

Distribuição funcional da renda: aspectos conceituais e metodológicos e uma análise de decomposição para a parcela salarial no Brasil (1995-2015)

Hugo Araujo Saramago¹

Fabio Neves P. de Freitas²

Carlos Aguiar de Medeiros³

Resumo

A ideia deste trabalho é de contribuir para o pouco explorado campo da distribuição funcional da renda, analisando a evolução da parcela salarial no Brasil a partir da desagregação da mesma em salário médio real, produtividade do trabalho e da relação entre os preços dos bens produzidos e dos bens de consumo dos trabalhadores. A partir dos dados da última referência do Sistema de Contas Nacionais (SCN), produziu-se de uma base de dados atualizada e compatível com as recomendações do último manual internacional de contas nacionais (SNA 2008) para os dados de renda e emprego até o ano de 1995. Esta foi obtida a partir do uso de uma metodologia que busca dar conta de estender a série oficial (disponível apenas até 2000) e elimina alguns problemas de medida relacionados à estrutura de emprego e produto. Após a produção desta base, foi feita uma análise exploratória dos dados para a economia brasileira. Constatou-se que entre 1995 e 2004 a parcela dos salários na renda apresentou uma trajetória secular de queda. A partir de 2004, a melhora nas condições macroeconômicas e do mercado de trabalho permitiu que a parcela salarial voltasse a crescer a partir de um expressivo aumento do salário real, o que foi contrabalançado por uma evolução dos preços relativos que permitiu que o crescimento dos salários pressionasse menos as margens de lucro.

Abstract

The idea of this work is to contribute to the underexplored field of functional income distribution, analyzing the evolution of the wage share in Brazil disaggregated into average real wage, labor productivity and ratio between production and consumption prices. Using data of the last reference of the System of National Accounts (SNA), an updated and compatible with the recommendations of the last international manual of National Accounts (SNA 2008) database was produced for data of income and employment for the period 1995-2015. This was obtained through a methodology that aims to extend the official data (available only until 2000) and eliminates measurement problems related to employment and product structure. After the production of this database an exploratory analysis for the Brazilian economy follows. Between 1995 and 2004 the wage share showed a secular decline trajectory. From 2004, the improvement in the macroeconomic and labor market conditions allowed the wage share to grow again following a significant increase in real wages, offset by an evolution of relative prices that allowed wage growth with less pressure on profit margins.

Palavras-chave: distribuição funcional da renda; parcela dos salários na renda; economia brasileira.

¹ Doutorando em Economia pelo PPGE/UFRJ.

² Professor Associado do Instituto de Economia da UFRJ.

³ Professor Titular do Instituto de Economia da UFRJ.

I. Introdução

O tema da distribuição de renda teve um ganho significativo de importância no debate político e econômico a partir da última década, devido principalmente às mudanças ocorridas no perfil distributivo brasileiro a partir de 2004. De certa forma, ficou evidente em praticamente todas as fontes de dados possíveis que a desigualdade de renda caiu a partir daquele ano. O índice de Gini, medida comumente utilizada para medir a desigualdade de renda⁴, iniciou a década de 1990 em 0,614, mantendo relativa estabilidade ao longo da mesma. A partir de 2002, porém, este índice passou a mostrar uma melhora contínua e significativa de acordo com os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), apresentando uma queda de mais de 10% em seu valor.

Apesar da existência de diferentes metodologias para a estimativa da desigualdade de rendimentos, não há dúvida entre os especialistas de que a parcela mais pobre da população teve uma melhora na sua situação relativa, com a fatia da renda apropriada pelos 10% mais pobres da população saltando de 11,3% para 12,3% entre 2001 e 2015, segundo os dados da *World Wealth and Income Database* (WID). Essa melhora se deu a despeito do aumento da fatia dos 10% mais ricos, que também aumentou em um ponto percentual no mesmo período. Os 1% mais ricos tiveram um crescimento ainda maior da sua renda relativa. Ou seja, o crescimento do peso relativo das duas pontas da distribuição se deu a partir da redução da fatia dos 40% “do meio”, fomentando o debate sobre as nuances da mudança distributiva verificada no período.

Neste debate, porém, parece predominar a linha que trata da desigualdade de renda exclusivamente a partir de seus aspectos pessoais, como no caso dos dados da WID. A análise da distribuição funcional da renda, mais especificamente da evolução da parcela dos salários na renda, assume pouca ou nenhuma relevância dentro do *mainstream* da teoria econômica. Pode-se argumentar, na linha de Mattos (2005), que isso se deve ao fato de que a dispersão no leque salarial impossibilitaria uma análise acurada dos significados dos movimentos na parcela dos salários na renda. Medeiros (2008) possui outra percepção para a preferência pelo enfoque pessoal, argumentando que isso parece decorrer do fato de que este se ajusta melhor à abordagem teórica dominante.

É evidente, porém, que a ótica funcional possui suas limitações. Diferentemente da ótica pessoal para a distribuição, a distribuição funcional não é capaz de medir a desigualdade entre aqueles que recebem salários. Essa característica é especialmente problemática no atual momento do desenvolvimento

⁴ Renda domiciliar per capita, de acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

capitalista, no qual a dispersão do leque salarial parece estar em constante crescimento⁵: estudos salientam a maior participação dos salários dos altos executivos como uma das principais tendências nas economias desenvolvidas (STIRATI, 2013). De fato, se o objetivo da análise for uma medição do bem-estar social e da desigualdade, a ótica pessoal é a mais indicada para o estudo (GRAÑA et al., 2005).

A ótica funcional busca captar características mais estruturais de uma economia capitalista. Em uma economia tipicamente capitalista reconhece-se, grosso modo, a existência de indivíduos possuidores de meios de produção e aqueles que possuem apenas a sua força de trabalho. O tipo de rendimento recebido por cada indivíduo dependerá da forma como este se insere no processo produtivo, com a renda total sendo dividida entre o lucro do capital e o salário do trabalhador. Nada impede, porém, a coexistência dentro de um mesmo espaço econômico do modo de produção capitalista com outras formas de produção, como a produção de subsistência e as atividades de serviços precárias tipicamente exercidas por autônomos. Além disso, uma parte dos rendimentos é auferida pelo governo, por meio do recolhimento de impostos. A renda gerada e apropriada pelas unidades institucionais é então redistribuída entre estas⁶, e é nesse momento que a distribuição pessoal da renda é medida.

Dessa forma, seguindo Graña et al. (2005), as óticas funcional e pessoal da renda focam momentos distintos do processo de apropriação de rendimentos e devem, portanto, ser analisadas em conjunto. Assim,

“(…) ainda que a análise unilateral sobre a distribuição funcional da renda nos diga pouco sobre a heterogeneidade dentro do estrato assalariado e do papel do Estado como redistribuidor, a distribuição pessoal torna-se simplesmente uma distribuição de frequência desprovidas de conteúdo concreto sobre sua gênese e, portanto, sobre sua determinação principal.” (GRAÑA et al., 2005, p.4)

Por conta da maior disponibilidade de dados, o trabalho será focado na evolução da apropriação da renda pelo fator trabalho. O trabalho é dividido em quatro seções, além desta introdução. Na seção II, são feitas algumas considerações teóricas e metodológicas e uma breve revisão bibliográfica dos estudos sobre a distribuição funcional da renda. Na seção III, serão apresentadas as fontes de dados

⁵ Além disso, as principais fontes estatísticas para dados sobre salário e renda abarcam, na categoria de “salários”, os rendimentos declarados pelos empregadores formais a título de “pró-labore”. A inclusão deste tipo de rendimento nos salários pode de fato comprometer a análise, já que este tipo de rendimento não é facilmente distinguível como pertencendo ao capital ou ao trabalho, podendo ser interpretado como sendo de fato uma parte dos lucros.

⁶ A redistribuição se realiza na chamada “distribuição secundária da renda”.

oficias e a metodologia utilizada para tratar a parcela salarial, eliminando os possíveis problemas de medida apresentados na seção II. Na seção IV, será feita uma análise exploratória dos dados obtidos. O artigo se encerra com alguns apontamentos finais.

II. A parcela dos salários na renda

A parcela salarial (ω) é medida pela razão entre a renda do trabalho (W) e o total da renda (Y). Dividindo o numerador e o denominador dessa equação pelo total de ocupações ou o total de horas trabalhadas (L) da economia, percebemos que a parcela salarial mede a relação entre o salário médio por ocupado (w) e o produto por trabalhador (b), ou seja, mede, grosso modo, a relação entre salário e produtividade⁷. Além disso, como o salário real é medido em termos de poder de compra do trabalhador e a produtividade é medida de acordo com o preço do produto produzido, a razão entre os preços pode também acomodar a relação entre salário e produtividade. Formalmente, sendo p_w o índice de preço dos bens-salário e p_y o preço da produção “na porta da fábrica”, temos:

$$\omega = \frac{W}{Y} = \frac{\frac{W}{p_w L}}{\frac{Y}{p_y L}} = \frac{w_r}{b_r \tau} \quad (1)$$

Em que $\tau = \frac{p_y}{p_w}$ é a relação de troca (“termos de troca” ou “preços relativos”). Portanto, variações nos preços relativos exercerão influência sobre a parcela dos salários na renda. Observando a equação, podemos dizer que se τ está crescendo temos uma acomodação do conflito distributivo, ou seja, o preço ao produtor está crescendo mais que o preço dos bens salários, o que permite o crescimento dos salários reais sem afetar as margens de lucro⁸.

⁷ É preciso também ter cuidado quando nos referimos à “relação entre salário e produtividade”. Discussões nesse sentido usualmente se referem ao processo de barganha salarial no mercado de trabalho, geralmente aludindo à capacidade ou não dos trabalhadores de reivindicarem para si uma parte de seus ganhos de produtividade. A capacidade dos trabalhadores de obter aumentos salariais maiores ou menores do que o aumento da produtividade dependerá de fatores institucionais e econômicos que determinam as condições do mercado de trabalho. Esse processo, porém, resulta apenas em variações período a período da parcela dos salários na renda, mas não é suficiente para fazer afirmações sobre o seu nível.

⁸ De maneira mais geral, podemos ilustrar a ideia de conflito distributivo a partir da representação de um setor verticalmente integrado, em que os preços são determinados pela incidência de uma taxa de lucro (r) sobre o coeficiente técnico de capital (a) e pelo custo unitário do trabalho, composto pela taxa de salário (w) e pelo coeficiente direto de trabalho (l):

$$p = pa(1 + r) + wl$$

A partir de algumas manipulações, encontramos os preços em relação aos coeficientes direto e indireto de capital (v) e trabalho (λ):

Já a interpretação da parcela salarial em nível não é direta. Em outras palavras, o que exatamente informa o fato de que a parcela salarial é 40, 50 ou 60% da renda (valor adicionado)? A título de comparação, podemos acompanhar a variação ao longo do tempo da parcela salarial ajustada⁹ para países selecionados desde 1970. No gráfico 1, temos a parcela salarial para o total das atividades econômicas. De forma a evitar a influência do efeito-composição do produto, o gráfico 2 mostra o mesmo indicador apenas para a indústria de transformação. Como é possível observar, há uma tendência geral de queda nesse indicador, mas o nível geral da parcela dos salários é sensivelmente heterogêneo, mesmo em países de renda média similar.

Gollin (2002) assume que as diferenças da parcela salarial em nível para diferentes países decorrem de problemas de medida. O autor cita diferenças na composição setorial do produto como uma possível razão. O próprio, no entanto, reconhece que mesmo quando comparamos o mesmo setor em diferentes países, há diferenças significativas. Essa relação pode ser observada no gráfico, onde mostramos a evolução da parcela dos salários para os mesmos países apenas para a indústria de transformação. Como podemos observar, a parcela dos salários ainda oscila em torno de 45 e 70% para diferentes países.

Outra possibilidade é de que a parcela salarial sofre distorções por conta da presença relativa de autônomos dentro da estrutura do emprego. O mais recente manual de Contas Nacionais (*System of National Accounts 2008 – SNA 2008*) recomenda que a parcela relativa à renda do trabalho dos autônomos não seja imputada na remuneração do trabalho, o que faz com que o rendimento desse tipo de trabalho fique fora da parcela salarial. Porém, mesmo quando realizamos o ajustamento proposto por Gollin ainda persistem diferenças significativas no nível dessa variável. Para o caso brasileiro, veremos adiante que a imputação de salários para os autônomos não altera significativamente as variações, nem coloca o país em qualquer tipo de “padrão” internacional.

$$p(1 - a) = par + wl \rightarrow p = \left(\frac{a}{1 - a}\right)pr + \left(\frac{l}{1 - a}\right)w \rightarrow p = vpr + \lambda w$$

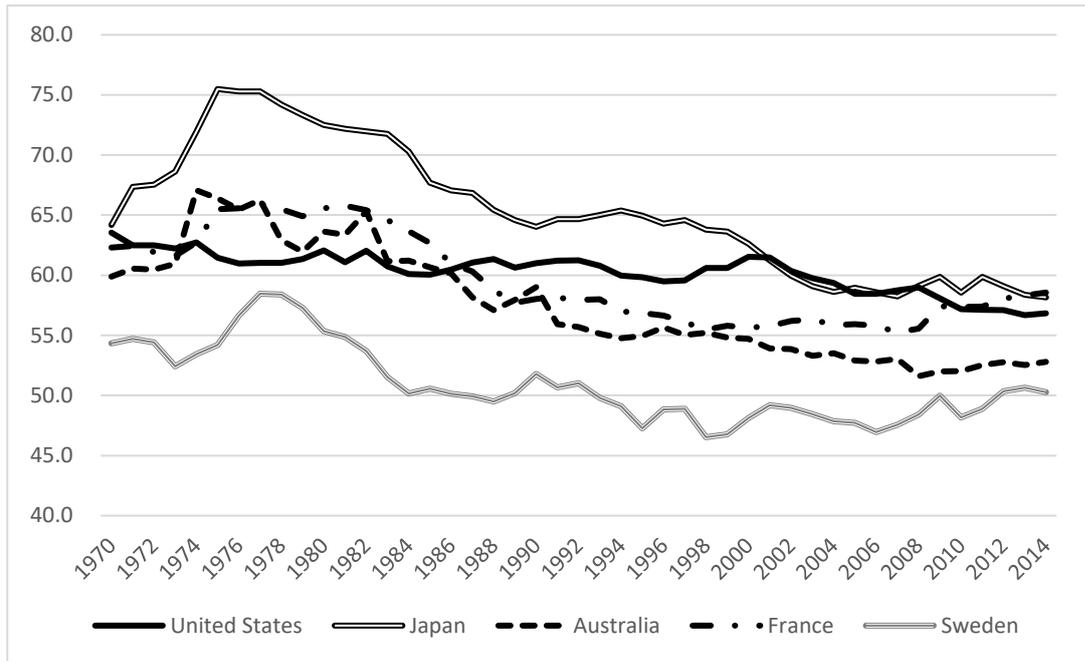
Definimos ainda o mark-up (μ) como a relação $\left(\frac{1}{1 - vr}\right)$:

$$p = \left(\frac{1}{1 - vr}\right)\lambda w \rightarrow p = \mu\lambda w \quad \frac{w}{p} = \frac{1}{\mu\lambda} \rightarrow \mu = \frac{1}{\omega}$$

Sendo $\omega = \frac{w}{p}\lambda$ a parcela salarial, temos que esta possui uma relação inversa com o mark-up⁸, tornando explícito o conflito distributivo e a relação entre a parcela salarial e a lucratividade do capital, dada a capacidade das empresas de repassar os custos salariais aos preços.

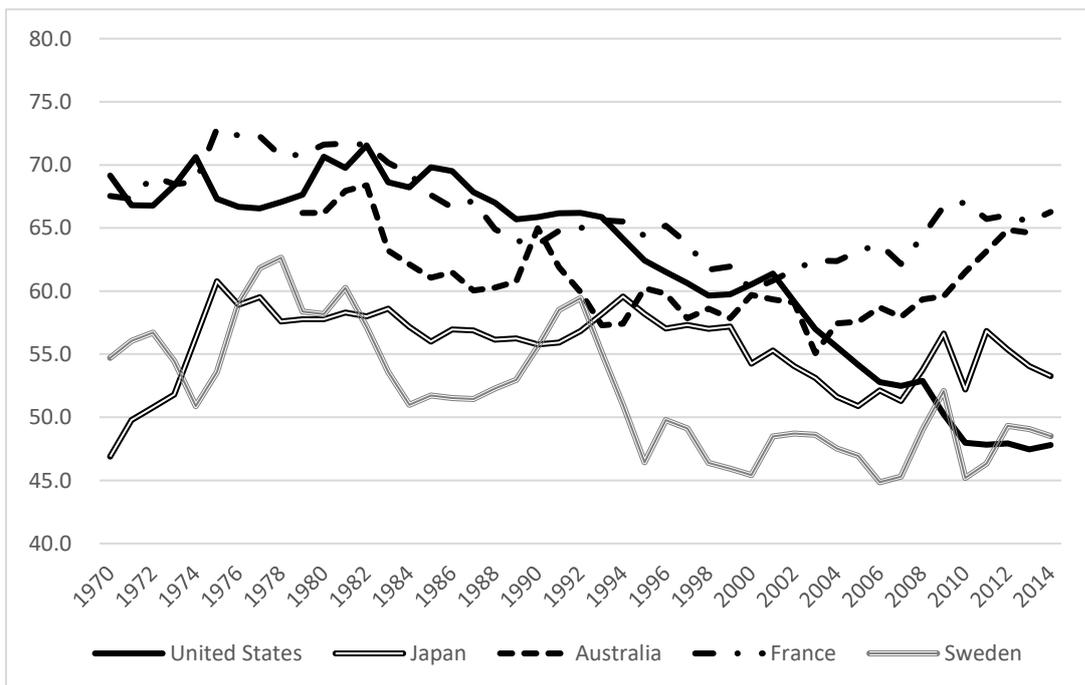
⁹ Como será explicado em detalhes mais a frente, a parcela salarial ajustada inclui a imputação de um salário para os trabalhadores autônomos, ou seja, explícita o rendimento auferido pelo fator trabalho do rendimento do capital desse tipo de atividade econômica.

Grafico 1 - Parcela dos salarios ajustada - pa ses selecionados - total da economia (1970-2014)



Fonte: AMECO Database.

Grafico 2 - Parcela dos salarios ajustada - pa ses selecionados - industria de transformacao (1970-2014)



Fonte: AMECO Database.

Em termos de variação, estudos como os da Organização Internacional do Trabalho (ILO, 2008, 2010, 2012, 2014) colocam as mudanças tecnológicas, a globalização, a financeirização e mudanças nas condições do mercado de trabalho como principais determinantes da distribuição funcional da renda.

Estes estudos apontam para uma secular tendência de queda da parcela dos salários na renda tanto nos países desenvolvidos quanto nos emergentes desde os anos 80, e buscam a partir de exercícios econométricos estabelecerem os fatores que mais contribuíram para essa queda a partir de dados para 71 países. Os resultados da pesquisa (ILO, 2012) apontam para um predomínio da financeirização¹⁰ como determinante da queda da parcela salarial, principalmente nos países desenvolvidos. A explicação para o resultado residiria no fato de que desde os anos 80 a aproximação dos mercados financeiros globais potencializou as possibilidades de ganhos de capital de curto prazo, elevando a pressão por aumentos dos lucros das empresas, principalmente no curto prazo, bem como deprimiram o poder de barganha dos trabalhadores. A globalização¹¹, outro fator apontado, residiria na maior participação de países com alto excedente de mão de obra como a China na economia global, cumprindo um papel de moderador salarial (ILO, 2008).

Trabalhos como o de Stirati (2013) buscam analisar o papel da globalização e da financeirização na determinação dos movimentos da parcela salarial a partir da visão clássica, para a qual mudanças na distribuição de renda são um resultado de mudanças na posição de barganha relativa entre trabalhadores e empregadores, que por sua vez dependeriam de uma série de questões tanto econômicas quanto institucionais. De fato, a globalização, por meio de seus efeitos potenciais sobre o emprego e os salários, teve uma participação significativa em minar o poder de barganha dos trabalhadores americanos a partir dos anos 90. O fenômeno da financeirização pode ter efeitos sobre a distribuição por meio de seus efeitos sobre a taxa de juros, embora tais efeitos não sejam exatamente claros (Hein, 2011; Stockhammer, 2009), devido aos canais contraditórios que exerce sobre as variáveis distributivas. A remuneração dos funcionários de alto escalão do mercado financeiro pode ser um canal que age no sentido de aumentar os salários, na medida em que eleva o padrão salarial considerado justo ou factível, porém não fica claro se a emergência dos altos salários dos executivos é uma causa ou uma consequência das mudanças no poder de barganha dos trabalhadores sendo, portanto, difícil atribuir este fenômeno à financeirização. Além disso, aumentos na rentabilidade dos investimentos financeiros contribuem para um prêmio de iliquidez maior, fazendo subir a taxa de lucro. Alguns autores atribuem ainda à busca por lucros imediatos em detrimento do crescimento da firma como um fator que pode mudar a posição de barganha das partes.

No caso brasileiro, trabalhos como o de Considera e Pessoa (2011), por exemplo, apresentam uma série longa da parcela salarial utilizando dados de diferentes metodologias, como as de Rijckeghem (1969) para o ano de 1959, e a as Contas Nacionais da Fundação Getúlio Vargas (1970-1985) e

¹⁰ O indicador de financeirização utilizado é a soma de ativos e passivos externos de uma economia como proporção do PIB.

¹¹ Utiliza o grau de abertura comercial e os termos de troca como indicador para a variável globalização.

diferentes metodologias do Sistema de Contas Nacionais do IBGE. Esse procedimento pode distorcer a análise, já que em cada metodologia a função de produção é definida de acordo com o manual internacional de referência, além da inclusão de diferentes fontes primárias para os dados. Dessa forma, nível de produto e da massa de salários, tanto para os diferentes setores quanto para o total da economia podem apresentar discrepâncias significativas entre as metodologias, podendo afetar a parcela salarial em nível via efeito composição. Nesse trabalho, buscaremos construir uma série uniforme em termos de metodologia, como será explicado na seção III.

III. Metodologia

III.1 – Dados oficiais e extensão da série

Para uma análise empírica da distribuição funcional da renda, é necessário conhecer o nível de produto (líquido) da economia, comumente medido pelo Valor Adicionado Bruto (VAB), que corresponde ao total da produção da economia (Valor Bruto da Produção – VBP) menos os insumos adiantados para a produção (Consumo Intermediário – CI). O VAB representa o total da renda gerada em uma economia em um determinado período. A fonte mais indicada para a medição da parcela dos fatores na renda no caso brasileiro é o Sistema de Contas Nacionais (SCN), síntese dos principais agregados econômicos do país produzido atualmente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados da Conta da Renda/TRU do Sistema de Contas Nacionais na metodologia mais recente (Sistema de Contas Nacionais – referência 2010) estão disponíveis apenas para o período que vai de 2000 até 2015. Algumas variáveis estão disponíveis ainda até 1995 nas Contas Nacionais Trimestrais (CNT), como o valor adicionado bruto corrente e constante para 12 setores de atividade¹², bem como os índices de volume e preço do consumo final das famílias e do valor adicionado bruto. Como o objetivo desse trabalho é acompanhar a evolução das variáveis por um período de tempo mais longo, será utilizado um procedimento de “retropolação”¹³ para estender a série até 1995¹⁴.

¹²Agropecuária, Extrativa mineral, Transformação, Serviços industriais de utilidade pública, Construção, Comércio, Transporte, Informação e comunicação, Intermediação financeira, Imobiliárias e aluguel, Outros serviços e Administração pública.

¹³Para mais detalhes sobre esse tipo de procedimento, ver IBGE (2015a).

¹⁴ Cada variável foi retropolada por setor de atividade no nível 51, nível mais desagregado possível para os dados para valores correntes em 2000, baseando-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, produzida pela Comissão Nacional de Classificações – CONCLA. Utilizou-se a correspondência entre a classificação de atividades de nível 51 para os dados de 2000 a 2009 na referência 2010, que se baseiam na CNAE 2.0 e a CNAE 1.0, fazendo a correspondência desta para os dados de 1995 a 2000 na referência 2000 (<http://concla.ibge.gov.br/classificacoes/correspondencias/atividades-economicas>). A partir dessa metodologia, a variação de cada agregado para o total da economia na série retropolada pode não ser idêntica à verificada na referência original, já que os índices foram aplicados a cada atividade

No SCN, renda do trabalho pode ser medida como a soma entre salários e contribuições sociais (Remunerações), que representa o custo do trabalho do ponto de vista do produtor. Outra opção é separar os salários pagos e as contribuições sociais como itens autônomos no total da renda, e utilizar apenas o total de salários recebidos pelos trabalhadores como a renda do trabalho. Ambas as medições da parcela dos salários na renda variam de maneira semelhante ao longo do tempo, já que as contribuições sociais permanecem relativamente estáveis ao longo da série. Neste trabalho, utilizaremos apenas os salários, deixando de lado as contribuições sociais. Já para medir o salário real, o índice de preço utilizado será o deflator do consumo final das famílias (CFF) nas Contas Nacionais, ao invés da medida habitual de se utilizar o Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA) como uma *proxy* das variações do custo de vida, de forma a manter a coerência entre os dados utilizados.

A parcela que corresponde ao rendimento do fator capital consiste de dois agregados. O primeiro deles é o Excedente Operacional Bruto (EOB), que consiste do “excedente da produção antes da dedução de juros, rendas e outras rendas de propriedades de ativos financeiros explícita ou implicitamente necessários para a produção” (SNA 2008). Portanto, o EOB não consiste exatamente na massa de lucro da economia. O restante do rendimento do capital consiste do Rendimento Misto Bruto (RMB). Grosso modo, enquanto o EOB representa o excedente de produção do setor empresarial¹⁵, o RMB representa o excedente do setor institucional famílias, ou seja, das empresas não constituídas em sociedade e dos trabalhadores autônomos. A existência desse tipo de rendimento representa uma das maiores dificuldades de se trabalhar com a distribuição funcional da renda: a própria ideia de “misto” vem da constatação de que este tipo de rendimento não é facilmente distinguível entre capital e trabalho. Nas atividades exercidas por autônomos, este é ao mesmo tempo empregador e empregado, com o seu “salário” e o seu “lucro” sendo registrados indistintamente como rendimento de autônomos. Da mesma forma, na produção familiar não é registrada a parte que caberia ao “pró-labore” do produtor. O RMB representa, portanto, uma massa de renda que agrega tanto rendimento do trabalho quanto do capital.

separadamente, e o peso destas dentro do total pode (e deve) ser diferente quando comparamos as duas referências do SCN. Ainda assim, as variações dos principais agregados são muito semelhantes no SCN 2000 e no SCN 2010 “retropolado”. No caso do valor adicionado, as variações para as atividades no nível 12 foram ajustadas aos índices disponíveis na série das contas nacionais trimestrais, que são divulgadas até 1995.

¹⁵ Apesar de por definição consistir do rendimento puro do capital, existe uma parcela do EOB que é auferida pelas famílias, e outra que é auferida pelo governo. O EOB do governo é uma imputação relativa ao consumo de capital fixo da administração pública, como veremos adiante. O setor famílias também recebe uma parte do EOB, quando esta renda depende apenas de capital detida por elas (como no caso dos aluguéis de imóveis próprios).

III.2 – Tratamento para o rendimento misto bruto

Do que foi exposto na seção anterior, é evidente que os movimentos da parcela salarial, se calculados diretamente pela razão Remunerações/VAB ou Salários/VAB, poderão ser influenciados, por exemplo, por mudanças na estrutura de emprego. Por exemplo, se ao longo do tempo se verifica uma tendência de redução do peso dos autônomos no emprego total, tudo o mais constante, haverá redução da parcela referente ao RMB na renda e aumento na parcela dos salários. Gollin (2002) chama atenção para essa questão e propõe alguns tipos de ajustes para lidar com a questão, entre eles o de imputar uma espécie de “salário” para os trabalhadores autônomos, utilizando alguma hipótese sobre o que corresponderia ao rendimento do trabalho para estes.

Uma opção é simplesmente retirar o rendimento misto bruto da conta, o que equivale a dividi-lo proporcionalmente entre trabalho e capital. Ainda que viável tal medida não resolve o problema, já que opta por ignorar o comportamento da produção e distribuição de rendimentos no setor informal. Menos correto ainda seria imputar a totalidade do RMB para um dos fatores, um procedimento que distorce completamente a análise. Por fim, uma opção, proposta por Gollin (2002), e que nos parece a mais adequada, é imputar um “salário” aos trabalhadores autônomos, com o saldo do rendimento misto bruto sendo atribuído ao fator capital. A questão se resume então à medida e ao procedimento de imputação de salários para os trabalhadores autônomos.

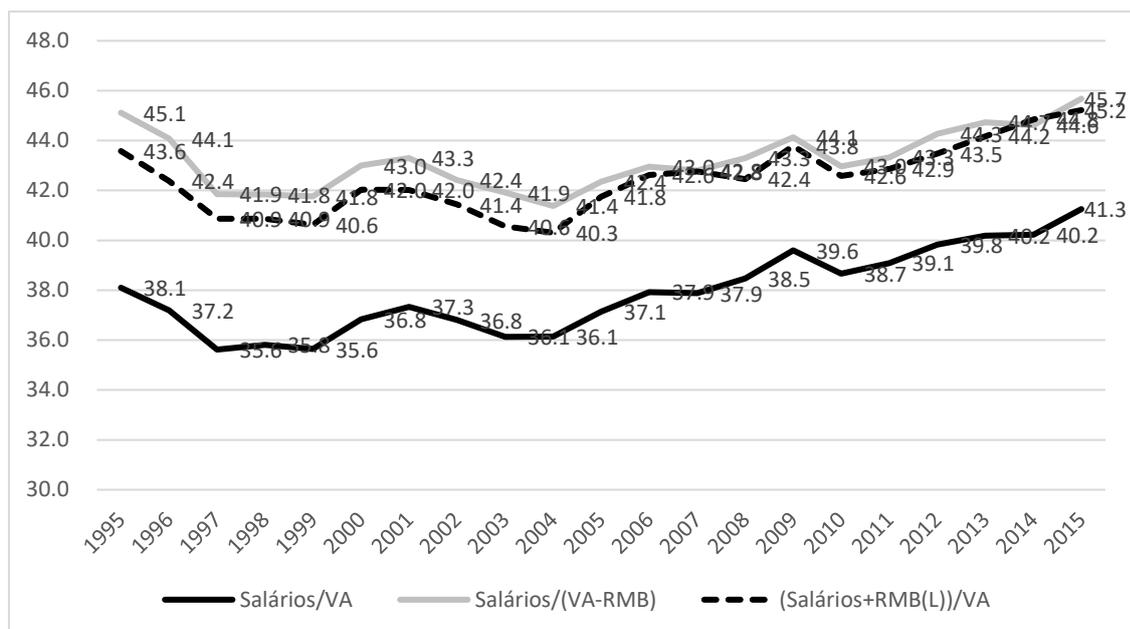
A medida aqui utilizada será o salário médio das ocupações sem vínculo. Assume-se que os autônomos possuem relações de trabalho semelhantes aos empregados sem carteira. Dessa forma, o total do rendimento misto bruto atribuído ao fator trabalho (L) e capital (K) é dado por:

$$RMB(L) = W_{m\u00e9dio}^{sem\ carteira} * L_{total}^{aut\u00f4nomos} \quad (2)$$

$$RMB(K) = RMB - RMB(L)$$

Esse procedimento, porém, não pôde ser seguido no caso da indústria de transformação. Esse setor é basicamente formal e a imputação de salários para os autônomos a partir da equação (2) geram um número muito superior ao total do rendimento misto bruto, o que provavelmente acontece porque boa parte do rendimento do capital, mesmo no caso dos trabalhadores que poderiam ser definidos como autônomos a partir da PNAD já está incluído no excedente operacional bruto do setor. A indústria de transformação apresenta um rendimento misto bruto muito baixo, tendo assim pouco impacto no total. Dessa forma, optou-se por imputar o $RMB(L)$ a partir da distribuição do RMB pelo peso dos salários no valor adicionado total.

Grafico 3 - Parcela dos salarios original e com dois tipos de ajuste



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

O gráfico 3 mostra os diferentes ajustamentos para a parcela salarial a partir das remunerações. Em cinza, apenas excluímos o rendimento misto bruto do total do valor adicionado. A linha tracejada mostra o ajustamento com a imputação de um rendimento do trabalho para os autônomos. Como é possível observar, a imputação de salários para os autônomos não altera sensivelmente as variações da parcela salarial. Antes de 2004 as medidas pelos dois ajustes andam praticamente juntas, passando a divergir mais a partir dos anos mais recentes.

III.3 – Nota sobre parcela salarial e composição do produto

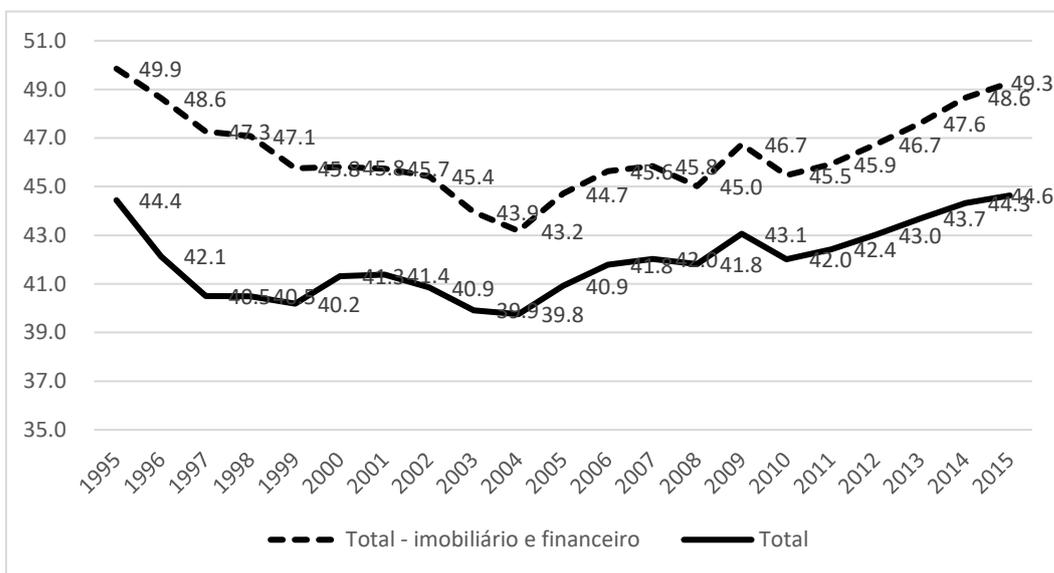
Uma qualificação que se torna necessária quando trabalhamos com a distribuição funcional da renda é definir o âmbito das atividades econômicas que levaremos em conta na análise. A análise da apropriação primária dos rendimentos faz mais sentido quando nos referimos a um processo de produção *stricto sensu*, em que trabalho e capital são utilizados para transformar mercadorias em outras mercadorias, com cada fator se apropriando de uma parte do valor adicionado. No heterogêneo ramo dos serviços, por exemplo, a medição da atividade e da distribuição para alguns setores apresentam peculiaridades que em nada se assemelham ao esquema descrito anteriormente.

A atividade do setor imobiliário é basicamente constituída pela imputação de aluguéis pagos pelas famílias a elas mesmas, na forma recomendada pelo SNA 2008. Portanto, não há exatamente produção de serviços nem pessoal ocupado nesse caso. O resultado é que nesse setor a produtividade,

em nível, é muito alta em comparação aos demais setores da economia, causando distorções. Ainda que não possua um peso grande dentro das ocupações, este setor possui representatividade dentro do total do produto, e variações na parcela dos salários nessa atividade podem e devem ter algum impacto no total, ainda que não afetem fundamentalmente os resultados. De qualquer forma, analisar a apropriação da renda não faz muito sentido para esse setor.

No caso do setor financeiro, a maior parte da produção dessa atividade é calculada pela diferença entre a taxa nominal de juros cobrada pelos bancos e a taxa básica de juros, e durante períodos de alta inflação a taxa nominal de juros é bastante elevada, resultando em distorções não negligenciáveis na análise. Além disso, diferentemente do setor imobiliário, a parcela dos salários nessa atividade não é pequena, muito menos a sua participação no produto. A outra questão relativa a esse setor é a interpretação quanto à evolução do produto por trabalhador. Lisboa e Pessoa (2013) fazem uma análise coerente para as mudanças na produtividade do setor financeiro. Apesar disso, em geral os motivos que levam à evolução da produtividade nesse setor são notavelmente distintos do restante da economia, tornando pouco coerente a análise da produtividade agregada e, por conseguinte, a trajetória da parcela salarial quando incluímos esse setor.

Grafico 4 - Parcela salarial ajustada com e sem as atividades financeiras e imobiliarias



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Conclui-se, portanto, se estamos analisando a apropriação da renda no processo produtivo, estando essa última sujeita a variações de produtividade em um setor cuja produção é uma ficção, nossa análise pode sofrer distorções. Por esses motivos, optou-se por excluir da análise os setores financeiro

e imobiliário, limitando o escopo da análise^{16 17}. O gráfico 4 mostra a trajetória da parcela salarial com e sem a exclusão destas atividades.

IV. Evolução da parcela dos salários no Brasil (1995-2015)

IV.1 – Visão geral

O comportamento da parcela salarial ilustra, grosso modo, diferentes momentos pelo qual passou a luta pela apropriação da renda nacional no Brasil desde a década de 1990. A partir de 1995, essa disputa inicia uma nova etapa a partir da estabilização da inflação, com o comportamento da parcela dos salários revelando uma conjuntura pouco favorável ao fator trabalho. Conforme ilustrado no gráfico 4, a parcela salarial ajustada para o setor não financeiro apresenta uma tendência de queda de 1995 até 2004, quando atinge o mínimo da série. Porém, uma nova tendência parece ganhar força a partir de 2004, quando esta passa a crescer de maneira consistente até 2007, passando por um período de oscilação entre 2007 e 2010 no contexto da crise internacional e voltando a crescer a partir deste último ano, aproximando-se em 2015 do valor mais alto da série até então, verificado em 1995.

A partir da equação (1), podemos acompanhar a evolução da parcela salarial a partir de seus componentes: o salário real, a produtividade do trabalho e os preços relativos. A trajetória do salarial médio real pode ser dividida em basicamente dois momentos, que coincidem com o recorte temporal da parcela salarial: durante o período 1995-2004, o salário real mantém-se relativamente estável. A partir de 2004, porém, inicia-se uma tendência forte de alta do salário real até 2013, quando este volta a se estabilizar (gráfico 5). A partir dessa época é o salário real que de fato exerce maior influência sobre a variação da parcela salarial, como observaremos adiante.

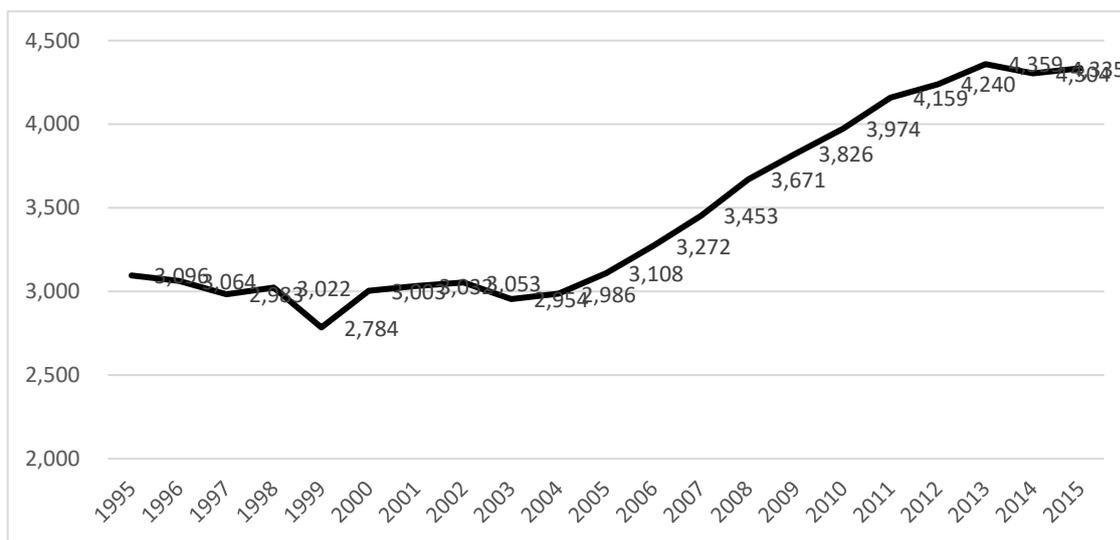
A produtividade (real) do trabalho, que tem sua trajetória ilustrada no gráfico 6, experimentou alguma oscilação entre 1995 e 2000 e manteve-se quase que totalmente estável entre 2000 e 2006. A partir desse ano e até 2013, a produtividade volta a crescer na esteira da retomada do crescimento econômico. Como veremos, esse crescimento da produtividade pode ser questionado na medida em

¹⁶ O estudo de Kupfer, Freitas e Young (2004) utiliza o mesmo procedimento.

¹⁷ Uma outra atividade que pode distorcer o resultado da parcela salarial é a de refino de petróleo. Esse setor da indústria de transformação tem peculiaridades próprias, ligadas às defasagens no ajuste dos preços dos derivados do petróleo (IBGE, 2015b) verificados em um setor cujo produto é utilizado como instrumento de política econômica. Porém, optou-se por incluir o refino de petróleo na análise já que a defasagem nos reajustes tem influência direta (e real) sobre: (i) o custo de vida e, portanto, sobre o salário real; e ii) o valor adicionado das atividades que consomem produtos derivados de petróleo.

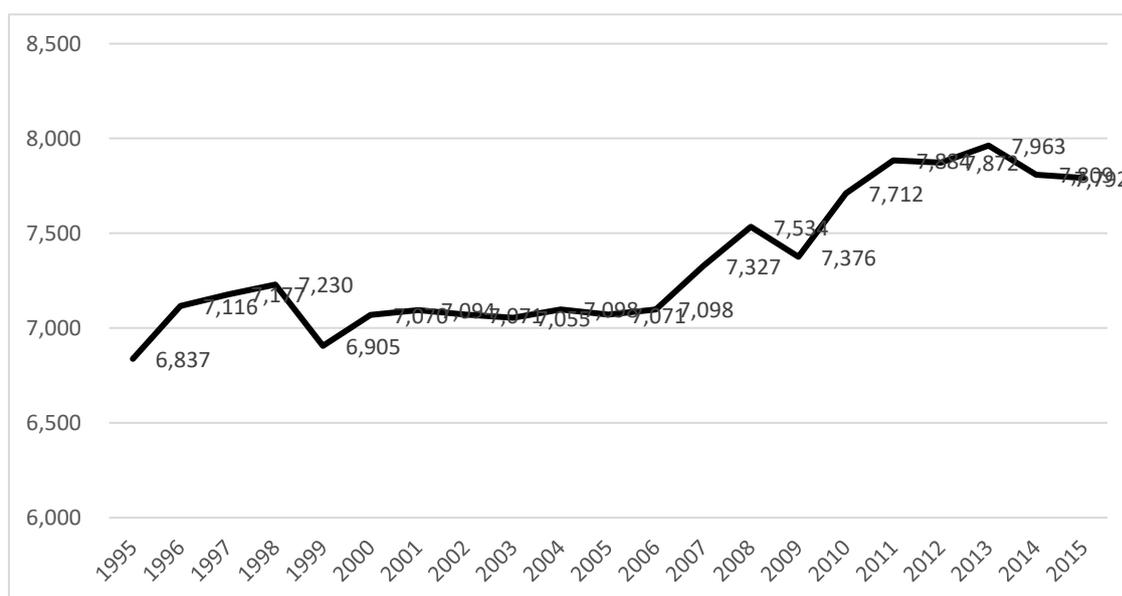
que se origina em grande parte no setor de serviços, apesar de um crescimento também razoável da produtividade agrícola. A indústria de transformação, teoricamente o principal motor do crescimento da produtividade, teve uma tendência secular de queda no decorrer do período estudado.

Gráfico 5 - Salário medio real (1995-2015)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Gráfico 6 - Produtividade real do trabalho (1995-2015)

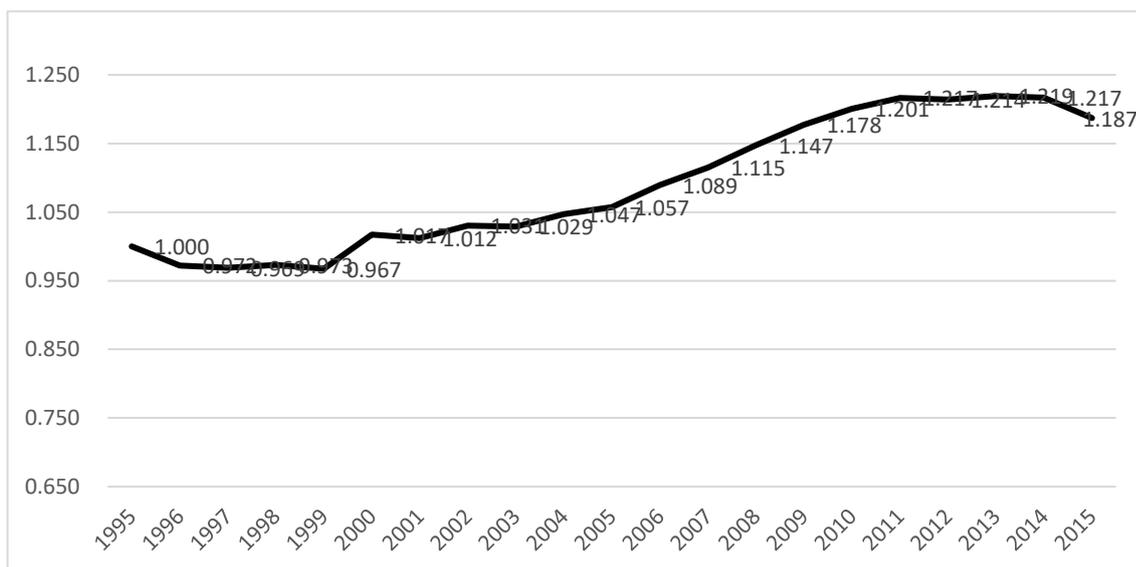


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Os resultados para os preços relativos são de certa forma surpreendentes (gráfico 7). Esta variável exerce influência significativa, crescendo consideravelmente durante praticamente toda a série. A interpretação para essas variações não é trivial, sendo menos trivial ainda a determinação das suas causas, mas é evidente que a elevação da relação entre o preço ao produtor e o preço ao consumidor deve atenuar o conflito distributivo, permitindo por exemplo o crescimento do salário real sem afetar

a parcela dos salários, contribuindo para manter a lucratividade das empresas. Nesse sentido, o movimento dos preços atuou de maneira a permitir que os vigorosos aumentos salariais a partir de 2004 não pressionassem tanto as margens de lucro.

Grafico 7 - Preço relativo (deflator do produto/deflator do salario) (1995-2015)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

IV.2 – O período 1995-2004

A segunda metade da década de 90 foi marcada pela subordinação das demais políticas do governo à estabilização da inflação, a partir da sustentação às medidas adotadas no Plano Real, em 1994. A taxa de juros foi mantida em um patamar elevado (embora declinante ao longo da década) para controlar a demanda e atrair os capitais necessários para fechar o Balanço de Pagamentos, em virtude dos déficits em transações correntes ocorridos pela abertura comercial e financeira e um câmbio sobrevalorizado. O boom de importações contribuiu para redução da inflação, aumentando a demanda por bens finais sem contrapartida com a produção doméstica, o que por sua vez teria o efeito de reduzir o volume de emprego gerado internamente¹⁸. De fato, o ritmo de criação de empregos caiu a partir de 1998, chegando a apresentar queda em 1996 e 1998 (-1,9% e -0,2% respectivamente), ainda que o crescimento da massa salarial tenha se mantido relativamente estável.

O saldo final dos efeitos dessas variáveis é incerto. De um lado, o controle da inflação e o câmbio sobrevalorizado fornecem um impulso sobre a renda dos trabalhadores, principalmente se há a redução dos preços relativos dos bens-salário em relação a outros bens, aumentando o salário real.

¹⁸ Em particular as pequenas empresas não conseguiram manter a geração de empregos formais, em grande parte devido à dificuldade destas de concorrer com os bens importados, mas também devido à necessária implementação de uma reorganização da estrutura de produção capaz de aumentar a produtividade do trabalho (BALTAR, 1996).

Segundo Medeiros (2004), houve queda no preço dos alimentos, ainda que de forma simultânea a um aumento das tarifas dos serviços públicos. O preço dos bens de consumo cresceu mais que o preço dos produtos produzidos no período, contribuindo para conter o salário real e reduzir a parcela salarial. O choque inflacionário resultante da maxidesvalorização do real em 1999 penalizou fortemente o salário real, que caiu 7,7% no ano, retornando ao seu nível normal no ano seguinte.

Tabela 1 - Variacao (%) da parcela salarial ajustada e seus componentes (1995-2004)

	Parcela salarial	Salario real	Produtividade	Precos relativos
1996	-2.4	-1.3	4.1	-2.8
1997	-2.8	-2.3	0.9	-0.4
1998	-0.4	0.7	0.7	0.4
1999	-2.8	-7.7	-4.5	-0.6
2000	0.1	7.8	2.4	5.1
2001	-0.1	-0.3	0.3	-0.5
2002	-0.7	0.8	-0.3	1.8
2003	-3.3	-3.6	-0.2	-0.2
2004	-1.8	0.6	0.6	1.8
media	-1.6	-0.7	0.4	0.5

Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

A produtividade do trabalho, que já crescia desde o início da década, deu um salto entre 1995 e 1998, porém estacionou nesse mesmo patamar após uma breve queda em 1999 o que, da mesma forma que no caso do salário real, ocorreu em boa parte devido ao choque inflacionário naquele ano. Como pode ser observado na tabela 2, a produtividade dos setores produtores de matéria prima cresceu de forma consistente, a taxas de 4,5% ao ano no caso da agropecuária e 3,7% no caso da extração mineral. A nota negativa fica por conta da indústria de transformação, que experimentou um período de alta entre 1995 e 1998, quando cresceu a 3,2% ao ano. Porém, após um tombo de 7,5% em 1999, a produtividade industrial estagnou e chegou em 2004 praticamente no mesmo nível de 1995.

Rocha (2007) fornece algumas possíveis explicações para a evolução da produtividade da indústria no período elencado. De um lado, alguns autores mais ortodoxos destacam como fonte do crescimento da produtividade o fato da abertura comercial ter possibilitado a importação de máquinas e equipamentos e incorporação de tecnologia antes impossível devido aos controles de importação, bem como progresso técnico induzido pela exposição à concorrência com o exterior, o que daria origem a um processo virtuoso de crescimento permanente da produtividade. O autor questiona a permanência do crescimento da produtividade, bem como as razões apontadas anteriormente.

De acordo com Ferraz et al (2004), o aumento da importação de máquinas e equipamentos foi concentrado na primeira metade da década de 90, sendo que a maior parte do aumento da produtividade se deu no início da década. Nessa interpretação, o crescimento da produtividade parece ter se dado à custa da redução do emprego total na indústria, a partir da implantação de novos métodos

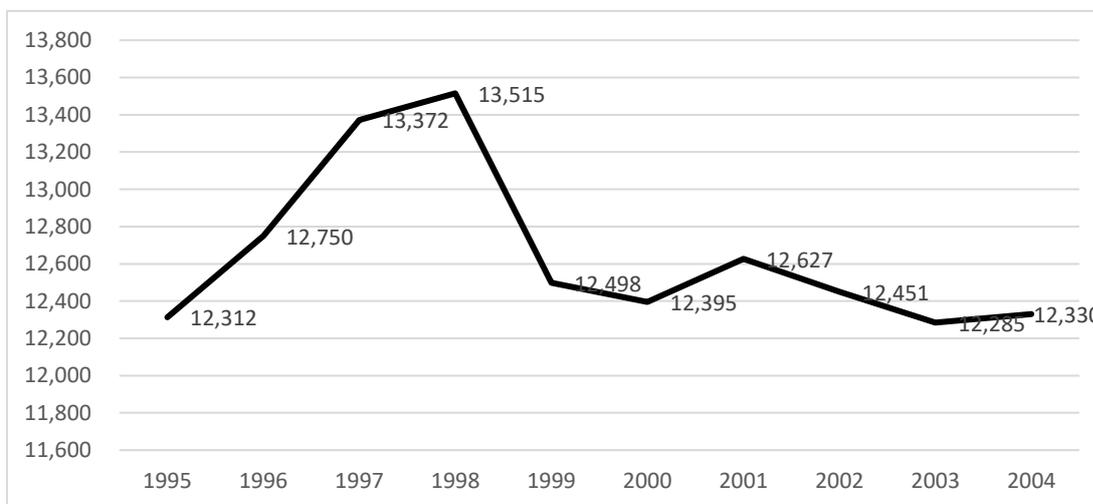
organizacionais e da terceirização de atividades antes realizadas dentro da própria planta industrial (ROCHA, 2007). A exposição à concorrência externa teria ainda induzido uma maior especialização em ramos industriais cuja demanda internacional cresce menos e de baixa intensidade tecnológica. De fato, a partir de 1998 o ritmo de crescimento da produtividade da economia como um todo se reduz de maneira significativa. A desaceleração e posterior queda do produto por trabalhador corroboram a hipótese de que as políticas realizadas na primeira metade da década não encontraram fôlego para uma trajetória de progresso técnico sustentável.

Tabela 2 - Variacao (%) ao ano da parcela salarial ajustada e seus componentes - atividades (1995-2004)

	Parcela salarial	Salario real	Produtividade	Preços relativos
Agropecuaria	-4.0	0.1	4.5	-0.3
Extrativa mineral	-11.0	3.9	3.7	12.6
Transformacao	-2.0	-0.5	0.0	1.6
SIUP	-8.3	-2.8	1.9	4.1
Construcao	1.2	-3.4	-1.4	-3.1
Comercio	-2.7	-2.2	-1.3	1.9
Servicos	-0.6	-1.6	-0.2	-0.8

Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Grafico 8 - Produtividade real do trabalho - industria de transformacao (1995-2004)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Como dito anteriormente, apenas na Agropecuária houve sustentação do crescimento verificado na primeira metade da década, a partir da incorporação de máquinas e equipamentos importados, expulsão de mão de obra do campo e o fortalecimento da agroindústria. Na primeira metade, houve ainda o desmonte das políticas de sustentação da renda agrícola, como a política de preços mínimos a partir de estoques reguladores e a retração do crédito agropecuário. A abertura comercial expôs a agricultura brasileira à concorrência com os produtores dos países centrais, amplamente subsidiados (BELIK ET AL, 2003). Nesse contexto, a valorização do câmbio a partir de 1994-95 permitiu a

importação de máquinas e equipamentos e a automatização da produção nas grandes propriedades, com evidentes efeitos perversos sobre o emprego rural, mas que deram impulso à produtividade agrícola, que por sua vez pode sancionar a redução do preço relativo dos bens-salário. Apesar da evidente proeminência das grandes empresas agroindustriais, a política de crédito agrícola, também com vistas à exportação, possibilitou em alguma medida a elevação da produtividade na agricultura familiar a partir do PRONAF (KAGEYAMA, 2003).

Fica evidente, portanto, que o crescimento da produtividade se deu a partir da racionalização de postos de trabalho e aumento do peso de empregos de menor remuneração na estrutura ocupacional. Nesse sentido, não é difícil compreender como o salário real não acompanhou o crescimento desta. Portanto, o balanço do período é de estagnação do salário real concomitantemente a um ajuste pró-capital que deu conta de aumentar a produtividade sem que os trabalhadores fossem capazes de barganhar a incorporação destes ganhos aos seus rendimentos. Somado a isso uma relativa estabilidade dos preços relativos e uma mudança na estrutura econômica, o resultado é a queda da parcela dos salários na renda.

IV.3 – O período 2004-2015

Uma grande inflexão pode ser verificada a partir de 2004, como ilustrado na tabela 3. A partir dessa época, o salário real passa a ter aumentos vigorosos, com uma média de 3,2% ao ano de crescimento no período 2004-2015. A produtividade manteve sua estabilidade até 2006, mas a partir de 2007 começou a apresentar uma trajetória ascendente, porém quase sempre crescendo a um ritmo mais lento que o salário real e, a despeito da tendência de elevação da relação de preços, a parcela dos salários aumentou de forma consistente.

A conjuntura econômica até a primeira metade da década de 2000 é marcada pela continuidade das políticas macroeconômicas adotadas na segunda metade dos anos 1990 e consolidada com o estabelecimento do chamado tripé macroeconômico a partir de 1999. Dados a taxa de câmbio sobrevalorizada e a conjugação de políticas fiscal e monetária contracionistas, os primeiros anos da década foram de baixo crescimento e algumas crises externas, principalmente em 2002 quando os resultados da eleição presidencial levaram a um ataque especulativo contra o real que desvalorizou a taxa de câmbio e acelerou a taxa de inflação. Porém, a partir de 2003 o câmbio mais desvalorizado e a melhora no cenário internacional com o crescimento dos preços e da demanda mundial por commodities levaram a uma retomada do crescimento (SERRANO e SUMMA, 2011).

A partir de 2005, a política interna passa a ter uma nova orientação, ainda que sob a égide do tripé. A política fiscal passa a incorporar alguns incentivos ao crescimento, como o aumento das transferências do governo, a reestruturação da carreira do funcionalismo e o crescimento do investimento público em infraestrutura. Os programas de transferência de renda juntamente com a política de valorização do salário mínimo tiveram resultados expressivos em termos de distribuição de renda. O crescimento da renda real e a expansão do crédito deu origem a uma orientação de crescimento baseada no mercado interno, em especial no consumo das famílias, que cresceu a taxas expressivas. O crescimento do crédito só arrefeceu quando da eclosão da crise mundial em 2008, que ainda derrubou o crescimento do produto em 2009. Porém, as políticas vigentes a partir de 2006, bem como a adoção explícita de políticas econômicas anti-cíclicas (BARBOSA e SOUZA, 2010), como a desoneração tributária e a redução da taxa de juros, tornaram possível a retomada da atividade econômica já a partir de 2010. A partir de 2011, o acirramento do conflito distributivo, refletido na tendência de alta da parcela salarial, empurra o governo na direção de políticas econômicas mais ortodoxas, com o aumento da taxa real de juros e a redução da taxa de crescimento dos gastos públicos, freando o crescimento da atividade (SERRANO e SUMMA, 2012).

Tabela 3 - Variação (%) da parcela salarial ajustada e seus componentes (2004-2015)

	Parcela salarial	Salário real	Produtividade	Precos relativos
2005	3.5	1.0	-0.4	1.0
2006	2.1	1.1	0.4	3.0
2007	0.5	1.1	3.2	2.4
2008	-1.8	1.0	2.8	2.9
2009	3.8	1.0	-2.1	2.6
2010	-2.7	1.0	4.5	2.0
2011	1.0	1.0	2.2	1.3
2012	1.8	1.0	-0.1	-0.2
2013	1.9	1.0	1.2	0.4
2014	2.2	1.0	-1.9	-0.2
2015	1.3	1.0	-0.2	-2.4
media	1.2	3.2	0.9	1.1

Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

A reversão da tendência de queda e a recuperação da parcela salarial a partir de 2004 podem ser em grande parte atribuída às condições do mercado de trabalho durante o período. Um dos principais condicionantes foi a política de valorização do salário mínimo, que tem forte impacto sobre os salários urbanos, tanto no setor formal quanto no informal. Embora a capacidade do salário mínimo de exercer influência efetiva sobre a taxa de salários da economia seja objeto de controvérsias (CAMPOS, 1992), mesmo estudos mais ortodoxos encontram evidências de que a valorização do salário mínimo tem como efeito a compressão do leque salarial (ULYSSEA e FOGUEL, 2006). O bom desempenho da economia também teve como efeito a expansão do número de postos de trabalho, absorvendo o

excesso de mão de obra no setor informal, aquecendo o mercado de trabalho e reduzindo a taxa de desemprego. A combinação de taxa de desemprego em queda, valorização real do salário mínimo e os programas de transferência de renda focados na redução da extrema pobreza fortaleceram o poder de barganha da classe trabalhadora¹⁹.

Além das políticas relacionadas ao mercado trabalho, a retomada do crescimento favoreceu a criação de novos postos de trabalho, a maior parte com carteira assinada, reduzindo a fragilidade dos laços trabalhistas. Como ilustrado na tabela 4, a mudança é sensível: de 40,4% do emprego em 2004, o pessoal ocupado com vínculo passa a 50,8% da força de trabalho ocupada em 2015, chegando a estar em 52,1% em 2013. Alternativamente, todas as demais categorias perderam peso, principalmente os trabalhadores sem carteira de trabalho e os não remunerados. O percentual de trabalhadores ocupados como autônomos, embora tenha se reduzido, manteve certa rigidez.

Tabela 4 - Composicao do emprego por tipo de v nculo no mercado de trabalho (2004-2015)

	Emprego com carteira	Emprego sem carteira	Trabalhadores autônomos	Trabs. não remunerados
2004	40.4	22.6	25.9	11.1
2005	40.9	22.0	25.7	11.4
2006	42.0	21.8	25.4	10.8
2007	43.6	21.2	24.9	10.3
2008	45.0	21.2	24.4	9.4
2009	46.2	20.7	24.6	8.5
2010	47.9	19.2	24.4	8.6
2011	50.3	18.4	24.1	7.1
2012	51.2	18.4	23.9	6.6
2013	52.1	17.6	23.9	6.5
2014	50.7	17.4	24.7	7.1
2015	50.8	16.9	26.2	6.1

Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra

Nesse contexto, a valorização dos rendimentos do trabalho parece generalizada, com destaque para a construção civil a partir de 2009, em grande parte devido ao aquecimento deste mercado com vistas à preparação do país para os grandes eventos que se seguiriam em 2014 e 2016 (tabela 5). Chama a atenção o crescimento relativamente baixo dos salários na indústria de transformação, quando comparamos com os demais setores. Medeiros (2015) aponta para o enfraquecimento da liderança salarial da indústria, com a perda de importância da indústria transformação na determinação dos salários para a economia brasileira, em grande parte devido à exposição à concorrência internacional e da perda de peso deste setor dentro da estrutura de emprego. O fraco desempenho da produtividade industrial explica também a dificuldade de elevações dos salários nesse setor.

¹⁹ Não por acaso, a partir da metade da década há um aumento do uso de instrumentos institucionais utilizados para a barganha salarial, com o aumento do número de greve e de horas paradas (SUMMA, 2014) com a maior parte dos reajustes se dando acima da inflação (DIEESE, 2016).

Tabela 5 - Variacao (%) ao ano da parcela salarial ajustada e seus componentes -

	Parcela salarial	Salario real	Produtividade	Precos relativos
Agropecuaria	-1.6	2.4	6.8	-2.5
Extrativa mineral	4.5	4.4	2.0	-2.1
Transformacao	3.9	2.2	-1.6	-0.1
SIUP	3.6	2.1	1.4	-2.8
Construcao	3.1	4.8	-0.6	2.2
Comercio	-0.8	4.0	0.1	4.7
Servicos	0.9	3.6	2.2	0.5
Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).				

Ainda que se possa observar um movimento vigoroso de aumento do salário real, a parcela dos salários cresceu bem abaixo do salário real, a 1,2% ao ano. Isso se deve ao fato de que, a partir de 2006, a produtividade e os preços relativos também começaram a crescer, reduzindo a pressão do aumento dos salários sobre as margens de lucro e os preços, assim atenuando o conflito distributivo. O aumento da produtividade a partir de 2006 se deu a despeito do crescimento acelerado do número de postos de trabalho, e definitivamente não teve a indústria como protagonista. Como pode ser observado na tabela 5, a produtividade média da indústria de transformação caiu no acumulado do período e só começou a mostrar sinais de recuperação a partir de 2010. O progresso técnico na agropecuária continuou, com este setor apresentando a maior taxa de crescimento médio para o período.

Porém, mesmo não apresentando a taxa mais alta de crescimento agregado, foi o setor de Serviços que deu a maior contribuição para o crescimento da produtividade, devido ao seu elevado peso na estrutura do emprego. As atividades que mais tiveram ganho de produtividade são aquelas em que o valor da produção está fortemente correlacionado com os salários e também que possuem maior peso no total de ocupações, notadamente os serviços prestados às famílias e os serviços domésticos. Se o valor da produção é formado pelo pagamento direto aos serviços prestados, seja parcialmente (como no caso dos serviços prestados às famílias) ou em sua totalidade (caso dos serviços domésticos), o que ocorre é que é o próprio aumento dos salários que determina o incremento na produtividade. Portanto, ainda que não possamos falar em “progresso técnico induzido” nesse caso, o aumento da produtividade é um reflexo tão somente da melhora nas condições gerais do mercado de trabalho. Em linha com Luna ET AL (2015), a saída de empresas que não lograram aumentar sua produtividade diante dos aumentos salariais contribuiu para a elevação da produtividade geral dos serviços.

A produtividade agrícola continuou sua tendência de elevação, e assim como no período anterior teve na introdução de maquinaria a sua principal fonte (FREITAS, 2014). O crescimento das exportações durante o período e a tendência de elevação dos preços das principais commodities exportáveis brasileiras desde 2003 elevaram a rentabilidade do setor, principalmente na cultura da soja. O

aumento da produtividade no campo, porém, não se refletiu, durante o período 2004-2015, em crescimento menor dos preços dos alimentos. Como pode ser observado na tabela 6, a elevação menor dos preços ao consumidor em relação ao preço dos produtos produzidos se deu principalmente devido à queda dos preços relativos dos serviços financeiros, dos bens de consumo duráveis (principalmente automóveis), dos serviços de informação (principalmente planos de telefonia celular e TV a cabo), dos combustíveis e das tarifas de serviços públicos, notadamente de energia elétrica e transporte. Apesar disso, os produtos e serviços alimentares (principalmente a carne), artigos do vestuário e saúde particular tiveram aumentos significativos. Ainda que os preços relativos de bens mais básicos (como alimentos) tenham tido aumento no período, a mudança dos padrões de consumo em direção aos serviços pessoais (MEDEIROS, 2015) compensou parcialmente essa elevação. A manutenção de uma taxa de câmbio valorizada permitiu ainda que os bens importados tivessem aumentos menores de preço que os de produção doméstica (IBID, 2015). Dessa maneira, os preços relativos colaboraram para manter sob controle o crescimento da parcela dos salários a despeito do aumento significativo dos salários reais.

Tabela 6 - Variacao (%) do preco relativo dos bens de consumo em relacao ao deflator do VA (media 2004-2015)

	Peso no CF	Variacao do preco		Peso no CF	Variacao do preco
Alimentos e bebidas industrializados	15,7	10,6	Saude	3,8	19,9
Produtos financeiros	6,5	-17,5	Produtos primarios	3,5	-0,2
Vestuário e calçados	6,3	98,4	Eletricidade, gas, agua e esgoto	3,4	-23,1
Servicos de alojamento e alimentacao	5,6	11,0	Transporte	2,9	-21,2
Combust veis	5,3	-20,3	Educacao	2,6	-13,4
Automoveis	5,1	-17,4	Alugueis	2,3	-6,1
Perfumaria e farmacia	4,7	-22,9	Servicos domesticos	1,7	14,7
Servicos de informacao	4,7	-41,6	Outros produtos	4,9	-14,3
Eletrodomesticos e equips. electronicos	4,0	-44,4	Outros servicos	17,1	-13,0

Fonte: Elaboracao propria a partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

O balanço do período 2004-2015 é, portanto, de um ciclo virtuoso de crescimento dos salários reais, principalmente aos salários pagos na base do mercado de trabalho. O aumento de peso dos serviços no valor adicionado e a sensibilidade da produtividade desse setor aos aumentos salariais, bem como a elevação significativa da produtividade agrícola tiveram como efeito ganhos não desprezíveis de produtividade ao longo da década, a despeito do fraco desempenho da indústria de transformação. O resultado é um crescimento significativo, mas moderado, da parcela dos salários na renda.

V. Conclusão

Da observação dos dados, é possível afirmar que a parcela dos salários teve períodos mais característicos em sua trajetória desde 1990. Entre 1995 e 2004, a parcela dos salários na renda teve uma trajetória secular de queda, com o crescimento da produtividade até 1998 e a estabilidade do salário real durante todo o período. Já a partir de 2004 a retomada do crescimento e a queda significativa da taxa de desemprego a partir de 2005, bem como a combinação de aumentos reais do salário mínimo com o crescimento da formalização da força de trabalho deram forte impulso ao poder de barganha dos trabalhadores, com o crescimento acelerado do salário real. Em sintonia com o crescimento dos salários, a produtividade voltou a crescer a partir de 2006, principalmente na agropecuária e nos serviços. Além disso, os preços dos bens de consumo dos trabalhadores cresceram menos que os dos produtos produzidos, o que se coadunou com o crescimento da produtividade para permitir que o vigoroso aumento dos salários reais sem uma disparada da parcela dos salários, afetando menos as margens de lucro.

Podemos dizer então, no espírito da análise de Korpi (2002) para a taxa de desemprego, que os movimentos da parcela salarial ilustram diferentes fases do conflito distributivo no Brasil. Se as variações da parcela salarial refletem a capacidade de obtenção de ganhos salariais a partir da elevação da produtividade, suas tendências de alta ou queda refletem, dados os preços relativos, o maior ou menor poder de barganha dos trabalhadores. Durante os anos 90 e o início dos anos 2000, o mal desempenho da economia se somou a um conjunto de ações que mudou a correlação de forças no mercado de trabalho, fazendo com que a tímida elevação da produtividade ocorresse simultaneamente a uma queda dos salários. O resultado foi uma tendência de queda da parcela salarial por quase 10 anos. De maneira semelhante, a partir de 2004 a retomada do crescimento econômico foi acompanhada de uma série de políticas que favoreciam o poder de barganha dos trabalhadores, como o aumento do salário mínimo e a redução da taxa de desemprego a partir da retomada do crescimento econômico, permitindo aumentos vigorosos do salário real.

Evidentemente, a despeito do crescimento da produtividade e do reordenamento dos preços relativos, a elevação da parcela salarial tem como efeito o acirramento do conflito distributivo, que em algum momento poderá revitalizar demandas similares às do início da década de 90, de forma a provocar um reenquadramento das relações entre trabalho e capital. Embora não seja possível acompanhar a parcela salarial a partir da base de dados aqui utilizada para os anos mais recentes, as mudanças na política econômica e a ascensão de forças conservadoras ao poder a partir de 2015/2016 apontam para uma solução do conflito distributivo em favor do capital.

Bibliografia

- BALTAR, P. (1996). Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. Economia e Sociedade, n. 6. Campinas: IE/Unicamp, 1996.
- BARBOSA N. H. e SOUZA, J. A. (2010). "A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda". In: SADER, E. e GARCIA, M. A. Brasil: entre o Passado e o Futuro. São Paulo, Boitempo, 2010.
- BELIK, W., BALSADI, O. V., BORIN, M. R., CAMPANHOLA, C., GROSSI, M. E. e SILVA, J. G. (2003). "O emprego rural nos anos 90". In: PRONI, M. W. e HENRIQUE, W. (2003). Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90. São Paulo: Editora Unesp, 2003.
- CONSIDERA, C. M; PESSOA, S. A. A distribuição funcional da renda no Brasil: 1959-2009. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, set. 2011.
- DIEESE (2016). Balanço das negociações dos reajustes salariais de 2015. Estudos e Pesquisas nº 80, abril de 2016.
- FERRAZ, J., KUPFER, D. e IOOTTY, M. (2004). "Competitividad Industrial en Brasil: 10 añosdespués de la liberalización". Revista de la Cepal, 92: 91-119.
- FREITAS, R. E. (2014). "Produtividade Agrícola no Brasil". In: DE NEGRI, F. e CAVALCANTE, L. R. (orgs.). Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes, vol1. Brasília, ABDI, IPEA, 2014.
- GOLLIN, D. (2002). "Getting Income Shares Right". The Journal of Political Economy, vol. 110, no. 2 (abril, 2002), pp. 458-474.
- GRAÑA, J. M., KENNEDY, D., LINDENBOIM, J. e PISSACO, C. (2005). "La Distribución Funcional del Ingreso en Argentina: Incidencia de los Precios Relativos em la Última Década", VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 2005.
- IBGE (2015a). "Retropolação de séries e Tabelas de Recursos e Usos". Sistema de Contas Nacionais – Brasil (SCN), Referência 2010. Nota Metodológica nº 17. Abril/2015.
- IBGE (2015b). " Cálculo do valor adicionado bruto da indústria de petróleo no Sistema de Contas Nacionais". Sistema de Contas Nacionais – Brasil (SCN), Referência 2010. Nota Metodológica nº 18. Abril/2015.
- ILO (2008). Global Wage Report 2008/09: Minimum wages and collective bargaining – Towards policy coherence (Geneva).
- ILO (2012). Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth (Geneva).
- KAGEYAMA, A. (2003). "Produtividade e renda na agricultura familiar: efeitos do PRONAF-crédito". Agric. São Paulo, SP, 50(2):1-13, 2003.
- KORPI, W. (2002). The Great Trough in Unemployment: A Long-Term View of Unemployment, Inflation, Strikes, and the Profit/Wage Ratio. POLITICS & SOCIETY, Vol. 30 No. 3, September 2002 365-426
- KUPFER, D., FREITAS, F. e YOUNG, C. (2003). Decomposição estrutural da variação do produto e do emprego entre 1990 e 2001 – uma estimativa a partir das matrizes insumo-produto. Relatório de pesquisa para a CEPAL/Divisão de Indústria. IE/UFRJ.

LUNA, I., HIRATUKA, C., FRACALANZA, P. S. e LUZ, M. R. S. (2015). "Decomposição da evolução da produtividade na indústria e nos serviços no Brasil no período recente a partir de uma ótica evolucionária". In: DE NEGRI, F. e CAVALCANTE, L. R. (orgs.). (2014). Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes, vol2. Brasília, ABDI, IPEA, 2015.

MEDEIROS, C. (2004). "Desenvolvimento Econômico, Heterogeneidade Estrutural e Distribuição de Renda no Brasil". Economia e Sociedade, Campinas, v. 13, n. 2, p. 169-175, 2004.

MEDEIROS, C. (2008). A recente queda da desigualdade de renda no Brasil: análise de dados da Pnad, do Censo Demográfico e das Contas Nacionais por Rodolfo Hoffman e Marlon Gomes Ney. Revista Econômica, v. 10, n. 1, p. 41-45. Niterói: UFF, jun. 2008.

MEDEIROS, C. (2015). Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira. Brasília: IPEA, 2015.

RIJCKEGHEM, W. (1969). "An Intersectoral Consistency Model for Economic Planning in Brazil". In: The Economy of Brazil, ed. Howard S. Ellis, University of California Press, Berkeley, 1969, pp. 376-402.

ROCHA, F. (2007). "Produtividade do trabalho e mudança estrutural nas indústrias brasileiras extrativa e de transformação, 1970-2001". Revista de Economia Política, vol. 27, nº 2 (106), pp. 221-241, abril-junho/2007.

SERRANO, F. e SUMMA, R. (2011). "Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira dos anos 2000". IV encontro da associação Keynesiana Brasileira, 2011.

SERRANO, F. e SUMMA, R. (2012). A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. Oikos, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, 2012.

SNA (2008). EC, IMF, OECD, UN & World Bank "System of National Accounts 2008". New York, Dec. 2009

STIRATI, A. (2013). "Alternative 'Closures' to Sraffa's System: Some Reflections in the Light of the Changes in Functional Income Distribution in the United States". In: LEVRERO, E., PALUMBO, A. & STIRATI, A. (eds.). Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume One - Theories of Value and Distribution. PalgraveMacmillan, 2013.

SUMMA, R. (2014). Mercado de trabalho e a evolução dos salários no Brasil. IE-UFRJ, Texto para discussão nº 13, 2014.

ULYSSEA, G. e FOGUEL, M. (2006). Efeitos do Salário Mínimo sobre o Mercado de Trabalho Brasileiro. Ipea, 2006 (Texto para Discussão, 1168).