alegre, 22 jun. (mimeo).
- FOLHA DE SÃO PAULO (10.9.89). São Paulo. p.C-16.
- ___ (16/18.9.89). São Paulo. p.7.
- ___ (2.11.89). São Paulo. p.C-10.
- FURTADO, João (1989). **A política salarial no Choque de Verão**. Campinas, CECONI/IE/UNICAMP. (Texto para discussão, 9).

¹⁵ É provável, todavia, que as altas taxas inflacionárias do último trimestre de 1989 neutralizem o comportamento positivo dos salários médios reais até setembro, de forma que a média anual venha a se situar próxima aos níveis de 1988.

- GAZETA MERCANTIL (30.3.89). São Paulo. p.11.
- ___ (22/24.7.89). São Paulo. p.8.
- ___ (23.8.89). São Paulo. p.8.
- ___ (16/18.9.89). São Paulo. p.11.
- ___ (11/13.11.89). São Paulo. p.6.
- HOFFMANN, Rodolfo (1989). A distribuição da renda no Brasil em 1985, 1986 e 1987. **Revista de Economia Política**, São Paulo, Brasiliense, **9(2)**: :121-6, abr./jun.
- HORN, Carlos Henrique (1989). Salários e política salarial em 1988. **Indicadores Econômicos FEE**: desempenho da economia do RS - 1988. Porto Alegre, FEE, **16(4)**:188-97, jan.
- HORN, Carlos Henrique & HERRLEIN Jr., Ronaldo (1989). Os salários no Plano Verão. **Indicadores Econômicos FEE**: análise conjuntural. Porto Alegre, FEE, **17(1)**:73-92, jun.
- JORNAL DO BRASIL (25.9.89). Rio de Janeiro. p.2. Cad. de Economia.
- JORNAL DO ECONOMISTA (7.19.89). São Paulo. p.15.
- ___ (9.19.89). São Paulo. p.11.
- LANDAU, Elena & CAMARGO, José M. (1985). Empregos, salários e distribuição de renda. In: PERSPECTIVAS de longo prazo da Economia Brasileira. Rio de Janeiro, IPEA/INPES. p.235-259.
- LUQUE, Carlos Antonio & LOPES, Luiz Martins (1989). Economia brasileira. **Informações FIPE**, São Paulo, (105):3-4, fev.
- MENEZES, Solival S. & PIRES, Júlio M. (1989). Salários, racionalidade e ingenuidade. **Folha de São Paulo**, 6 mar. p.3.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS (1989). Rio de Janeiro, IBGE. (mimeo).
- SABÓIA, João (1989). Salários e produtividade na indústria no longo prazo. In: CONGRESSO DA ANPEC, 17., Fortaleza. **Anais...** Fortaleza.
- SEADE/DIEESE/UNICAMP (1989). **Pesquisa de emprego e desemprego na grande São Paulo**. São Paulo. (mimeo).
- TAUILE, José Ricardo (1989). A desvalorização dos salários. **Boletim de Conjuntura**. Rio de Janeiro, UFRJ/IEI, **9(1)**:139-41, abr.
- TOKESHI, Hércio (1989). Não só com reposições se garantem os salários. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 12 abr. p.3.
- YEARBOOK OF NATIONAL ACCOUNTS STATISTICS - 1980 (1982). New York, ONU.