

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
UNICAMP

"PADRÕES DE INDUSTRIALIZAÇÃO E AJUSTE ESTRUTURAL: UM ESTUDO
COMPARATIVO DOS REGIMES SALARIAIS EM CAPITALISMOS TARDIOS"

POR

CARLOS AGUIAR DE MEDEIROS *et al.*

ORIENTADORA: DR^ª MARIA DA CONCEIÇÃO TAVARES *et al.*

*Este exemplar
corresponde ao ori-
ginal da sua difusão
pelo aluno Carlos Aguiar de
Medeiros e orientada pela prof.
Dr.ª Maria da Conceição Tavares.*
Carlos Aguiar de Medeiros

SÃO PAULO-SP
1992

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

"PADRÕES DE INDUSTRIALIZAÇÃO E AJUSTE ESTRUTURAL: UM ESTUDO
COMPARATIVO DOS REGIMES SALARIAIS EM CAPITALISMOS TARDIOS"

CARLOS AGUIAR DE MEDEIROS

TESE SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DO PROGRAMA
DE PÓS-GRADUAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA -
UNICAMP COMO PARTE DOS REQUISITOS NECESSÁRIOS
PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE DOUTOR EM ECONOMIA.

ORIENTADORA: DR^a MARIA DA CONCEIÇÃO TAVARES

SÃO PAULO - SP

1992

"Se é necessário, no perene fluir dos acontecimentos, fixar conceitos, sem os quais a realidade não poderia ser compreendida, deve-se também - aliás, é imprescindível - fixar e recordar que realidade em movimento e conceito da realidade, se podem ser logicamente distinguidos, devem ser concebidos historicamente como unidade inseparável. De outro modo... a história torna-se uma história formal, uma história de conceitos e, em última análise, uma história de intelectuais; aliás ...uma história de moscas de carruagem".

ANTONIO GRAMSCI, in
"Concepção Dialética da História",
Civilização Brasileira, pg. 247.

"... uma vez que tenhamos tomado plena consciência de nossa tradição intelectual, com sua profunda ruptura entre a mente e o coração e com suas consequências nem todas benéficas, já teremos dado um primeiro passo para superar essa tradição e para sanar essa ruptura. No final do caminho, será então possível perceber uma espécie de ciência social que seria muito diferente da que a maioria de nós praticou: uma ciência moral-social, em que as consideramos morais não serão nem reprimidas nem postas de lado, mas sistematicamente mescladas ao raciocínio analítico, sem que nos sintamos culpados de uma falta qualquer de integração; na qual a transição do sermão à demonstração se fará com frequência e facilmente, num sentido e no outro; e na qual as considerações morais não terão mais necessidade de ser introduzidas fraudulentamente, de modo sub-reptício, nem de ser expressas inconscientemente, mas poderão ser expostas aberta e inocentemente. De qualquer modo, é essa a ciência social com que sonho para os nossos netos".

ALBERT O. HIRSCHMAN
"A Economia como Ciência Moral e Política",
Brasiliense, pg.133.

AGRADECIMENTOS

Durante o longo período de elaboração desta tese diversas pessoas exerceram indiscutível estímulo intelectual. Com efeito, várias proposições aqui abordadas decorreram das indagações, sugestões e desafios postos por colegas, professores e pesquisadores cujo interesse e disposição para o diálogo foram indispensáveis para enfrentar o isolamento e o silêncio das bibliotecas.

Uma lista completa dos meus interlocutores acadêmicos seria impossível de ser apresentada. Limito-me, deste modo, a discorrer sobre aqueles cuja contribuição não poderia deixar de ser especialmente referida. Mário Luiz Possas, desde a elaboração do projeto de tese exerceu um decisivo estímulo e influência, não apenas por seu entusiasmo a certas hipóteses teóricas mas por ter se revelado um interlocutor rigoroso e constante. José Luis Fiori, parceiro intelectual de diversos cursos na pós-graduação no IEI-UFRJ, jamais furtou-se a discutir exaustivamente os problemas a que me dedicava, abrindo novos caminhos e ângulos de investigação.

Para a pesquisa internacional, cujo apoio da Fundação Ford e do PNUD foram indispensáveis, tive a oportunidade de discutir diversas questões com Roberto Convenevole e Augusto Graziani sobre a industrialização italiana.

Indiscutivelmente Maria da Conceição Tavares, brinda a todos com quem convive e, em especial com quem orienta, a sagacidade e o brilho de sua inteligência. Crítica contumaz das idéias prontas, empresta à cada discussão o sentido maior do labor intelectual do qual, muitas vezes, somos tentados a escapar. Nem por isto admite o distanciamento da objetividade ou se exime dos trabalhos mais "pedestres" exigidos numa orientação de tese.

Os departamentos de Economia da FEA-UFRJ e da UFF concederam-me, ao longo do período de elaboração da tese, dispensa de disciplinas e redução da carga horária permitindo-me maior concentração. Por fim, o trabalho datilográfico paciente e diligente da Maria da Penha e Silva foi fundamental para a consecução de uma tese tão longa.

Linda, minha companheira, partilhou de todos os momentos, criando uma cumplicidade e apoio sem os quais tudo teria sido mais difícil.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: um Estudo Comparativo dos Regimes Salariais em Capitalismos Tardios. Orientadora: Dr^a Maria da Conceição Tavares. São Paulo: Instituto de Economia, UNICAMP, 1992. fls. Dissertação.

ABSTRACT

This thesis assumes that Brazilian economy has come to the beginning of the eighties, after 30 years of fast industrialization, with a physiognomy of a "low wage" economy. This is to say that there is a disagreement between technical progress and consumption pattern and the standard level of income of the majority of wage earners.

This "split" can not be confused with the existence of low-wage earners engaged in low productive sectors. This main fact arises from the growth style, institutional setting and the price structure that characterized the Brazilian industrialization.

Low wages, fast growth and consumption modernization are not only features of the Brazilian model or even of the Latin-America style. The economic boom that took place in Italy and Spain in the sixties showed, also, some similarities, although in different levels. In fact, when one looks to the historical pattern of industrialization after the World War II the U.S.A. had an extraordinary and unique condition in developing a big internal market stimulated by an autonomous economic policy. Thus a "high wage economy" that typically occurred in the U.S.A. only spread to the European countries through powerful distributive coalition. These resulted from social democratic policies and not, as in the U.S.A., from the structure of the markets and a Keynesian growth. Italy Spain showed along the sixties that a subordinate Keynesianism in heterogeneous society - like Italy - or in authoritarian and corporative society - like Spain - develops the techniques and new pattern of consumption without the synergy between them and the wage pattern. In both cases the rupture with the income distribution "status quo" occurred afterwards through political changes that brought about new labor relations. The macroeconomic crisis and the structural that took place in the eighties partially undermined these relations creating a way of growth - specially in Spain - with visible effects on income distribution.

In Brazil, after an industrialization cycle in a democratic environment occurred in the fifties, the distributive conflict in a heterogeneous society, brought about a political structure and a model of growth whose main

aspects - automatic control of wages, union repression, modernization of consumption, high industry protection - with the pressure put on labor markets by a huge surplus of population, converged to a low-wage economy. These characteristics that occurred along the sixties and seventies exercised a wage contention despite the high rate of growth and job creation. The revival and emergency of civil movements since the last part of the seventies could not change such distribution pattern because of the macroeconomic crisis and the explosion of the inflation rate.

The present macroeconomic adjustment in process faces a labour market and a wage level sharply different from that of Italy and Spain along the eighties. The Brazilian wages are lower and the labour market is very flexible. These aspects are important for the economic stabilization policies and to reach a democratic income policy in a age structural and technological changes.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: um Estudo Comparativo dos Regimes Salariais em Capitalismos Tardios. Orientadora: Dr^a Maria da Conceição Tavares. São Paulo: Instituto de Economia, UNICAMP, 1992. fls. Dissertação.

RESUMO

Este estudo parte da constatação de que a economia brasileira chegara ao início dos anos 80, após 30 anos de intensa industrialização e modernização das pautas de consumo, com a fisionomia de uma "economia de baixos salários", caracterizada por um amplo descolamento entre os níveis de progresso técnico e padrões de consumo e as condições de remuneração e consumo da maioria dos assalariados. Este "desencontro", observado sob múltiplos aspectos na literatura brasileira, não se confunde com a existência de salários baixos dispersos em atividades de baixa produtividade. Trata-se, antes, de uma característica do padrão de crescimento, das instituições e da formação dos preços que acompanharam a industrialização no Brasil. Baixos salários, rápido crescimento e modernização do consumo não constituem, todavia, particularidades brasileiras, ou do subdesenvolvimento latino-americano. Os "milagres econômicos" da Itália e Espanha dos anos 60 também apresentaram traços semelhantes, ainda que em grau diferenciado. Colocando-se numa perspectiva histórica sobre a industrialização do pós-guerra, observa-se que os EUA conseguiram reunir condições excepcionais e únicas ao organizarem um vigoroso e integrado mercado interno a partir da grande empresa e por contarem com ampla autonomia nacional de gestão macroeconômica. Assim, uma "economia de altos salários" típica dos EUA só se generalizou do outro lado do Atlântico a partir da configuração de poderosas "coalisões distributivas", amplamente diferenciadas entre os países europeus. Estas foram fruto específico dos compromissos políticos socialdemocratas e não, como nos EUA, da combinação entre integração dos mercados pelas grandes empresas e gestão keynesiana. Itália e Espanha revelaram nos anos 60 que um "keynesianismo subordinado" em sociedades fragmentadas e heterogêneas - Itália - e autoritárias e corporativas - Espanha - reproduz a técnica e a modernização do consumo mas sem a sinergia entre estas e os salários. Em ambos a ruptura do "status quo" distributivo se deu, posteriormente, por importantes movidas políticas gerando novas relações trabalhistas. Posteriormente, a crise macroeconômica e as mudanças estruturais que marcaram a economia mundial na última década instabilizaram estas relações impondo - sobretudo num país como a Espanha - uma trajetória de crescimento com visíveis efeitos socialmente concentradores.

No Brasil, após um ciclo de intensa industrialização em condições democráticas - ocorrido na segunda metade dos anos 50 - o aguçamento do conflito distributivo em condições de ampla heterogeneidade estrutural foi respondido pela dissolução de iniciativas distributivistas por parte do Estado, impondo-se uma dinâmica de crescimento em que os controles automáticos dos salários nominais, a repressão sindical, a modernização do consumo, os excedentes demográficos e a heterogeneidade produtiva, em particular o atraso na agricultura de alimentos, interagiram na direção de uma economia de baixos salários. O controle e a disciplina dos salários e dos sindicatos num modelo de crescimento econômico marcado por amplas assimetrias, e alto protecionismo, impediram que o forte crescimento do emprego assalariado pudessem garantir uma expansão sustentada dos salários reais. O "reaparecimento" da sociedade civil e dos sindicatos no final dos 70 não pôde sinalizar para novos caminhos distributivos pela superposição de uma crise estrutural de padrão de acumulação acompanhada por um regime de alta inflação, "randonização" na formação dos rendimentos, desorganização do Estado e declínio dos investimentos. O ajuste macroeconômico ora em curso, distingue-se da experiência italiana e espanhola dos anos 80 entre outros aspectos, pelo fato do mercado de trabalho ser menos integrado e mais flexível e os salários reais mais baixos. Estas características são relevantes tanto para a eficácia das políticas de estabilização quanto para as condições de negociação social num momento marcado por significativas mudanças tecnológicas e estruturais.

SUMÁRIO

	Páginas
APRESENTAÇÃO	1
PARTE I: ECONOMIA DE ALTOS SALÁRIOS: GRANDES EMPRESAS, MERCADOS DE TRABALHO E FORMAÇÃO DOS SALÁRIOS. A VIA AMERICANA NO PÓS-GUERRA	14
CAPÍTULO 1 - SALÁRIOS E MERCADOS DE TRABALHO	14
CAPÍTULO 2 - FORMAÇÃO DOS SALÁRIOS E PADRÕES DE CONSUMO	51
CAPÍTULO 3 - HÁ UM PADRÃO CONVERGENTE? COALISÕES DISTRIBUTIVAS NO CAPITALISMO AVANÇADO..	80
NOTAS	92
PARTE II: REGIMES SALARIAIS EM INDUSTRIALIZAÇÕES TARDIAS: AS EXPERIÊNCIAS DA ITÁLIA, ESPANHA E BRASIL NO PÓS-GUERRA	100
CAPÍTULO 1 - HETEROGENEIZAÇÃO DOS MERCADOS E POLITIZAÇÃO DOS SALÁRIOS	100
NOTAS	170
CAPÍTULO 2 - O CASO ITALIANO: HETEROGENEIDADE, CRESCIMENTO E CONFLITO..	184
NOTAS	217

CAPÍTULO 3 - O CASO ESPANHOL: CORPORATISMO E CRESCIMENTO.	226
NOTAS	247
CAPÍTULO 4 - O CASO BRASILEIRO: HETEROGENEIDADE E POLITIZAÇÃO DOS SALÁRIOS EM CONDIÇÕES DE ALTO CRESCIMENTO.	258
NOTAS	332
PARTE III: CRISE, AJUSTE ESTRUTURAL E MERCADO DE TRABALHO: ITÁLIA, ESPANHA E BRASIL	348
CAPÍTULO 1 - APRESENTAÇÃO E RESUMO DAS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS	348
NOTAS	373
CAPÍTULO 2 - <u>O CASO ITALIANO</u>	377
2.1 - Crise e Mudanças Estruturais no Mercado de Trabalho.	377
2.2 - Sindicatos, Salários e Políticas de Rendadas	413
2.3 - Aspectos Distributivos.	436
NOTAS	451
CAPÍTULO 3 - <u>O CASO ESPANHOL</u>	452
3.1 - Crise e Mudanças Estruturais no Mercado de Trabalho.	455
3.2 - Políticas de Renda e Negociações Trabalhistas	480
3.3 - Mudanças Distributivas	512
NOTAS	516

CAPÍTULO 4 - <u>O CASO DO BRASIL</u>	521
4.1 - Heterogeneidade e Integração dos Mercados de Trabalho...	521
4.2 - Criação e Destruição de Postos de Trabalho na Indústria de Transformação	541
4.3 - Crise, Políticas de Renda e Salários....	559
NOTAS	615

BIBLIOGRAFIA CITADA:

- BIBLIOGRAFIA GERAL	622
- BIBLIOGRAFIA RELATIVA AOS PAÍSES	629

APRESENTAÇÃO

Os estudos não neoclássicos sobre a formação dos salários encontraram sempre um complexo problema: como pensar teoricamente a formação dos salários quando estes constituem simultaneamente um elemento de custo e um poder de compra; o resultado de uma dinâmica dos mercados de produtos e um fator constitutivo desta própria dinâmica; e finalmente, uma renda economicamente subordinada mas crescentemente politizada e institucionalizada? Quando se considera todas estas dimensões é forçoso admitir a inexistência de vetores unidirecionais de determinação, de hierarquizações rígidas, enfim de uma teoria dos salários. Estes resultam de uma interação dinâmica, nacionalmente diferenciada, entre a estruturação dos mercados de trabalho, das instituições (1) e dos padrões de industrialização. A multiplicidade de questões envolvidas gerou uma inevitável especialização temática entre economistas do trabalho, cientistas políticos, economistas do desenvolvimento, ocupando-se cada um com um ângulo específico. A integração entre as múltiplas determinações sempre foi um desafio diversas vezes enfrentado pelos teóricos do desenvolvimento. Os resultados entretanto, nunca foram suficientemente convincentes.

Na longa literatura sobre o subdesenvolvimento na América Latina, encontram-se múltiplos exemplos de esforços totalizantes. Os baixos salários de base foram considerados em diversas racionalizações, como a contraface de um padrão de acumulação voltado para o consumo conspícuo em sociedades

de baixa renda per capita. Em outros desdobramentos, argumentava-se que os excedentes de mão-de-obra e, por isto, os baixos salários, resultavam de um fluxo migratório campo-cidade não compensado pelo emprego do setor moderno devido ao transplante de técnicas capital-intensivas ou pela baixa taxa de investimento.

Nas economias desenvolvidas, a "escola da regulação" buscou na lógica do fordismo uma proposição para os salários, ou melhor uma "relação salarial". Os altos salários possuíam uma racionalidade derivada da necessidade da estabilização e expansão dos mercados de massa.

Os exemplos poderiam seguir-se. Apesar de alguns componentes importantes implícitos nestas abordagens, padecem ambas de um mesmo viés: o de reduzir a uma lógica econômica um fenômeno de extrema complexidade e de amplas mediações institucionais. Afinal, se os aspectos institucionais contam, deve-se considerar que estes obedecem a uma lógica própria interagindo com e não simplesmente cumprindo exigências da economia.

Quando se afasta das abordagens mais totalizantes ganha-se em precisão, apreende-se melhor certas mediações mas invariavelmente perde-se uma visão de conjunto. Assim, a inegável contribuição dos economistas institucionalistas sobre o mercado de trabalho constitui um avanço efetivo para o entendimento da estruturação e segmentação dos mercados de trabalho a partir da grande empresa. Entretanto frustra-se

quem busca aqui alguma hipótese sobre o nível dos salários ou mesmo uma separação do que é universal e o que parece decorrer de circunstâncias nacionais muito próprias. A ausência de proposições sobre estes temas torna a visão institucionalista sobre o mercado de trabalho e a formação dos salários compatível com qualquer outra hipótese mais geral. Alguns economistas de formação neoclássica incorporaram, sem grandes esforços, a hipótese da não homogeneidade da força-de-trabalho e dos mercados internos do trabalho como um caso particular da teoria geral dos salários (a deles) .

Nas análises de inspiração marxista-ricardiana, o conflito entre salários e lucro é introduzido como elemento essencial na explicação da distribuição e do nível dos salários. São diversos os problemas desta abordagem. Com efeito, como concordam os economistas do trabalho, a capacidade dos sindicatos influenciar a distribuição funcional da renda é extremamente limitada. Seu poder depende da estrutura dos postos de trabalho, do ritmo do crescimento econômico e dos preços relativos. Nenhum destes três aspectos encontram-se sobre a influência direta dos sindicatos.

Entretanto, como advertia Kalecki (2), há momentos em que os sindicatos parecem obter "conquistas espetaculares" alterando parâmetros distributivos. São, todavia, momentos especiais em que interagem fatores inteiramente fora do seu controle. Colocando-se numa perspectiva de longo prazo, os historiadores do trabalho referem-se a certas

circunstâncias excepcionais: ondas grevistas concentradas no tempo, guerras, conflitos instauradores de novas coalisões distributivas (3). A estabilização destas novas coalisões, i.e, sua institucionalização, depende, por seu turno, do grau em que a economia as absorve. Há uma dimensão microeconômica e macroeconômica. Os economistas da tecnologia e do trabalho desenvolveram hipóteses consistentes neste campo: com efeito, uma força-de-trabalho bem paga, estável, portadora de direitos e de expectativas de mobilidade ascendente constitui um fator convergente com os interesses das empresas e com o aumento da produtividade no longo prazo. Neste caso, disciplina e eficiência - a demanda dos empresários - possui um preço que deve ser pago em termos de salários reais e estabilidade do contrato salarial - a demanda dos assalariados. Entretanto, esta convergência só se afirma no longo prazo. Nas conjunturas, a volatilidade dos mercados torna os direitos um fator de "rigidez" se visto pela ótica dos empregadores; a ameaça do desemprego estimula o conflito trabalhista, a contração econômica torna os custos salariais por unidade de produto mais elevados e os salários reais mais baixos. Por isto, a sinergia entre salários e produtividade, necessita de fortes hipóteses macroeconômicas. Com efeito, a estabilização dos mercados de produtos e o seu crescimento, constitui um requisito para que os horizontes empresariais privados incluam o longo prazo. Como se sabe, esta interação é uma via de mão-dupla. A monopolização dos mercados por parte das grandes empresas e a sua estratégia de concorrência marcou a história dos capitalismos avançados no pós-guerra: o controle dos

mercados e a sua expansão fizeram parte deste movimento. Não foi por outra razão que Hobson (4) cunhou para os EUA a expressão de "economia de altos salários".

Do ponto de vista microeconômico uma estratégia de altos salários é um resultado do padrão de concorrência, da estrutura de mercados, e do grau de organização dos trabalhadores. Salários baixos, contratos precários, alta rotatividade são práticas que deixam de ser eficientes quando se disputa no médio e longo prazos; vale dizer, quando se aumenta o estoque de capital por trabalhador, quando os sindicatos se organizam nas fábricas, quando a disciplina e eficiência do trabalho caem e os custos de contratação são altos. Neste sentido, por oposição, uma "economia de baixos salários" traduz um padrão de concorrência, estrutura de mercado e grau de organização dos trabalhadores em que estas práticas tornam-se racionais do ponto de vista empresarial.

Vê-se deste modo, que as mudanças nas coalisões distributivas e a passagem de um regime de formação de salários para outro, depende do grau em que estes regimes traduzem ou se articulam com as estratégias das empresas, organização dos mercados, etc.

A inclusão nesta análise dos aspectos macroestruturais é bastante complexa. São duas as principais questões envolvidas. Em primeiro lugar o raciocínio anterior limitou-se a contrapor estratégias privadas de formação de salários. Ocorre que os preços que compõem o "custo de reprodução da

força de trabalho" são em grande parte autônomos à lógica e ao controle das grandes empresas. O custo dos alimentos urbanos, dos serviços públicos, da moradia, educação, etc. refletem padrões históricos e formações econômicas não redutíveis a lógica da acumulação de capital e dos mercados. Desse modo, nada impede que sob a pressão de sindicatos ativos as estratégias empresariais de altos salários, no sentido microeconômico, sejam contrarrestadas. Neste caso, custos salariais altos e baixos salários reais podem caminhar conjuntamente.

Um outro aspecto, formalmente semelhante se passa com a estrutura do emprego. Do mesmo modo que na formação dos preços dos bens-salários as grandes empresas constituem apenas um dos princípios estruturantes do mercado de trabalho. O mercado formado pelas pequenas e médias empresas, os mercados informais, as relações de reciprocidade - i.e, fora do mercado - o emprego público, constituem os outros mecanismos. Entre estes e o mercados das grandes empresas há uma relação de mão-dupla: as grandes empresas modificam o ambiente externo mas, por sua vez, tendem a internalizar parte das características prevalecentes nele.

Como antes se comentou, as interações dinâmicas entre salários, estabilização dos contratos e produtividade afirmam-se no médio e longo prazos e supõe um relativo grau de estabilização e expansão dos mercados. Em mercados estruturalmente instáveis os ajustes quantitativos da força-de-trabalho, as estratégias de sub-contratação, acabam

por diluir os efeitos autoalimentadores daquela relação. Neste sentido as desproporções intersetoriais; os constrangimentos do balanço de pagamentos, as tensões inflacionárias, os déficits fiscais, interrompem ou encurtam excessivamente os ciclos expansivos. Assim as instituições do mercado de trabalho e da formação dos salários não se estabilizam, os horizontes empresariais se encurtam e o sistema de contratação passa a demandar uma excessiva flexibilidade.

As implicações desta questão para os aspectos distributivos poderiam ser apresentadas da seguinte forma: nos momentos marcados por fortes "clusters" de inovações há sempre um descolamento entre produtividade e salários. Posteriormente, e esta é uma característica dos capitalismo mais avançados, sob a pressão dos sindicatos e, em condições de estabilidade de preços e do emprego, os salários reais convergem. Entretanto, este segundo movimento supõe uma relativa estabilidade estrutural que nas economias tardias torna-se mais complexa quer pela maior velocidade da mudança, quer pelas desproporções intersetoriais. Neste caso, a menos de "engates" sucessivos entre os ciclos de crescimento e inovação, a instabilização da estrutura produtiva inviabiliza, pela inflação ou desemprego, a convergência dos salários. Este aspecto torna-se especialmente relevante para o entendimento das mudanças estruturais ocorridas nas últimas décadas, marcadas por reconcentração da renda, especialmente alta nos países cuja resposta limitou-se ao ajuste macroeconômico.

Em segundo lugar não apenas o ritmo e a estabilidade do crescimento dos mercados e do emprego interessam, mas também o tipo de inserção internacional, vale dizer as relações entre o setor exportador e as atividades voltadas para o mercado interno. Do mesmo modo que para as empresas, também nas economias nacionais, o grau de sinergia entre salários e produtividade supõe movimentos de médio e longo prazo que configuram trajetórias de crescimento sustentado. Nestas a integração dos mercados, a expansão da produtividade global da economia, a elevação da produtividade dos setores voltados ao consumo de massa, constituem uma via superior ao imediatismo daquelas políticas que se acomodam a uma economia de baixos salários. Estes sancionam as ineficiências e heterogeneidade sistêmicas e, do mesmo modo, viabilizam estratégias empresariais atrasadas e conservadoras.

Considerando-se esta complexidade temática, pretende-se examinar sob diversos ângulos as relações historicamente observadas entre industrialização e formação dos salários. Nas Partes I e II, buscou-se observar as distintas vias de industrialização e formação salarial tendo em vista um padrão de industrialização que, originariamente gestado nos EUA, espalhou-se no pós-guerra para as diversas economias nacionais, abrangendo inclusive países de capitalismo tardio. A Parte I dedica-se especialmente a via americana com referências às economias mais desenvolvidas da Europa. A Parte II busca examinar algumas relações entre industrialização, emprego e salários em economias de maior grau de atraso e heterogeneidade produtiva, mas que no pós-guerra

construíram significativo parque industrial, internalizando os mercados e os padrões de consumo que tipificaram a industrialização mundial. Os casos da Itália, Espanha e Brasil foram aqui considerados. Em cada um destes países buscou-se salientar certas características que assumiram historicamente um papel decisivo na formação dos salários: a heterogeneidade estrutural e a fragilidade externa da economia italiana, o corporativismo espanhol e uma combinação de ambas características no caso brasileiro que, ademais se industrializou com uma vertiginosa taxa de metropolização.

Estas duas partes da tese foram abordadas a partir de uma vasta literatura teórico-histórica em que o essencial dos argumentos desenvolvidos foi de natureza qualitativa, apresentando-se, eventualmente apoio empírico. A Parte III da tese é de natureza distinta: buscou-se aqui observar as principais transformações no emprego, relações de trabalho e salários na Itália, Espanha e Brasil decorrentes do ajuste macroeconômico, declínio do crescimento, e reestruturação produtiva no período que se estende de 1975 a 1985. Esta análise baseou-se em ampla pesquisa empírica e possui forte autonomia. Entretanto, certos aspectos examinados, como o papel dos sindicatos, a flexibilidade do mercado de trabalho, o conflito entre "salários políticos" e "salários econômicos", e a dinâmica dos mercados de massa, encontram nos capítulos das duas partes anteriores as referências principais.

O Brasil foi considerado neste estudo como o caso paradigmático de um tipo de industrialização exitosa - guardando suas características de economia periférica - com baixos salários. Os anos 80 agravaram esta característica mas nada comparável ao que se passou, nesta mesma década, em outros países latinos americanos como Argentina ou México. Nem mesmo é possível buscar um confronto com os EUA, pois apesar da crise macroeconômica e declínio dos investimentos, o produto e emprego industrial não contraíram substancialmente, não ocorreu sob nenhum critério um processo de desindustrialização. Isto numa década marcada por uma explosão de direitos e demandas sociais envolvendo todos os estratos sociais. O fato de ter se industrializado com baixos salários e padrões distributivos altamente concentrados, traduziu-se pela existência - visível em todos os momentos marcados por congelamento de preços nos anos 80 - de explosivas demandas sobre uma ampla cesta de bens de consumo. Este aspecto sugere que a crise dos 80 interrompeu, mas não necessariamente excluiu, uma via de crescimento baseada na expansão e modernização do consumo de massa de bens e serviços.

Afirmar a sinergia entre salários-consumo-crescimento-produtividade não significa atestar sua viabilidade macroeconômica; esta, entretanto, nada diz sobre o médio prazo a menos que a ideologia que hoje a comanda seja erigida em princípio de realidade.

Até o presente momento, a viabilidade de tal via

expansiva não pode considerar-se excluída dos cenários de médio prazo. O declínio no ritmo de crescimento da força-de-trabalho, a modernização e capitalização da agricultura de alimentos ao lado da modernização das relações capital-trabalho-tendências presentes nos anos 80 - são fatores seguramente positivos. Entretanto, a afirmação deste cenário supõe a descoberta de caminhos distintos daqueles já em andamento na América Latina onde o sentido estrutural do ajuste macroeconômico foi um certo retorno à uma economia especializada em matérias-primas e alimentos. Nem mesmo o caminho espanhol - um ajuste macroeconômico ortodoxo numa economia de porte médio no espaço econômico europeu - poderia ser aqui lembrado.

As tendências hoje em curso nos EUA - declínio da produtividade industrial, aumento do subemprego, déficits comerciais insustentáveis - talvez sirvam de aviso, se ainda for verdade que o atraso econômico beneficia-se do conhecimento antecipado do futuro, de que nem um keynesianismo sem horizontes nem um monetarismo utópico constituem alternativas aos impasses e desafios em tempos de crise e mudança estrutural.

NOTAS

- (1) As instituições relevantes são formadas por aquelas associadas à própria estruturação dos mercados de trabalho e às decorrentes da estruturação dos sindicatos e do tipo de intervenção pública. Esta inclui desde a intervenção sobre a oferta de trabalho quanto sobre a formação dos salários, os mecanismos de indexação, os salários indiretos, etc.
- (2) KALECKI, M. "Luta de Classes e Distribuição da Renda Nacional", em Kalecki, M. Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas, HUCITEC, 1977.
- (3) Esta expressão deve-se a Mancur Olson, The Rise and Decline of Nations. New Haven: Yale University, 1962. Olson teve em vista os pactos corporativos entre capital e trabalho típico das sociais-democracias organizadas. Ao longo deste estudo, utilizar-se-á de forma mais livre esta expressão denotando as relações entre capital e trabalho incluindo a política estatal de gestão sobre a força de trabalho, a legislação social e a política de salário mínimo.
- (4) HOBSON, J.A. A Evolução do Capitalismo Moderno, Abril S.A. Cultural, 1983.

PARTE I

ECONOMIA DE ALTOS SALÁRIOS: GRANDES EMPRESAS, MERCADOS DE
TRABALHO E FORMAÇÃO DOS SALÁRIOS: A VIA AMERICANA
NO PÓS-GUERRA

CAPÍTULO 1: SALÁRIOS E MERCADOS DE TRABALHO

CAPÍTULO 2: FORMAÇÃO DOS SALÁRIOS E PADRÕES DE CONSUMO

CAPÍTULO 3: HÁ UM PADRÃO CONVERGENTE? COALISÕES DISTRIBU-
TIVAS NO CAPITALISMO AVANÇADO

NOTAS

CAPÍTULO 1: SALÁRIOS E MERCADOS DE TRABALHO

Introdução

No seu livro a "Evolução do Capitalismo Moderno", (1) Hobson considerava que um dos aspectos distintivos da economia capitalista moderna era a configuração de uma "economia de altos salários" em contraponto à concepção clássica sobre a formação dos salários determinados pelo nível de subsistência. Hobson entendia por economia de altos salários a conformação de uma relação de determinação recíproca entre salários e condições de emprego de um lado, e eficiência da mão-de-obra e magnitude do produto de outro.

Hobson parte das observações originais de Ure em seu "Philosophy of Manufacture" (da mesma forma que fez Marx) para quem:

"Quanto menor é o percentual dos salários em relação ao valor das mercadorias, mais elevada, falando de uma maneira geral, é a recompensa da mão-de-obra". (op. cit. pg. 269)

Salários altos e custo do trabalho baixo não são antinomias mas resultam da natureza do progresso técnico e do sentido da expansão da produção capitalista. O esforço de HOBSON foi mostrar que as tentativas de redução do custo do trabalho pela manutenção de salários baixos, ou mesmo, de sua redução, revelaram-se inócuas aos objetivos propostos:

"Os trabalhadores das fábricas italianas - mal pagos, submetidos a longas jornadas - são facilmente vencidos na guerra de preços mais baixos pela mão-de-obra mais bem remunerada e mais eficiente da Inglaterra e dos EUA". (op. cit. pg. 267)

A questão que HOBSON se ocupa é descobrir as conexões entre produtividade e salários:

"Até que ponto temos o direito de encarar os salários altos e outras boas condições de emprego como causa da produtividade do trabalho, e até que ponto como efeito desta? O testemunho apresentado prova simplesmente que a, b, c, que são determinados fenômenos relacionados com a eficiência, variam diretamente com d, e, f, fenômenos relacionados com os salários, horas de trabalho e outras condições de emprego. Na medida em que este testemunho é válido, a única coisa que podemos fazer é afirmar que os dois conjuntos de fenômenos estão relacionados de forma causal, e não podemos determinar com segurança se as variações em a, b, c, são causas ou efeitos de variações concomitantes em d, e, f, ou se ambos os conjuntos de fenômenos são ou não governados por um terceiro conjunto, cujas variações afetam simultânea e proporcionalmente os outros dois". (HOBSON, op. cit. pg. 270)

Esta longa citação justifica-se pela forma não mecânica com que Hobson abordou as conexões entre produtividade e salários. Na medida em que não há evidências de uma relação direta de determinação unidirecional, é possível definir, com Hobson, a "economia de altos salários" como a existência de uma relação de sinergia entre produtividade e salários. Sinergia desenvolvida sob diversos ângulos como na concepção marshalliana de "salários de eficiência" (2) e praticada pelas grandes empresas em sua estratégia de divisão dos mercados de trabalho.

É preciso, contudo, considerar a existência de duas ordens de questões que se distinguem mas se entrecruzam. Com efeito, as interações entre produtividade e salários permitem considerar dois fenômenos: de um lado, trata-se da sinergia entre produtividade e salários implícita na concepção de "salários de eficiência"; de outro, trata-se

dos impulsos recíprocos de largo prazo entre salários e produtividade. Se se considera o nível de salários uma variável dependente da estrutura produtiva, então, o crescimento da produtividade sinaliza o ritmo de crescimento dos salários. Contudo, o caminho inverso também deve ser considerado. Neste caso, ao se admitir uma independência dos níveis salariais, o crescimento da produtividade pode ser acelerado ou retardado em função daqueles níveis. Esta hipótese requer, necessariamente, a suposição de que os salários são fixados por fatores extramercado, e que a resposta dos empregadores às pressões salariais seja criativa, i.é, via modernização produtiva. Esta via de determinação parece pouco significativa em relação às grandes empresas, pois nestas, como dizia Marx, os salários são altos e os custos de trabalho baixos, por outro lado, as inovações tecnológicas obedecem a processos bem mais amplos e largamente independentes dos preços relativos que compõem os itens de custo. Contudo, nas empresas de menor capacidade inovativa, localizadas nos ramos intensivos de mão-de-obra, a sequência de encadeamento salários-inovação não pode ser desconsiderada. (3)

Desse modo, considerando as duas vias, restabelece-se a relação de sinergia entre salários e produtividade. Esta conexão não pode, contudo, ser referida exclusivamente de um ponto de vista microeconômico. Com efeito, enquanto a redução do custo do trabalho resulta do progresso técnico, o aumento dos salários reais depende da redução do custo de vida e, a conseqüente expansão do consumo dos trabalhadores

para uma nova coleção de bens que represente, segundo a expressão de Engels, (4) um progresso no "grau de civilização" dos trabalhadores. Os mecanismos que interferem na formação do custo de vida não são redutíveis, desde logo, aos mecanismos que determinam a redução do custo do trabalho. Os primeiros são constituídos, em grande parte, pela oferta de alimentos nos grandes centros urbanos, pelo preço das tarifas públicas, da habitação e dos serviços. Já o custo do trabalho depende da relação entre os salários nominais, o produto por homem ocupado e os preços praticados pelos empregadores.

Assim, se do ponto de vista da empresa uma economia de altos salários descreve uma relação entre eficiência e salários relativos; a elevação dos salários reais, isto é, em relação ao custo de vida, depende do crescimento da produtividade nos setores produtores de bens salários incluindo aqui, necessariamente os bens públicos. Uma das questões essenciais do pensamento ricardiano sobre o capitalismo do seu tempo era a de que a incorporação progressiva de terras de pior qualidade fazia com que o custo do trabalho aumentasse na indústria sem que os salários reais tivessem crescido. O movimento dos salários reais é, portanto, um resultado do movimento dos preços relativos dos bens que entram direta e indiretamente no padrão de consumo usual dos assalariados.

É preciso analisar, a partir da referência inicial de Hobson (poder-se-ia considerar também Marshall) a

constituição de uma economia de altos salários e discutir as interações com o padrão de crescimento que lhe é subjacente. Neste, como em diversos outros campos, a complexidade do tema se põe pela necessidade de fazer interagir a teoria com a história ou seja, buscar as referências teóricas de um padrão distributivo historicamente determinado.

O Padrão Americano

Os exemplos utilizados por Hobson para ilustrar o que ele denominava por economia de altos salários são em boa parte extraídos dos EUA. Do mesmo modo o fez Marshall, ambos escrevendo nas décadas finais do século passado. Com efeito, já neste momento, o capitalismo americano revelava uma base técnica na indústria de transformação e uma estrutura produtiva superior à existente na economia inglesa e alemã. Mas mais do que isto, o grau de concentração do capitalismo americano era superior ao existente nos demais países. O peso da grande empresa industrial na organização dos mercados já era decisivo e, progressivamente unificavam-se os mercados, a nível nacional, pela articulação da grande indústria com a agricultura de alimentos, o comércio atacadista e varejista, as ferrovias e os bancos. Nas palavras de HOBSON:

"Toda indústria está ligada a certo número de outras indústrias, engajadas em processamentos anteriores à operação que ela mesma se dedica, ou então subsequente ou subsidiários dessa operação: isso estabelece um vínculo estável de interesse comum, que constitui uma base de integração. Entre os muitos processamentos industriais assim interligados, o mais solidamente organizado e com melhor desenvolvimento tende com frequência a ab-

sorver os outros. Assim, uma moderna aciaria terá frequentemente sua própria fundição, suprimentos próprios de minério de ferro e carvão, além da ferrovia ou linha de navegação própria, para o transporte da matéria prima. Uma fábrica de chocolates ou de geléia terá suas próprias plantações de frutas. Em outros casos o comerciante atacadista ou varejista toma a iniciativa..." (HOBSON, pg. 103).

O importante desta longa citação é o reconhecimento de que o processo de integração e unificação dos mercados foi o resultado da estratégia de crescimento das grandes empresas. Como meio século depois dissera Galbraith, no capitalismo americano a mão invisível do mercado foi logo substituída pela mão visível das grandes corporações. O sentido é um só: as funções classicamente atribuídas ao mercado como a formação de preços e alocação de recursos vão sendo progressivamente incorporadas às operações de controle das grandes empresas. Por outro lado, o capitalismo americano desenvolveu como nenhum outro país uma moderna e integrada agroindústria espalhada e unificada nacionalmente, generalizando a lógica industrial para a produção de alimentos voltados para o mercado interno. Existem nestas observações três questões que se entrecruzam:

- i) há uma questão específica de formação dos salários no interior da estrutura industrial;
- ii) há uma questão de estruturação de uma base técnica articulada a um padrão de consumo e padrão de acumulação;
- iii) há uma questão nacional, a organização das instituições do capitalismo americano.

Salários e Grande Empresa

A análise da organização dos mercados a partir da grande empresa no capitalismo americano não foi realizada por Hobson, a despeito de sugestivas intuições que podem ser encontradas ao longo do seu livro, mas pelos pioneiros da economia do trabalho, C. Kerr (1954) e Dunlop (1958). (5)

Estes trabalhos nasceram num momento bastante distinto, no imediato pós-2ª guerra, cobrindo, sobretudo as décadas de 30 e 40 nos EUA. A sua proposição fundamental baseia-se na refutação das premissas neoclássicas de determinação dos salários pela interseção de uma curva de demanda e de oferta de trabalho. Esta rejeição à ortodoxia, baseava-se na observação de que as empresas constituíam, internamente, seu próprio mercado, fixando os diferentes salários de acordo com um plano e uma carreira de ascensão aos diferentes postos de trabalho. Esta percepção, correspondia no âmbito da teoria do mercado de trabalho ao que se considerou anteriormente sobre os mercados em geral. A grande corporação americana também passava a regular os mercados de trabalho, libertando-se de sua volatilidade e incerteza tanto sobre a quantidade quanto sobre a qualidade da força de trabalho. Só que este movimento de controle acabava por, nas palavras de Kerr, balcanizar os mercados de trabalho. De um lado os mercados institucionais de trabalho - isto é, governados pela política das empresas e dos sindicatos - de outro os outros mercados, os mercados "naturais" de trabalho. Sobre estes últimos reina incerteza, informalidade, ampla variabilidade salarial, baixos salários, escassa

mobilidade, inexistência de organizações sindicais. Nos primeiros, a estabilidade, a carreira a estrutura hierárquica de postos de trabalho, e a presença de sindicatos são os determinantes da formação dos salários. Nesta perspectiva a economia de alto salário encontra um locus próprio: a grande empresa industrial, de alta relação capital/trabalho. Esta paga altos salários porque estes fazem parte de sua estratégia de criação de força de trabalho, porque correspondem aos acordos com sindicatos. Antes de analisar mais detidamente os mecanismos de determinação salarial nos mercados institucionais de trabalho, convém considerar o processo de formação destes mercados. A referência original será considerada a partir da tipologia proposta por Kerr (1954).

O destacado economista do National War Labor Board considerava que o mercado institucional de trabalho nos EUA possuía origem relativamente recente, nas décadas de 30 e 40. Por mercado institucional, Kerr entendia aqueles em que:

- as normas institucionais substituem as fricções na delimitação dos postos de trabalho;
- o "mercado de salários" é comandado por comparações institucionais e;
- as políticas sindicais, empresariais e de governo substituem a atuação tradicional das forças de mercado como fonte mais significativa das variações salariais.

Este último ponto, decisivo na crítica à visão ortodoxa, afirmava a existência de uma forte autonomia entre o mercado de postos de trabalho e "mercado de salários". (6)

Em oposição, os mercados "naturais ou "não-estruturados" possuem características totalmente diversas como as descritas por Fischer (1951) relativamente aos agricultores da Califórnia: - não existem sindicatos com normas de antiguidade e de outro tipo; - a relação entre empresários e empregados é transitória e impessoal; - os trabalhadores são não qualificados; - o pagamento é feito por unidade de produto; - utiliza-se pouco capital ou maquinaria. (7)

Naqueles mercados em que "é proibida a passagem":

"As unidades de emprego são maiores e as normas burocráticas ocupam o lugar dos juízos pessoais. Estas normas aceitam ou rejeitam o grupo de pessoas e não a indivíduos que superarem ou não as provas ou os preconceitos do pequeno empresário ou do capataz. Os trabalhadores se organizarem em sindicatos e buscam estabelecer sua soberania sobre um 'território de postos de trabalho'. Dentro deste território trabalham aqueles cidadãos que pertencem a este governo privado; fora dele estão os não cidadãos que não tem direitos de nenhum tipo. As demandas de todos os cidadãos se satisfarão antes que se comece a levar em conta as demandas dos estranhos. A institucionalização dos mercados de trabalho é um aspecto da tendência geral de passar do atomismo ao pluralismo, e de uma sociedade em grande parte aberta a outra parcialmente fechada". (KERR, 1954, pg. 44).

Desse modo, os mercados internos de trabalho, formados pelas grandes empresas criam um "território de postos de trabalho" cujo acesso é vedado total ou parcialmente àqueles que pertencem aos mercados externos de trabalho. Estes são formados por trabalhadores disponíveis para novos postos de trabalho que estejam potencialmente abertos, isto é, consituem "portas de entrada" aos mercados internos de trabalho. A concorrência ocorre entre os que estão de fora e não entre estes e os de dentro.

Os mercados institucionais de trabalho constituem uma coalisão corporativa privada formada internamente à grande empresa e tendo o sindicato como um ator essencial. O papel do sindicato tal como se desenvolveu nos EUA é o de, fundamentalmente, regular a oferta de trabalho e controlar a estrutura das taxas de salários (ver mais adiante).

Uma questão que nos parece decisiva é examinar até que ponto as características descritas anteriormente sobre os mercados institucionais de trabalho correspondem a um "modelo" de organização da grande empresa, universalmente válido, e até que ponto ele reflete um conjunto de circunstâncias nacionais, não exatamente reproduzíveis. Ou, por outra, quais as características destes mercados, determinadas pelo ambiente económico e político externo à lógica de organização da grande empresa? Para isto é necessário aprofundar o exame dos mecanismos de determinação dos salários nestes mercados e buscar as relações com os mercados externos. Em seguida, examinar certas características especificamente nacionais que estiveram na raiz da formação dos mercados institucionais.

O aspecto mais inovador das teorias institucionalistas do mercado de trabalho é a hipótese de que a formação dos salários é largamente independente das condições de mercado. Lester THURLOW (1976) (8) resumiu de forma bastante concisa a questão. Partindo do suposto de que as qualificações se adquirem, em grande parte no processo de trabalho, estas só podem se desenvolver quando existe uma

demanda de trabalho com tais qualificações. Assim:

"Dado que as curvas de oferta e demanda são idênticas, obviamente é impossível determinar um salário de equilíbrio no ponto de interseção de ambas curvas. As curvas não se cortam mas coincidem" (THUROW, L. 1976, pg. 75).

Desse modo, a determinação dos salários dos trabalhadores qualificados é largamente independente da escassez ou abundância destes trabalhadores no mercado. Para usar uma expressão de REDER (1962) (9) a "mescla de qualificações" não é um atributo do trabalhador mas da estrutura de postos de trabalho. Neste sentido, com excessão das "portas de entrada", as condições externas de mercado são de escassa influência sobre os salários.

O núcleo deste argumento está na afirmação de que a formação dos salários nos mercados internos de trabalho é determinada por razões endógenas, tomadas num momento logicamente anterior ao momento da contratação da mão-de-obra. Os trabalhadores concorrem entre si pelo posto de trabalho e não pelo salário já que as diferenças salariais são fixas e não flutuam de acordo com as qualificações dos trabalhadores. Dada a estrutura dos salários, os empregadores buscam os trabalhadores que em função de certas características pessoais (incluindo aqui o grau e o tipo de qualificação formal) minimizem os gastos de treinamento e formação de mão-de-obra. A maior ou menor oferta de trabalhadores com distintas qualificações, significa que para cada posto de trabalho existe uma maior ou menor "fila de contratação" (Thurow). Neste caso, aqueles

trabalhadores cujas características pessoais se adaptam com maior facilidade ao posto obterão um melhor lugar na fila.

O exposto anteriormente é suficiente para mostrar que a formação dos salários nos mercados internos de trabalho não é uma variável de ajuste entre uma demanda de um determinado trabalho e sua oferta. (10)

Em que circunstâncias as condições da oferta de trabalho externa aos mercados internos podem ter algum papel significativo? O aspecto estrutural mais importante é determinado pela configuração das portas de entrada. A segmentação dos mercados internos de trabalho não obedece a um modelo único. Robson (1970)(11) listou pelo menos quatro tipos: - mercados com portas de entrada para os trabalhadores não qualificados, trabalhadores semi-qualificados e qualificados sem qualquer mobilidade interna entre estes grupos; - mercados em que só há uma porta de entrada, o dos trabalhadores não qualificados, e alta mobilidade interna, de acordo com a experiência acumulada; - mercados em que as taxas salariais são mais elevadas que nos demais atraindo mão-de-obra com distintos graus de qualificação para funções semiquualificadas; mercados em que a segmentação ocorre entre os semiquualificados havendo mobilidade entre estes e os não qualificados, mas não entre estes e os trabalhadores qualificados.

Outros mercados poderiam ser descritos revelando a diversidade de estruturas. Vê-se entre os quatro casos

listados, que o segundo, isto é, o que possui apenas uma porta de entrada, entre os trabalhadores não qualificados, é o mais aberto internamente e o mais fechado ao mercado geral de trabalho. As condições deste podem afetar a taxa de salário desta categoria, os demais, contudo, possuem ampla independência em relação as condições externas. O primeiro modelo, ao contrário, é o mais fechado internamente, não há mobilidade, e mais aberto ao mercado externo: existem três portas de entrada. Neste caso, o maior ou menor excedente de mão de obra que preencha potencialmente certos requisitos associados ao posto, significará uma maior ou menor "fila de contratação". O grau de influência do tamanho da fila sobre os salários dos trabalhadores qualificados é mais complexa que a que existe para os trabalhadores não qualificados. Isto porque a estrutura salarial obedece a certos requisitos cuja mudança ao sabor da conjuntura, instabiliza as hierarquias e as funções. Contudo, esta via torna-se possível quando a definição do posto de trabalho for suficientemente flexível, isto é não especificada de forma precisa, confundindo-se neste aspecto com a existente entre os trabalhadores não qualificados. Neste caso, o tamanho da fila pode exercer influência sobre os salários na medida em que não compromete a hierarquia salarial.

Nas funções qualificadas e bem especificadas, as condições de mercado podem temporariamente afetar os salários via disputa dos empregadores por determinado tipo de profissional. Contudo, a médio e longo prazo, na medida em que a estrutura de postos de trabalho se estabilize

minimamente, vale o exposto anteriormente: o salário é do posto e não do trabalhador que eventualmente o ocupe.

Desse modo, pode-se considerar que nos mercados internos de trabalho, a influência das condições gerais do mercado sobre os salários é do seguinte tipo:

- nas funções não qualificadas, a existência de um excedente de mão-de-obra tem uma influência depressora sobre o nível dos salários;
- naqueles mercados em que as portas de entrada incluem funções qualificadas e semiqualficadas, a influência das condições externas sobre os salários é relativa: nos postos de trabalho qualificados e bem especificados a influência é praticamente inexistente, limitando-se a desajustes temporários; naqueles frouxamente definidos e especificados, o tamanho da fila de contratação poderá ter influência sobre a determinação dos salários sem maiores comprometimentos da hierarquia salarial.

Vejamos agora aqueles fatores que, de acordo com a literatura, são decisivos para a determinação dos salários nos mercados internos de trabalho.

Kerr considerava, que nos mercados internos de trabalho, as políticas sindicais, empresariais e governamentais constituem a fonte mais significativa das variações salariais. Do mesmo modo, diversos autores referem-se ao fato de que a estrutura salarial deve reportar-se a certos princípios de equidade, em geral estabelecido nos acordos

com os sindicatos. Uma vez definida certa estrutura salarial, isto é, um conjunto de salários associados aos postos de trabalho, os salários de cada posto constituem uma "órbita de comparação coercitiva" para cada empresa de uma mesma indústria. Numa estrutura industrial, forma-se uma engrenagem de diversos contornos salariais ou órbitas de comparação. Por outro lado, um aumento salarial num dado setor pode, dependendo da estrutura sindical, desencadear uma série de demandas salariais imitativas extendendo-se ao mercado nacional de trabalho através de distintas órbitas de comparação. Para cada empresa em particular, o grau de liberdade de fixação dos salários é bastante relativo, não apenas porque encontra limites nos acordos com os sindicatos mas também porque existe uma "coerção" determinada pelas comparações com as demais empresas. Deve-se considerar, por outro lado, que apenas uma estrutura industrial que defina com alguma precisão o conteúdo dos diferentes postos de trabalho gera, de fato, um contorno salarial entre os postos.

Outra característica essencial dos mercados internos de trabalho diz respeito a sua estabilidade. Com efeito, dada a hipótese geral que a qualificação é o resultado do aprendizado dos diferentes trabalhos, segue-se que um alto turn-over é tecnicamente contraproducente com excessão das funções não qualificadas. Como o treinamento da mão-de-obra requer certos custos fixos, e a contratação envolve sempre incertezas cujos custos "são variáveis ou desconhecidos" (THURLOW, 82), a estabilização do quadro de

peçoal permite transmitir e acumular os conhecimentos técnicos que realmente interessam. Desse modo, as regras de antiguidade nos mecanismos promocionais constituem aspectos marcantes dos mercados das grandes empresas.

Dadas estas referências gerais é necessário indagar: como este sistema salarial se move? Existe um comportamento esperado de crescimento dos salários? Existe, e em que sentido uma economia de altos salários?

Considere-se inicialmente esta última questão, que constituiu a reflexão inicial deste capítulo. Argumentou-se que uma economia de altos salários estabelecia uma relação de sinergia entre salários e eficiência da mão-de-obra. Nestes termos, as características dos mercados internos de trabalho que se procurou descrever, apontam para uma relação deste tipo. THURLOW (op. cit.) comentando as possibilidades de, por exemplo, um piloto desempregado de uma grande corporação oferecer-se por um salário mais baixo afirmava:

"... não lhe é permitido atuar deste modo porque tal comportamento seria contraproducente com relação aos ganhos de longo prazo que devem obter-se facilitando a formação. Em outras palavras, os ganhos a curto prazo que se pode conseguir reduzindo os salários dos pilotos não compensam os custos a longo prazo que tal redução implicaria" (op.cit. pg. 81).

É suposto, portanto, que uma redução dos salários ainda que lucrativo no curto prazo, seria danoso no longo prazo, ao reduzir a qualidade do trabalho e aumentar os custos a ela associada. Estabelece-se, desta forma a concepção sobre salário de eficiência comentada anteriormente.

Supõe-se contudo, que tal eficiência não se compra simplesmente com altos salários, mas é obtida pela formação da força de trabalho no processo produtivo; esta formação requer estabilidade, respeito a critérios de antiguidade e, salários compatíveis à qualificação do posto. Considera ainda que esta relação se forma no longo prazo. Esta última observação parece-nos essencial: apenas no longo prazo, estabelece-se uma economia de altos salários, a busca desta relação supõe, portanto, uma decisão voltada a um horizonte amplo de tempo. (12)

Uma versão moderna dos salários de eficiência incluindo a mão-de-obra menos qualificada foi desenvolvida por diversos autores como Akerlof e J. Yellem (1986) e Boyer (1988). (13) O ponto comum destas contribuições prende-se a constatação da natureza ambígua do contrato salarial. Neste, a intensidade de trabalho é um resultado a ser obtido, através de diversos mecanismos de coerção e indução. Neste sentido, poder-se-ia considerar o nível dos salários como parte deste mecanismo mais geral de indução. Boyer (1988) considerou que:

"Todas estas abordagens convergem para a explicitação de um resultado importante: dada a tecnologia, a produtividade é condicionada pela intensidade do trabalho (tema caro a Marx em O Capital), ela mesma dependente do nível dos salários. Daí um fator maior de rigidez salarial: as empresas podem não se interessar por uma redução dos salários, pois os trabalhadores reagirão reduzindo mais ainda a produtividade". (BOYER, 1988)

Nestes termos, os salários são considerados num contexto de gestão conflitiva do contrato de trabalho, em

que a variável fundamental é o nível de esforço ou de intensidade de trabalho.

Como sempre, a concepção geral desprovida de seu enquadramento histórico é pouco reveladora. O que sim, seria importante considerar é a natureza institucional e social das relações trabalhistas que fazem do aumento do salário uma via de aumento da intensidade do trabalho. A tendência histórica das relações trabalhistas, sobretudo presentes no séc. XIX na Europa e ainda hoje nos países de industrialização retardatária é oposta: aumento "autoritário" do esforço via controle rígido do tempo e a conjugação de baixos salários com elevados prêmios por jornadas extras, velocidade na realização das tarefas etc.

Contudo, a história do capitalismo moderno parece revelar que a fixação dos salários inclui, efetivamente alguma relação com o grau de satisfação da força de trabalho. Arrow (1985) considerava que uma redução significativa dos salários reais poderia gerar um "risco moral" economicamente contraproducente. Outros autores sublinharam a "seleção adversa" que poderia resultar de uma compressão do nível dos salários. Este último aspecto é bastante sugestivo e será considerado especificamente quando considerarmos a economia de baixos salários. Cumpre registrar, contudo, que o capitalismo sempre encontrou uma forma de discriminar os empregados de baixos salários dos de altos salários: os primeiros são constituídos por imigrantes negros, mulheres, muito jovens, etc. Esta possibilidade

resguarda para os demais membros da força de trabalho uma posição mais segura contra o "risco moral" de uma degradação salarial.

Como se viu anteriormente, as exigências para uma estruturação dos salários relativos fazem parte da história da grande empresa. Nas palavras de William H. Davis, presidente do "National War Labor Board" dos EUA:

"... não existe nenhum outro fator em todo o campo das relações trabalhistas que faça mais por destruir a moral, criar insatisfação individual, fomentar o absenteísmo, aumentar a rotação do trabalho e interferir na produção, do que as desigualdades óbvias e injustas existentes nos salários dos diferentes indivíduos do mesmo grupo de trabalho de uma mesma empresa" (cit. in KERR, pg. 79).

Existe, portanto uma hipótese de crescimento dos salários associada à formação e desenvolvimento dos mercados internos de trabalho. Esta hipótese será posteriormente considerada em alguns contextos históricos. Isto porque a rigor, o que a hipótese afirma é a existência de relação de sinergia entre produtividade e salários relativos isto é, tendo como referência as diferentes taxas salariais. Contudo, mesmo considerando esta indeterminação dos níveis salariais há que se considerar que existem compensações de remuneração que não se confundem com as taxas salariais. Um posto de trabalho qualificado pode se diferenciar de um não qualificado não apenas pela diferença salarial a eles associadas, mas também, de certas vantagens indiretas e variáveis como prêmios, cargos de confiança, remunerações variáveis etc.

A Transmissão dos Salários

Se os salários definidos nos contornos dos postos de trabalho dos mercados internos possuem uma trajetória de crescimento a partir do crescimento das empresas, como este crescimento é transmitido intra firmas de uma mesma indústria? E entre diferentes indústrias, considerando a existência de um crescimento desigual entre empresas e indústrias? Por outro lado, qual a tendência de comportamento da estrutura salarial?

Vamos considerar inicialmente o que estabelece a literatura relativamente ao comportamento no longo prazo da estrutura salarial. KERR considerou a partir da observação do comportamento salarial na Inglaterra e EUA a seguinte conexão:

"... quanto menor o grau e maior a taxa de industrialização, maiores são as diferenças ocupacionais e maior o prêmio pago pela qualificação; e quanto maior o grau e menor a taxa de industrialização, menores são as diferenças ocupacionais e maior o prêmio pago pelos trabalhos desagradáveis". (op. cit. pg. 85)

Esta afirmação de sabor tipicamente "kuznetiano" e "smithiano" será considerada em alguns contextos concretos. Cumpre considerar no momento que o essencial desta concepção está na associação entre velocidade da mudança e desigualdade salarial e, inversamente, na estabilização dos mercados e maior igualitarismo salarial. Ocorre que esta correlação poderia ser reapresentada da seguinte forma: quanto maior a velocidade da industrialização e instabilização dos mercados de trabalho, menor é a

capacidade de formação e ação sindical. Contrariamente, quanto menor é o ritmo de industrialização e maior o grau de industrialização, mais estáveis e estruturados são os postos de trabalho, suscetíveis de uma maior ação igualitarista por parte dos sindicatos. Na verdade, existem as duas correlações, sendo pouco fértil um tratamento que isole os dois efeitos. A tendência, contudo parece bastante evidente em relação ao longo prazo:

"Nos EUA a margem dos trabalhadores qualificados diminuiu no último meio século, o salário médio dos trabalhadores qualificados passou do dobro em relação aos não qualificados para menos de 1,5. Desde 1880, na Grã Bretanha, esta diferença também reduziu-se a metade, ainda que a diferença inicial não fosse tão grande. Uma redução quase igual ocorreu na Austrália desde 1914. Em épocas mais recentes, observaram-se reduções na Austria, França, Itália, Países Baixos, Noruega e Suíça". (KERR, pg. 196)

As explicações para este fechamento progressivo das diferenças salariais ocupacionais estão longe de serem conclusivas. Com efeito a existência de fatores institucionais e de mercado atua amplamente sobre o nível dos salários nos postos não qualificados, não cabendo deste modo, uma proposição teórica além daquela apresentada por Kerr.

Desse modo, pode-se considerar, ainda que esta não seja uma construção necessária mas decorrente das experiências internacionais, que afirmou-se no longo prazo uma tendência de redução dos desníveis salariais por qualificação. Este fato foi, com efeito, um importante elemento na configuração distributiva dos países

desenvolvidos.

A literatura disponível mostra forte convergência de pontos de vista sobre a influência positiva dos sindicatos na redução dos desníveis salariais. Contudo, quando se especifica o tipo de desigualdade (interpessoal, interempresarial, interárea, interocupacional e interindustrial) os resultados parecem bastante incertos. Existem evidências abundantes de que estes cinco níveis em que se manifesta a desigualdade salarial registraram uma tendência declinante no longo prazo em países como os EUA, Alemanha e Inglaterra. O papel dos sindicatos no fechamento deste leque é fortemente determinado pela natureza das negociações coletivas, por sua abrangência e poder político. De todas as desigualdades, a de natureza interpessoal é a que mais rapidamente se vê reduzida pela ação sindical. Com efeito, como foi visto anteriormente, como o salário é estabelecido a um determinado posto de trabalho, o pagamento de salários distintos em função de características pessoais, desaparece quando se negocia o contrato de trabalho coletivamente. Por outro lado, as diferenças salariais existentes entre empresas que pertencem ao mesmo mercado de produto e de trabalho tende a se estreitar em função das órbitas coercitivas estabelecidas pelas empresas e inscritas nas negociações trabalhistas. Esta difusão lateral dos salários entre empresas do mesmo mercado, deve ser entendida no contexto que se considerou anteriormente: quanto mais especificado for o posto de trabalho e quanto mais forte for o sindicato setorial (isto é, da categoria trabalhista) mais coercitivo se tornam os contornos salariais. Esta foi, por razões a

serem comentadas posteriormente, a experiência dos EUA.

A ação niveladora dos sindicatos sobre as diferenças entre áreas, entre indústrias e entre ocupações é fortemente dependente da estrutura das negociações trabalhistas e de outros fatores ligados ao grau de monopolização das empresas. Neste ponto, não há uma abordagem geral que seja suficiente, forçando um tratamento histórico concreto.

É preciso considerar agora os mecanismos de transmissão salarial. Com efeito, argumentou-se inicialmente, a existência de órbitas coercitivas formadas em torno dos postos de trabalho. Trata-se agora de considerar o fenômeno da liderança salarial, isto é o crescimento dos salários nos mercados internos de trabalho.

O crescimento dos salários não é um fenômeno uniforme ao conjunto da estrutura industrial num determinado momento de tempo. A formação de uma estrutura salarial, é um resultado da estabilização dos postos de trabalho que correspondem a uma determinada base técnica. Esta estabilização supõe comparações e acordos, contempla de algum modo princípios gerais como equidade, costumes, etc. Contudo, em diversos momentos, uma indústria lidera o crescimento, realiza ganhos de produtividade acima das demais e, eventualmente, puxa a estrutura salarial para cima. Assim, aceitando esta hipótese, é possível descrever o crescimento dos salários num determinado momento da seguinte forma: as indústrias que se expandem mais rapidamente oferecem

melhores salários na renovação dos contratos coletivos e nos novos contratos, estes melhores salários passam a suscitar demandas imitativas; os sindicatos, dependendo de sua estruturação, podem seguir a pauta das indústrias líderes, buscando nas diferentes órbitas de comparação, salários mais altos. Cria-se desta forma uma "transmissão induzida" (Tobin 1972)(14) puxada pelas indústrias mais dinâmicas e com maior ritmo de crescimento da produtividade.

O mecanismo de transmissão pode se dar, e esta é uma experiência internacional dos países industrializados, nos diversos submercados nacionais, unificando um mercado de "salários". Martin (1981)(15) fez um amplo levantamento dos estudos relativos à nivelção regional/setorial dos salários existentes sobre a Inglaterra e os EUA. Nas diversas experiências constata-se a forte liderança das regiões metropolitanas, transmitindo as altas salariais para um conjunto mais amplo de regiões, unificando os salários a nível nacional. Desse modo, não apenas um setor pode puxar os salários, uma região fortemente sindicalizada e sem excedentes de mão-de-obra pode exercer este efeito sobre regiões menos desenvolvidas. Assim, a elevação dos salários a nível nacional é também o resultado da maior ou menor liderança e o grau de articulação dos setores e regiões modernas sobre o conjunto de setores e regiões do país.

A questão da liderança salarial coloca uma complexa interrelação entre salários e produtividade distinta da examinada anteriormente. As observações de Dunlop eram de

que as indústrias que desenvolviam mais rapidamente a produtividade pagavam, no longo prazo, salários mais elevados. Contudo, a norma salarial, a partir dos mecanismos expostos acima tendia a refletir uma estrutura retributiva "rígida" isto é, relativamente independente, dos níveis existentes de produtividade.

A relação entre produtividade e salários sempre foi de grande complexidade tanto teórica quanto empírica. Um dos estudos empíricos mais conhecidos é o de Hansen (1946) relativo a um período de 75 anos ao longo do século XIX e até a 1ª Guerra Mundial. Sua conclusão é que produtividade e salários cresceram de forma semelhante. Kerr, estudando as séries de salário médio por hora/homem e produto/hora/homem na indústria manufatureira americana entre 1920 e 1948 chegou a algumas observações interessantes. A principal delas é que em nenhum subperíodo relevante, houve qualquer similitude entre os movimentos da produtividade e dos salários, entretanto, após 28 anos, as duas séries chegaram a um valor parecido, a produtividade e os salários dobraram de valor. A conclusão, portanto, é que houve uma convergência entre salários e produtividade no longo prazo, a despeito de comportamentos inteiramente díspares em períodos mais curtos.

Os estudos relativos à determinação salarial na indústria constituíram importante ponto de reflexão nos EUA. Entre os diversos trabalhos, duas contribuições são especialmente relevantes por apresentarem conclusões convergentes

e abrangentes. Eckestein e Wilson (1962) (16) estudaram o comportamento salarial na indústria manufatureira de 1948 a 1960. Uma das teses centrais deste estudo é a constatação de que os salários na indústria pesada - borracha, vidro, metalurgia, mecânica, material elétrico, equipamento de transporte - moveram-se de forma idêntica. Tanto Eckestein e Wilson quanto Maher (1968) denominaram estas indústrias de "grupo chave". Neste grupo, com forte relação insumo-produto, desenvolveu-se um "padrão salarial". As demais indústrias não revelaram um padrão semelhante a despeito de que tivesse ocorrido importantes efeitos de spill-over.

"Nosso grupo chave, nesta definição, constitui um contorno salarial e pode, talvez, ser considerado o principal contorno salarial na indústria manufatureira" (op. cit. pg. 386).

Um aspecto especialmente notado neste estudo é a evolução dos salários refletindo as condições existentes no fechamento das wages rounds que nos EUA deste período, variavam de 1 a 4 anos. É importante ressaltar este aspecto: a estabilidade de uma estrutura salarial reflete, em parte, as condições obtidas no contrato coletivo de trabalho. Este leva em conta as condições estruturais presentes e considera implicitamente mudanças esperadas no quadro econômico.

Em relação ao crescimento dos salários os autores testaram diversas hipóteses e encontravam forte correlação com o nível de emprego e o crescimento dos lucros. Contrariando as observações de Dunlop, encontraram pouca correlação entre crescimento dos salários nominais e aumento

da produtividade. Do mesmo modo, contrariamente ao que se verificou nos demais países, as variações no custo de vida, tiveram ao longo do período estudado, pouco impacto nas variações do salário nominal. No momento vale a observação dos autores:

"... quando a inflação é rápida, o sentimento de iniquidade cria forte apoio às demandas salariais dos sindicatos pressionando seus líderes para uma política de catch-up, contudo, em condições normais, outros fatores parecem mais importantes para as variações dos salários nominais" (pg. 392).

Quando se considera o crescimento dos salários nos demais setores, os autores consideraram que além das variáveis emprego e lucro, houve importante efeito induzido. Sinteticamente, a evolução dos salários na indústria manufatureira americana pode ser considerada da seguinte forma: os salários são determinados nas barganhas entre empregados e empregadores, estas barganhas são realizadas em rodadas, cobrindo um período variável de tempo (um "período salarial" é deste modo definido), os salários no grupo chave movem-se de forma idêntica devido à interdependência econômica, e institucional. As variações no nível de emprego e nos lucros desempenham um papel importante na explicação das variações do salário nominal; os salários nos demais setores são em grande parte explicados pelo spill-over.

Consideremos a questão levantada anteriormente da transmissão das altas salariais. O spill-over dos salários obedece a mecanismos largamente independente do crescimento diferenciado da produtividade ao nível de empresas ou de indústria. Se os salários se espalham a partir das empresas

e indústria líderes, as empresas e indústrias de menor eficiência e produtividade serão forçados a algum tipo de ajuste. Em mercados pouco competitivos, a resposta poderá se dar via crescimento dos preços compatível aos novos níveis dos custos salariais. Em outros mercados, a resposta poderá se dar via contração do número de empregados e/ou via utilização de mão-de-obra subcontratada, com menores custos indiretos. Deslocamentos regionais também poderão ocorrer visando a utilização de mão-de-obra menos sindicalizada. Inexistindo estas vias de escape, o crescimento dos custos salariais poderá induzir a introdução de inovações tecnológicas e administrativas. Assim, neste último caso, não a produtividade, mas os salários, exerceram a pressão inicial para a expansão conjunta de ambos. Reestabelece-se desta forma a sinergia entre salários e produtividade, referida, agora, ao funcionamento dos diferentes setores produtivos.

O crescimento dos salários pode ser induzido por outro mecanismo. Os setores possuem distintas capacidades de transmissão dos custos aos preços, distintos "graus de monopólio" na expressão de Kalecki (17). Desse modo, as altas salariais poderão ter origem não necessariamente nos setores mais produtivos, mas naqueles que possuem maior controle sobre seus preços. Neste caso, a distorção de salários relativos estará refletindo um desigual poder de controle de mercados. Se os mecanismos institucionais forçam a transmissão das altas salariais, esta poderá gerar um período de instabilização dos preços e inflação. Por isto,

Keynes (1936) (18) considerava que os salários deveriam seguir alguma proporcionalidade com a produtividade. Do mesmo modo W. Beveridge na Inglaterra, considerava a produtividade como um freio natural aos salários. Como ressalta Kerr, esta proposição dos economistas acabou por se consolidar em política nacional no pós-Guerra sugerida pelo Council of Economic Advisers (1949). Contudo, esta norma encontra sempre a questão considerada anteriormente: se os salários no interior de uma indústria forem flexíveis o suficiente variando de acordo com a produtividade monetária das empresas, quebra-se a estrutura de salários, e os princípios que se constituíram com as práticas das grande empresas e os sindicatos. Tentativas de definir uma "produtividade média" foram sugeridas mas sua aplicação também encontra forte problemas de definição, agrupamento de setores, etc.

Os mecanismos de transmissão das altas salariais descritos acima, constituíram o centro das preocupações, para um economista como Hicks. (19) A concepção básica é a de que se as negociações são realizadas de forma descentralizada e existe o mecanismo de spill-over, então, a defesa dos salários relativos (KEYNES), o seguimento de pauta (Kerr), fazem com que o salário médio torne-se rígido.

"... qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que consentir numa redução dos salários monetários relativamente aos outros sofrerá uma redução relativa nos salários reais, o que é uma justificativa suficiente para eles resistirem. Por outro lado, seria impraticável resistir a toda redução do salário real devido a mudanças no poder de compra do dinheiro que afeta todos os trabalhadores de forma igual" (KEYNES, 1936, pg. 14).

Acrescenta-se, a "este dilema do prisioneiro", a disputa política entre as lideranças sindicais. Um bom acordo legítimo, ao mesmo tempo que um mau acordo resulta num fracasso político para a direção do sindicato.

A rigidez salarial, isto é, a inflexibilidade dos salários às oscilações do mercado, é uma questão que só pode ser bem delimitada no paradigma neoclássico de análise do mercado de trabalho. Com efeito, o aspecto essencial da teoria dos mercados internos de trabalho é a percepção de que as "forças de mercado" só governam de forma absoluta nos mercados de trabalho não estruturados. Nos mercados estruturados, a influência das condições externas é indireta e depende de uma série de circunstâncias. Neste sentido uma certa rigidez salarial corresponde a uma estratégia de organização do mercado de trabalho, economicamente "racional" e politicamente pactada (ver adiante). A estruturação dos mercados de trabalho supõe, como se observou anteriormente, uma relativa autonomia da formação dos salários às flutuações cíclicas; desse modo não há porque estranhar o fato de que:

"... as flutuações na demanda por trabalho levam frequentemente a fortes mudanças no emprego e pequena e não sistemática mudanças no salário real" (SOLLLOW, 1980, pg. 896).(20)

Sindicatos e Distribuição

Kerr foi talvez um dos primeiros economistas do trabalho a analisar exaustivamente o papel dos sindicatos na determinação salarial e na distribuição funcional da renda.

Parte de seu esforço foi responder as invenctivas dos economistas como Hicks, Lerner, Friedman, Chamberlim e a unanimidade da opinião liberal para quem os sindicatos, ao monopolizarem a força de trabalho, constituem um fator inflacionário básico.

A principal questão sobre os sindicatos é que existem diversos tipos de organização sindical, com distintos graus de influência sobre os salários e a distribuição. Desse modo, interessa entender o papel de um determinado tipo de sindicato, e não dos sindicatos em geral. Em sua sugestiva tipologia Kerr sublinhou que os sindicatos podem variar desde aqueles centrados exclusivamente no aumento do salário nominal, o "sindicalismo puro e simples" até aqueles que possuem como estratégia, um maior controle sobre a política de preços, o "sindicalismo de controles diretos". Entre estes dois extremos situam-se tipos como o "sindicalismo de New Deal" preocupado em alianças mais amplas para um compromisso de pleno emprego (ver adiante) e o "sindicalismo de partido trabalhista" como o existente na Europa.

Por outro lado, os sindicatos possuem diferentes bases territoriais e setoriais de representação, podem ser um "negociador setorial" como nos EUA, um "negociador de classe" como nas centrais operárias européias ou, simplesmente um "agente de estado". Desse modo, qualquer discussão sobre a influência dos sindicatos não pode prescindir de um enquadramento histórico do tipo de sindi-

cato. Quando se considera um período mais longo de tempo, os estudos disponíveis sobre a influência dos sindicatos, considerando especialmente a experiência americana, parecem convergir para o seguinte ponto: (Kerr, Dunlop (1950), Phelps Brown, Hart (1952)).

"O sindicalismo, ..., só conseguiu elevar a participação dos salários (na renda) quando os sindicatos foram agressivos e os empresários enfrentaram ao mesmo tempo um mercado "duro", a que não se podia escapar fácil e rapidamente mediante subida dos preços" (KERR, pg. 158).

Nestas condições, sobretudo se houver um mercado de trabalho metropolitano fortemente sindicalizado, os sindicatos poderão elevar a parcela salarial (como por exemplo nos EUA de 1936-37). Contudo, este movimento é de certa forma reativo pois em épocas de mercados "brandos", o inverso acontece. Neste sentido, KERR considerava que o "sindicalismo puro e simples" não era capaz de alterar a distribuição funcional da renda. Melhor sorte teriam o "sindicalismo de partido trabalhista" e "sindicalismo de controles diretos" pois estes concentram sua estratégia na política de preços e de investimentos. Sua conclusão é inteiramente compatível com a concepção "microeconômica" subjacente ao modelo de distribuição de renda de Kalecki:

"Para que as participações distributivas possam ser alteradas de forma permanente, é necessário que o empresário ceda em boa parte seu poder de decisão em favor do sindicato ou do Estado, ou de ambos. Boulding escreveu ... que a distribuição depende de decisões e principalmente das decisões dos capitalistas" (idem, pg. 165).

Sinteticamente, a distribuição funcional da renda é uma questão de decisão e controle sobre a formação dos

preços. A maior ou menor influência dos sindicatos é determinada por sua capacidade de intervir nas decisões sobre preços e gastos, i.é, movendo-se politicamente no espaço das decisões macroeconômicas.

Do mesmo modo, a capacidade dos sindicatos afetar o nível geral dos salários é bastante relativa. Com efeito, tanto o custo salarial por unidade de produto, que define a parcela salarial, quanto o poder de compra dos salários, i.é, o salário real, são variáveis dependentes dos preços relativos, e portanto fora do controle do sindicalismo puro.

Assim, o papel dos sindicatos na distribuição da renda parece ser bem menor que o suposto nas teorias mais convencionais do mercado de trabalho. Como se observou anteriormente, o efeito distributivo dos sindicatos é bem mais presente na configuração da estrutura salarial: o princípio de "justiça" e equidade é parte do patrimônio do movimento trabalhista contrariando, neste caso, princípios de fixação de salários segundo, exclusivamente, o mercado.

Um estudo bastante abrangente sobre o padrão de barganha dos operários e o papel dos sindicatos na indústria automobilística americana foi realizado por LEVINSON, (1960)(21) cobrindo o período de 1946/57. As principais conclusões deste estudo, especialmente relevantes para nosso propósito são as seguintes: - o padrão salarial, é como visto nos demais trabalhos comentados, fixado nos contratos coletivos; quando os demais salários encontram-se abaixo

deste padrão, a demanda sindical é por equidade; nos períodos de crise e desemprego, os sindicatos passam a considerar o "efeito emprego" dos salários. Desse modo, ao contrário da crítica liberal, a conclusão da pesquisa é que:

"... há um considerável grau de flexibilidade na abordagem sindical ao padrão de barganha, interagindo aspectos políticos (equidade) e econômicos (contenção dos custos salariais)". (LEVINSON, 1960, pg. 317).

Quando os postos de trabalho são pouco estruturados, os sindicatos dispersos e sem autonomia, os mecanismos de liderança salarial comentado anteriormente não ocorrem, ou ocorrem fracamente. Neste caso, os altos salários ficam circunscritos a poucos setores e regiões. Mas aqui ocorre uma via de mão-dupla: enfraquecem-se os mecanismos de elevação salarial, obtendo-se eficiência com menores salários. Este ponto será desenvolvido na segunda parte deste estudo.

Concorrência em Mercados de Trabalho Estruturados e Padrão de Acumulação

Argumentou-se que a organização dos mercados internos de trabalho em torno das grandes empresas gera uma autonomização dos mecanismos de determinação salarial em relação à volatilidade dos mecanismos de mercado. Sendo a qualidade da força de trabalho parte da estratégia de investimento das empresas, a rotatividade elevada e baixos salários revelam-se contraproducentes. Por outro lado, a estruturação dos sindicatos nas grandes empresas constituía um traço

essencial destes mercados. A negociação salarial coletiva eliminava as discriminações típicas dos contratos individuais de trabalho. O estabelecimento de períodos salariais refletindo uma dada estrutura salarial e a configuração de um "contrato padrão" progressivamente generalizável a um conjunto mais amplo da indústria vão caracterizar esta formação salarial. Forças centrípetas destes "mercados de salários" geravam importantes efeitos de espalhamento do padrão salarial para outros setores.

O aspecto mais discutível da formulação acima apresentada está na não explicitação das hipóteses macro estruturais que lhe são subjacentes. Com efeito, como as teorias de determinação salarial limitam-se a construir certos fundamentos microeconômicos é necessário buscar as mediações entre a micro e a macroeconomia dos salários. É possível discutir este ponto de diversos ângulos:

i) do ponto de vista histórico estrutural, isto é, considerando o padrão de crescimento e a base técnica é necessário analisar dois aspectos essenciais. Em primeiro lugar, a institucionalização dos mercados de trabalho em torno das grandes empresas, constituiu uma das características básicas de um padrão de acumulação baseado na produção de massa, fortemente absorvedor de mão-de-obra semiqualficada. Um padrão de acumulação já plenamente constituído no início do século nos EUA e que se expande internacionalmente no pós-guerra. Em torno deste padrão de acumulação, constituiu-se sobretudo na Europa um conjunto de

"coalisões distributivas" (22) nucleadas na expansão das políticas de welfare, contrato coletivo de trabalho e política sustentada de crescimento. Deste modo, a ruptura nos anos 80 deste padrão de crescimento como parecem revelar as tendências atuais tanto nos EUA quanto na Europa, significa também um desmonte das características que viemos descrevendo ao longo deste capítulo.

As características atuais são opostas ao padrão "americano" do após guerra. Em primeiro lugar, verifica-se a presença de desemprego massivo na Europa, precarização dos mercados de trabalho, recurso crescente ao trabalho part-time, utilização de fortes contingentes de mão-de-obra barata, migrantes e jovens, crescimento das desigualdades salariais, etc. Em segundo lugar, ainda que seja possível considerar um determinado padrão de acumulação hegemônico no pós-guerra, as vias nacionais apresentaram diferenças notáveis. Desse modo, a economia de altos salários requer além de uma caracterização do padrão de acumulação, uma caracterização de aspectos não generalizáveis e que correspondem a determinados arranjos institucionais.

ii) do ponto de vista estritamente teórico é necessário considerar que um dos aspectos frágeis do modelo de formação salarial discutido acima, é a inexistência de conexões mais sólidas com as flutuações cíclicas. Conforme comentado acima, mesmo os mercados internos mais fechados são, em algum grau suscetíveis de alteração em função das flutuações cíclicas. Um vínculo sugestivo de mediação foi sugerido

acima: como as negociações salariais se fazem em "rodadas" com período variável no tempo, existe um período salarial que reflete, de algum modo as condições macroeconômicas existentes no momento de fechamento do contrato salarial. Neste caso, a rigidez salarial, é o contraponto a volatilidade da conjuntura, é a recusa institucional de reduzir o "período salarial".

Disto não se segue, todavia, que nas negociações salariais, o nível geral de emprego, o grau de utilização da capacidade produtiva não interfiram ou condicionem o contrato salarial. Os aspectos institucionais e microeconômicos antes examinados limitaram-se a qualificar e identificar as mediações que articulam a dinâmica global da economia e a formação privada dos salários nas grandes empresas. Conforme será argumentado ao longo deste estudo, parte das características antes observadas depende - demais aspectos estruturais à parte - do ritmo do crescimento e da acumulação no médio e longo prazos o que obriga um tratamento mais global das características estruturais e históricas da formação dos salários.

CAPÍTULO 2: FORMAÇÃO DOS SALÁRIOS E PADRÃO DE CONSUMO

Os aspectos examinados anteriormente colocaram em cena dois protagonistas fundamentais: a grande empresa e os trabalhadores industriais representados por seus sindicatos. A dinâmica salarial era determinada a partir das políticas das empresas vis-à-vis às reivindicações dos assalariados. Nesta "microeconomia" dos salários, o tipo de organização dos mercados de trabalho constituía o elemento essencial na determinação salarial de longo prazo:

- nos ramos em que a presença da grande empresa é decisiva, a norma é a autonomização do "mercado de salários" do mercado de "postos de trabalho", a estabilização e o crescimento dos salários de acordo com os acréscimos de produtividade e dos preços ao consumidor;
- nos mercados "naturais" de trabalho, ao contrário, as flutuações cíclicas e os movimentos na oferta de trabalho, determinam, em grande medida a evolução dos salários nominais.

É preciso indagar agora, a racionalidade macroeconômica global da determinação salarial pelas grandes empresas. Trata-se portanto de investigar a determinação dos salários em conjunto com a evolução dos padrões de consumo e das condições gerais do padrão de acumulação que tornou-se hegemônico no pós-guerra.

Este movimento, como se sabe, foi exaustivamente desenvolvido pela "escola da regulação" especialmente por

Aglietta, Boyer e com modificações importantes foi retomado por Piore e Sabel (1984). (23) O núcleo do argumento que será investigado neste item encontra-se exposto nas duas citações abaixo:

"Quando a relação salarial se transforma para satisfazer a socialização das condições de aquisição da habitação social média e do automóvel, a produção destas mercadorias complexas constitui o processo central do desenvolvimento do modo de consumo". (AGLIETTA, 1982, pg. 137)

"Uma acumulação predominantemente capital intensiva implica (se o tipo de crise de 1929-30 deve ser evitado) que os trabalhadores consumam, eles mesmos, uma significativa parcela dos novos produtos" (BOYER, 1979, pg. 113).

A essência do argumento está na consideração de que o desenvolvimento de um padrão de acumulação baseado na produção em massa, altamente concentrada na produção de bens duráveis de consumo, notadamente no automóvel, faz do salário um componente crucial na dinamização de um consumo de massa. Desse modo, a dinâmica salarial que viemos descrevendo anteriormente, concentrada na organização dos mercados internos de trabalho, possuiria, segundo estes autores, uma racionalidade macroeconômica fundamental: a produção em massa, requer um consumo de massa, este, baseia-se na incorporação dos assalariados nos modernos mercados de consumo. A "relação salarial" é a base de uma "norma de consumo" essencial para a "macroregulação" deste padrão de crescimento. Nestes termos, as hipóteses construídas sobre o crescimento dos salários configurariam uma "microregulação" dos salários, construídas pelas grandes corporações. A passagem desta regulação à políticas macroeconômicas de

sustentação e regulação dos salários resultaria de uma necessidade objetiva deste padrão de crescimento. A determinação dos salários passa a ser vista de um novo ângulo: a de compatibilizar a dinâmica expansiva da produção em massa.

É importante considerar a existência de duas questões articuladas no argumento. A primeira diz respeito às características tecnológicas e de consumo de uma produção de mercadorias estandarizadas voltadas para amplos mercados. A segunda baseia-se na consideração de que este padrão de consumo é viabilizado pela regulação dos salários. Estas duas questões aparecem reunidas numa única problemática, a compatibilização macroeconômica da produção em massa. Desse modo:

"A peça central da estabilização macroeconômica do pós-guerra foi o sistema de determinação nacional dos salários resultante do crescimento dos sindicatos na indústria de produção de massa e a generalização concomitante da barganha coletiva" (PIORE & SABEL, 1984, pg. 79).

Penso que a articulação entre salários e padrão de consumo está longe de ser trivial e que a sua fusão, sem mediações, resulta em consideráveis problemas teóricos e históricos. É obviamente inequívoco que uma economia voltada ao mercado interno e baseada na produção em massa depara-se necessariamente com a questão da criação de mercados massivos de consumo. Portanto, a construção de um padrão de consumo de massa é um fenômeno essencial no capitalismo moderno. Que este consumo dependa, fundamentalmente da regulação salarial, constitui uma outra consideração,

bastante problemática.

Se quisermos escapar da máxima hegeliana de que "o real é racional" é necessário indagar se a economia de altos salários faz parte da "astúcia" do "fordismo" ou se a produção de massa constrói o seu padrão de consumo com forte autonomia dos salários reais. Neste movimento, as evidências empíricas nada comprovam: altos salários e amplo consumo de massa convivem conjuntamente, mas aqui, como em tudo, o ceteris nunca é paribus. Passemos, portanto, aos argumentos.

Fordismo e Sloanismo

Uma referência amplamente utilizada pelos autores regulacionistas na defesa as principais hipóteses comentadas anteriormente é baseada na crise de 1929 e as políticas de regulação salarial geradas no New Deal de Roosevelt (ver item seguinte). A crise de 29 foi interpretada como uma crise de regulação, superada, posteriormente, pela estabilização de um sistema de determinação nacional dos salários, em que uma norma adequada de consumo estivesse incorporada. A estratégia de Henry Ford, isto é, produção massiva nas grandes linhas de montagem, baixos preços unitários e altos salários constituir-se-ia progressivamente no padrão essencial do crescimento americano que, no pós-guerra generalizar-se-ia internacionalmente. Desse modo, a macroregulação dos salários estabelecida no início dos anos 30, constituiria peça fundamental para universalização do consumo de massa requerida pela produção massiva das grandes

linhas de montagem. A grande corporação americana, simbolizada pela produção de automóveis, deslocava para o plano macroeconômico as suas necessidades de regulação microeconômica: produção e consumo de massa.

Segundo Piore e Sabel, a resposta das grandes coporações à crise de 1929 baseada na interrupção dos investimentos e fortes reduções salariais revelou a inadequação de uma "microregulação" dos mercados numa economia voltada para a produção em massa. Este ponto também foi desenvolvido por Aglietta. Para este autor, a crise dos anos 70, entendida como crise do fordismo, ao gerar substancial redução do salário real ... "perturba-se o desenvolvimento da norma social de consumo em seu princípio da estruturação pelas mercadorias que constituem a base do consumo de massas nas condições do fordismo" (1981, pg. 140).

Antes de 30, como é fartamente reconhecido pela literatura, a dinâmica das relações trabalhistas e a determinação salarial nos EUA era bastante distinta da que veio a se impor, posteriormente, com a organização dos mercados internos de trabalho: salários flexíveis às variações cíclicas, forte instabilidade no mercado de trabalho, elevada rotatividade de mão-de-obra. Mesmo nos setores mais dinâmicos da indústria, nas grandes linhas de montagem onde os salários eram mais elevados, a interferência dos sindicatos sobre o desemprego era bastante limitada. Contudo, a despeito da volatilidade e instabilidade deste padrão salarial, os anos 20 constituíram-se num dos maiores

"boons" de consumo de massa nos EUA. Em 1920 existia um carro de passeio para cada 13 americanos, em 1930 esta proporção passou para um automóvel para cada 5,5 americanos. Para se ter uma ordem de grandeza, esta proporção só foi atingida pela Inglaterra em 1966 e pela Holanda em 1970 (ver *Paradise Lost*, E. Rothschild). (24)

Desse modo, os EUA nos anos 20 já constituíam um poderoso mercado de consumo de massa, contudo, um mercado, para usar a expressão francesa, "não regulado". Na verdade, um mercado regulado pelas grandes corporações em sua estratégia de expansão Costa a Costa, e com altos salários já existia desde fins do século XIX. Um mercado em que a estratégia de barateamento de um produto idêntico e estandarizado - estratégia fordista - (o modelo T um carro popular da Ford, caiu seis vezes de preços entre 1921 e 1929) - só veio a tornar-se possível pela mecanização acelerada das plantas industriais e não pelos altos salários dos trabalhadores da Ford.

Vale a pena reproduzir a avaliação de PIORE & SABEL sobre a estratégia fordista:

"Sua (de H. Ford) decisão de aumentar os salários dos trabalhadores para cinco dólares por dia pode, contudo, ser interpretada como, entre outras coisas, uma tentativa primitiva de uma segunda estratégia de mercado baseada no aumento do poder de compra agregado via a distribuição de renda ao invés da redução dos custos de produção. De todo modo, a ambição de Ford foi checada não pela saturação do mercado de automóveis, mas por uma diferente estratégia de mercado realizada pelo seu maior competidor, a General Motors". (idem, pg. 61).

Na realidade, nos anos 30 a estratégia fordista sucumbiu a uma outra, bastante mais agressiva e eficiente: para A. Sloan, presidente da G.M. que passou a liderar as vendas desde a década de 30, "o objetivo primário da corporação era fazer dinheiro e não automóveis", "o núcleo da política de produto da G.M. baseava-se no seu conceito de produção em massa de uma linha completa de automóveis graded upward em qualidade e preço..." (E.R., pg. 38).

Desse modo, é importante considerar duas questões:

- os EUA constituíram um gigantesco mercado de massas antes da configuração de uma política nacional de salários e previamente à formação dos mercados internos de trabalho estruturados e articulados com o movimento sindical;
- a partir de 1930, a estratégia vitoriosa de criação dos novos mercados foi a de Sloan, isto é, aquela baseada no processo de upgrading do consumo.

Consideremos um pouco mais esta estratégia:

"A idéia de Sloan para upgrading as preferências dos consumidores baseava-se numa mudança a cada ano nos automóveis, cada vez mais caros (pelo menos em relação ao seu custo de produção). A taxa de renovação dos automóveis pelos consumidores iria certamente aumentar. Cada ano, os novos modelos deveriam ter melhorias incorporadas, diferentes concepções, diferentes estilos, diferentes padrões de conforto" (E.R., pg. 38).

Assim, oferecendo diversidade, a produção de massa tinha como objetivo aprofundar o consumo e acelerar a taxa de renovação dos automóveis. Este movimento, tornava a produção relativamente independente do crescimento extensivo do mercado, isto é, da massa salarial. Se a estratégia de

Ford está associada à produção industrial em massa, a de Sloan diz respeito à construção do mercado de consumo de massas, controlado e expandido por uma estratégia de vendas das grandes corporações. Um mecanismo fundamental desta estratégia foi a organização do crédito ao consumo. Segundo Sloan, os bancos nos 20 e 30 não aceitaram o broad approach do crédito ao consumo e as companhias desenvolveram seu próprio mecanismo financeiro. Financiamento tanto ao consumidor quanto ao revendedor e a aceitação dos carros usados como entrada para a compra dos carros novos. Esta última invenção foi, segundo Sloan, revolucionária tanto para o revendedor quanto para as características gerais da produção.

A questão do controle dos mercados de consumo torna-se mais e mais uma questão de estratégia de vendas. Segundo A. SLOAN:

"... o fato de que fazemos mudanças anuais e de que necessitamos fazê-las força-nos a regularizar estas mudanças. Quando esta mudança tornou-se regularizada nos anos 30, nós começamos a falar em modelos anuais" (SLOAN, cit. in E.R. pg. 40).

Grandes escalas, linhas de montagem automatizadas tornam-se rentáveis apenas com o desenvolvimento de mercados massivos de consumo. Este contexto pode se desenvolver de modos distintos. A estratégia que cedo mostrou-se hegemônica não apenas na produção dos automóveis mas na produção de uma inteira família de bens duráveis de consumo foi a de diversificação dos bens, elevando as preferências dos consumidores, incorporando novos modelos e desenhos,

diferenciando preços e status. A estratégia de vendas passou a controlar mais e mais a demanda através das inovações financeiras e comerciais, expandindo mercados de segunda mão (automóveis) e novos mercados, buscando uma rápida substituição dos bens, mais de um veículo por família, etc. Esta estratégia tinha um aspecto crucial: regular o processo de mudança, o seu sucesso conduziu à criação de mercados de massa diversificados. Uma estratégia dirigida não apenas a crise de mercados amplos mas "... garantindo sua expansão contínua" (op. cit. pg. 63).

A ênfase no fordismo enquanto "modo de consumo" põe em destaque o regime de determinação salarial, considerado fundamental para a expansão dos mercados de consumo massivos. As considerações anteriores revelam que o coração da produção e dos mercados de massa estava nas estratégias de criação de mercados via o aprofundamento e diversificações do consumo. Um processo largamente independente da participação dos salários no valor da produção industrial. Após 30 nos EUA a questão não era mais a de expandir os mercados de consumo via "alargamento", esta sim, amplamente dependente do crescimento da massa salarial e da renda das famílias mas a de aprofundar o consumo, isto é, criar novos mercados, diversificados e cada vez mais sofisticados. Para estes, as "invenções" financeiras e de mercado constituíram o movimento principal. É a articulação entre um movimento de especialização e massificação do consumo que irá determinar a dinâmica dos mercados de massa.

Bens "democráticos", Bens "oligárquicos"

Harrod definia como riqueza "democrática" aquela formada por bens cuja produção poderia crescer ilimitadamente sem comprometer a qualidade para os consumidores. A riqueza "oligárquica", ao contrário, depende da circunstância de que a sua generalização implica em irreversível desvalorização para seus possuidores. Conforme anota Ruffolo (1985) uma distinção deste tipo foi considerada por Marshall (bens distintivos), Keynes (bens relativos) e, recentemente, foi retomado por Hirsch (*I limiti sociali allo sviluppo*, 1981) para quem os bens comuns contrapunham-se aos bens "posicionais". O desejo de posse destes últimos é determinado por uma busca de posição, de status, de individualização posicional do consumidor. Esta separação é obviamente anterior ao capitalismo e é facilmente reconhecível no consumo dos bens não reprodutíveis (obras de arte, apropriação privada da natureza) na formação das profissões, etc. Ocorre que o capitalismo alargou ilimitadamente a fronteira entre bens comuns e bens posicionais.

Não apenas ampliou de forma inimaginável os bens posicionais, mas o fez deslocando a cada momento a fronteira entre estes e os bens comuns. A natureza de um bem posicional é a sua autolimitação na medida em que o consumo se generaliza. As modernas sociedades de massa caracterizam-se precisamente pela organização em massa das aspirações posicionais e pelo impossível projeto de realizá-las. A "congestione" (Ruffollo) que decorre da produção massiva

destes bens gera necessariamente uma frustração, criando novos desejos, para novos bens posicionais. A massificação do consumo e a introdução de novos bens posicionais, coloca em ação uma dialética entre consumo e insaciabilidade sem limites.

A produção de automóveis e das casas de família (incluindo os equipamentos eletrodomésticos) simboliza este movimento desde o pós-guerra. As análises que se concentram nas condições estruturais de consumo de massa enfatizam apenas um dos mecanismos descrito - a difusão do consumo - mas este é parte de uma estratégia que se inicia pela individualização do consumo e, em seguida por sua frustração. Esta estratégia é como comentamos anteriormente com Sloan, construída pelas grandes corporações e constitui a essência dos mecanismos de comunicação de massa: estes socializam os desejos posicionais, nunca atingidos na medida em que sua realização massiva frustra o seu caráter posicional.

A programação da mudança ou a sua regulação como disse Sloan é o aspecto essencial. Neste movimento, o crescimento da demanda e dos mercados que realmente interessam é fruto da política de vendas, do sistema de financiamento e do sistema de comunicação de massas. Esta criação de mercados "upgrading" os padrões de consumo possuem ampla autonomia em relação ao mercado de bens de consumo em geral, determinado pela evolução do emprego e dos salários.

Quando os assalariados adquirem bens posicionais estes transformam-se em bens básicos (ou necessários) deslocando a fronteira entre estes e os novos bens posicionais. Bens posicionais são mantidos por "rendas posicionais", rendas que decorrem menos da inserção no processo produtivo (como os salários) e mais da inserção individual ou de grupo na divisão hierárquica do trabalho.(25) Profissionais liberais, perceptores de ordenados, etc... obtêm no capitalismo de massa a valorização de seu status diferenciado pelo acesso a bens posicionais sempre renovado e em movimento pela frustração decorrente da generalização do consumo, isto é, pela destruição temporária do padrão diferenciado do consumo.

O consumo dos assalariados é subalterno não apenas porque decorre, macroeconomicamente, dos gastos dos capitalistas, mas também porque sua expansão para novos bens desloca a fronteira entre bens de massa e bens posicionais.(26)

A tese que viemos sustentando, argumenta que a construção dos mercados diversificados de massa corresponde a uma estratégia de inovação das grandes corporações amplamente baseada no crédito e na criação de novas fronteiras entre bens de posição e bens correntes via um amplo processo de criação de necessidades "socializadas" pelos meios de comunicação de massas. Este movimento baseia-se numa veloz renovação dos bens de consumo e sua disseminação para o conjunto da população. Segue contudo um movimento de

elevação e aprofundamento do consumo com a introdução de novos e mais sofisticados modelos. Esta estratégia, sinalizada por Sloan, é menos dependente dos salários do que a associada a Ford: redução dos preços e elevação do salário real.

Ao afirmar uma relativa autonomia entre padrão de consumo e padrão salarial não se postula que a construção de mercados massivos de consumo e padrão salarial não guarde relações de mútua determinação. Creio que a questão pode ser considerada nos seguintes termos: dada a maior estabilidade dos contratos salariais (vis-à-vis a outros contratos), a estabilidade dos mercados de consumo decorre, em parte, da estabilidade da formação dos salários. (27)

Regulação dos Mercados e Formação dos Salários

Segundo AGLIETTA, a rigidez do salário real:

"... é inerente ao desenvolvimento regulado de um consumo inteiramente englobado na produção capitalista de mercadorias. Construído sobre a habitação padrão e o automóvel, este modo de consumo solda os períodos sucessivos de formação dos salários numa estrita complementariedade intertemporal".

"Disto deriva que a regularidade do recebimento dos salários é uma cláusula sine qua non de acesso a norma social de consumo" (AGLIETTA, pg.70, 1978).

Nesta passagem, é construído o argumento de que a rigidez do salário real e a regularidade do recebimento dos salários são fundamentais para uma norma de consumo baseada no automóvel e na casa (padrão). É importante ressaltar que não há uma consideração específica sobre nível dos salários.

mas sobre a regularidade de seu recebimento e a estabilidade de seu valor real, isto é, sua relativa independência das flutuações cíclicas. A viabilização de um padrão de consumo baseado na casa e no automóvel, amplamente dependente do crédito, torna-se possível pela sucessão de período salariais e pela estabilidade do poder de compra dos salários.

A questão posta em destaque é menos a da dimensão absoluta dos mercados e mais a da sua reprodutibilidade. Ou por outra, considera-se aqui que sua estabilidade constitui um elemento essencial para as necessidades de produção em massa. Atribui-se que a rigidez do salário real e a regularidade do seu recebimento é a peça decisiva deste movimento.

Esta questão parece-nos essencial. Como foi argumentado, o dinamismo dos mercados de massa resulta da manipulação e programação das inovações nos produtos. Contudo, o fluxo contínuo da reprodução do consumo, amplamente baseado no crédito, depende da regularidade do processo de formação dos rendimentos. O contrato salarial, constitui, entre outros contratos, aquele de maior estabilidade. Desse modo, uma política continuada de expansão do emprego e de defesa do poder de compra dos salários (como a que predominou no pós-guerra) é um fator crucial para a reprodutibilidade e regularidade dos padrões de consumo.

PIORE & SABEL, consideram que a natureza da produ-

ção em massa, fortemente concentrada na produção do automóvel e na sua cadeia produtiva (aço, vidro, borracha, etc.) torna todo o sistema econômico extremamente sensível ao nível do poder de compra. Uma queda nos salários:

"... sob a pressão do desemprego diminui a demanda por bens de consumo, criando exatamente um tipo de excesso de capacidade que detém a recuperação dos investimentos. Dado que o investimento é fortemente sensível a renda do consumidor, é então possível que a produção de massa, a economia de consumo de massa responda a um declínio salarial de um modo precisamente oposto ao de uma economia concorrencial" (op.cit. pg. 77).

Esta passagem reitera a ambigüidade salientada anteriormente - tamanho do mercado confundido com uma visão de subconsumo e de estabilização - contudo, a utilizaremos no segundo sentido.

O problema pode ser colocado da seguinte forma: numa economia em que os salários da maioria dos empregados constituem uma parcela relevante da renda nacional, a estabilidade dos mercados de massa é fortemente condicionada pela estabilidade da relação salarial.

Consideramos mais de perto a formação dos salários e sua articulação com o padrão de consumo. Esta articulação trata como vimos de duas questões analiticamente distintas. De um lado existe a questão da compatibilização entre um padrão de consumo e um padrão salarial. De outro, trata-se de considerar a reprodução do padrão salarial ao longo do tempo. A primeira questão diz respeito a magnitude e a composição dos salários enquanto poder de consumo, a

segunda, da estabilidade de relação salarial enquanto requisito para a estabilização dos padrões de consumo.

Consideremos esta segunda questão. A reprodução de um padrão de consumo baseado no automóvel e nos equipamentos eletrodomésticos - isto é, em bens de consumo de elevado valor unitário - supõe um fluxo contínuo de pagamentos que permita saldar os compromissos financeiros do crédito e das aquisições. A estabilidade da relação salarial constitui o mecanismo que interliga os diferentes períodos macroeconômicos de produção e consumo, estabilizando os mercados de massa. Esta questão, geral no capitalismo, ganha contornos específicos quando se considera o padrão produtivo que se torna hegemônico no pós-guerra. Este padrão, uma produção em massa de mercadorias do consumo durável baseada em amplas escalas e uso intensivo de mão de obra semi-qualificada, torna-se rentável quando os mercados são suficientemente amplos e estáveis. A volatilidade da relação salarial, i.é, do emprego e do valor real dos salários, torna-se contaditória com as exigências de consumo deste "regime de acumulação".

Poder-se-ia considerar a reprodução do consumo a partir do encadeamento de uma sucessão de períodos salariais. Como se argumentou anteriormente, um período salarial é aquele coberto por um contrato coletivo de trabalho onde se fixa as taxas nominais de salários. Este período é tanto mais significativo quanto mais estruturada forem as relações de trabalho e mais unificado for o

contrato coletivo de trabalho. A estabilidade da relação salarial supõe, em primeiro lugar, a existência da estabilidade do emprego e do valor real dos salários num dado período salarial. O modo de consumo moderno, i.é, baseado no crédito e na aquisição de bens de alto valor unitário, supõe, contudo, uma sucessão de períodos salariais, de renovação do contrato coletivo de trabalho, de forma que o fluxo de aquisições não sofra solução de continuidade entre os diferentes períodos.

A delimitação do movimento dos salários a partir de períodos salariais, parece-me crucial para captar diferentes regimes nacionais de determinação salarial. São diversas as questões envolvidas. Em primeiro lugar, deve-se considerar que a renovação do contrato coletivo, i.é a passagem de um período salarial a outro, é um momento de polarização social e político. (28) O quadro macroeconômico, o nível de desemprego, as expectativas de crescimento, interferem de forma concentrada na definição dos termos do contrato coletivo. Desse modo, na ausência de outras condições, quanto maior for o período salarial, maior será a estabilidade da relação salarial. Esta questão, em geral não considerada, pode ser sensibilizada quando se considera que nos EUA do pós-guerra, os contratos coletivos tinham vigência de 2 a 4 anos. Por outro lado, revela que o processo inflacionário, como que se abateu na economia mundial nos anos 70, tem como resultado imediato o encurtamento do período salarial. Nos termos que estamos considerando, a aceleração inflacionária tem como principal efeito a instabilização do

contrato salarial. Os mecanismos largamente utilizados de indexação dos salários à inflação passada, dependem do período entre os reajustes, o encurtamento destes períodos, constitui, simultaneamente um mecanismo de defesa do salário real e de instabilidade da relação salarial.

Em segundo lugar, evidenciar a existência de períodos salariais é crucial para captar a estrutura do emprego e da negociação salarial. Uma economia baseada em contratos individuais de emprego, com forte rotatividade, possui uma estrutura salarial instável, e com movimentos de salários assíncronicos. A rigor, não existiria um período salarial, no sentido que estamos emprestando ao termo. Em mercados de trabalho muito heterogêneos, isto é, baseados na convivência de estruturas de emprego instáveis com períodos salariais delimitados e estruturas de emprego desestruturadas, colocam questões específicas de instabilização da relação salarial.

Por fim, a articulação dos argumentos anteriores, conduz a um terceiro. A estabilidade dos padrões de consumo associada aos salários, depende, para uma dada estrutura de assalariamento, da extensão dos períodos salariais, estes, por sua vez, são alterados pela evolução da inflação. Em condições de estabilidade da moeda, a estabilidade dos padrões de consumo assalariado depende da abrangência de um período salarial.

Tendo estas condições presentes, a renovação dos

contratos coletivos de trabalho, solidariza os períodos salariais, viabilizando o endividamento e o alargamento do consumo.

O estudo de Boyer sobre a formação dos salários na França (1979) ilustra bastante bem a evolução dos regimes de determinação salarial enquanto parte de um mecanismo de regulação macroeconômica.

Bem mais cuidadoso que em outros trabalhos regulacionistas, Boyer entende o processo de regulação como decorrente da formação de instituições que guardam forte autonomia em relação aos mecanismos de mercado. Mantém, contudo, a hipótese central de que as mudanças nos mecanismos de determinação salarial é subordinada a um dado regime de acumulação. Consideremos suas principais passagens.

Estudando a evolução dos salários na França entre a segunda metade do século passado e os anos mais recentes, Boyer considera a existência de três regimes distintos de regulação salarial: uma "ancienne régulation", de caráter pre-capitalista, uma "regulação competitiva" e uma regulação monopolista". O divisor de águas entre estes três regimes é determinado pelas relações estabelecidas entre salários nominais, nível do desemprego e evolução do custo de vida. Interessamo-nos considerar as duas últimas espécies de regulação. Por regulação competitiva, Boyer entende um regime de determinação salarial em que a evolução dos

salários nominais é fortemente relacionada com a evolução do nível de atividade (proxy utilizada para o nível do emprego) e, contrariamente ao que ocorria com a regulação "anciene", há algum tipo de sincronização entre a evolução dos salários nominais e a evolução do custo de vida. A estrutura salarial é bastante aberta, refletindo uma relativa autonomia na determinação dos diferentes salários. Trata-se da configuração - para usar a expressão do capítulo 1 - de mercados desestruturados de trabalho. Por outro lado, enquanto os salários nominais são determinados de acordo com as condições de mercado, a evolução dos salários reais é determinada pelo comportamento do custo de vida e da produtividade. Nos períodos inflacionários, os salários nominais tendem a subir atrás dos preços de consumo, e nos períodos deflacionários, os salários tendem a permanecer constantes.

O período entre guerras, poderia ser considerado um período de transição. De um lado, ocorreram um conjunto de medidas reconhecendo as negociações coletivas (a primeira negociação coletiva reconhecida na França foi em 1891 nas minas de carvão, e o estabelecimento do salário social, pensões, etc.). O resultado prático destas medidas foi uma aproximação maior entre salários nominais e a evolução do custo de vida. Por outro lado, existia ainda neste período uma forte sensibilidade entre nível de emprego e evolução dos salários nominais.

Pós a Segunda Guerra Mundial e mais precisamente

nos anos 60 e 70, um novo tipo de regulação passou a predominar: reconhecimento explícito das negociações coletivas, centralização sindical e das negociações trabalhistas, acordos nacionais, generalização do seguro desemprego, indexação dos salários ao custo de vida e cláusulas setoriais de ganhos de produtividade.

"Estes novos arranjos na determinação dos salários marcaram um corte com a regulação competitiva em três aspectos distintos. Em primeiro lugar, procedimentos explícitos de indexação aos aumentos passados do custo-de-vida foram introduzidos. Em segundo, ganhos em produtividade são agora parcialmente passados para os salários nominais. Em terceiro, existe agora um reconhecimento de uma certa paridade nas mudanças dos níveis salariais de acordo com as características de qualificação, setor e características individuais" (op. cit. pg. 114).

Se na "regulação competitiva" os ganhos de produtividade ocorriam, dados os níveis dos salários nominais, da queda do custo de vida, na regulação monopolista, os ganhos de produtividade são (parcialmente) incorporados aos salários nominais, sem qualquer mudança ex-ante nos preços.

Por outro lado, o incremento de produtividade, segue um comportamento como aquele descrito anteriormente, onde os aumentos salariais são muito mais associados com os acréscimos de produtividade nos setores líderes do que com os acréscimos na produtividade do conjunto da economia.

Uma das principais consequências desta mudança de regime é que o aumento do desemprego e sub-emprego não está mais associada com uma queda nos salários nominais,

ocorrendo apenas uma redução na sua taxa de crescimento.

Esta evolução, é fundamentada por Bóyer a partir das necessidades do novo regime de acumulação que se desenvolve no pós-guerra.

Um regime de determinação salarial baseado na forte sensibilidade dos salários nominais à inflação, baixa sensibilidade às variações do emprego e incorporando aumentos de produtividade é entendido como um resultado requerido por um padrão de acumulação e predominantemente capital-intensivo.

Para Sabel e Piore, o sistema nacional de regulação dos salários nos EUA do pós-guerra foi, como já comentado, a peça central de estabilização macroeconômica. Este sistema era constituído pelos seguintes aspectos (Piore e Sabel, op. cit.): o modelo de contrato coletivo estabelecido entre a GM e WAW, (29) e sua generalização para outros setores sindicalizados; a legislação nacional do trabalho; a legislação sobre o salário mínimo e a fixação dos salários no setor público.

Este mecanismos institucionais apontaram para resultados já considerados anteriormente:

- a) salários fixados numa estratégia de expansão de longo prazo incorporando os ganhos de produtividade nos salários nominais;
- b) a redução da variância dos salários entre indústrias e

qualificações;

- c) crescimento real dos salários mínimos;
- d) estabilização dos salários nominais.

A conclusão dos autores é de que estas políticas viabilizadas pelo acordo GM-WAW resultaram na indexação dos salários à produtividade e à inflação de forma que o poder de compra expandiu-se próximo à capacidade produtiva. "Isto foi uma política keynesiana de rendas sem um estado keynesiano" (op. cit. pg. 82).

O movimento teórico realizado tanto por Piore e Sabel quanto por Aglietta e Boyer aponta para a seguinte conclusão geral: o keynesianismo, entendido como um sistema de compatibilização mediado pelo Estado entre capacidade produtiva e consumo foi uma solução institucional específica às questões postas pela produção em massa. O regime de determinação salarial, praticado pelas grandes empresas e institucionalizado nas políticas do governo constituiu-se em parte essencial desta estratégia.

Deste modo, é construída uma "racionalidade" macroeconômica para a economia de altos salários. Um primeiro tipo de crítica a esta "demarche" foi desenvolvida anteriormente. Trata-se agora de investigar a seguinte questão: até que ponto as instituições reguladoras como por exemplo as do New Deal constituíram nos EUA uma resposta às necessidades da regulação dos mercados? E, até que ponto estas instituições resultaram de uma importante movida nas

coalisões distributivas, não redutível a uma "rationale" econômica?

Instituições e Coalizões Distributivas

O núcleo da crítica de M. Salvatti (1988) ao estruturalismo francês (isto é à abordagem regulacionista) baseia-se na consideração de que há um forte reducionismo dos padrões institucionais e distributivos às necessidades de um determinado padrão de acumulação. A abordagem totalizante implícita na concepção de "regime de acumulação" se, por um lado, retoma uma metodologia marxista de superação dos particularismos, de outro, sofre de um inevitável esquematismo. A análise acerca da "relação salarial" comentada na seção anterior constitui um exemplo importante desta tendência. (30)

No caso dos EUA, - penso que a institucionalização do National Labor Relations Act (regulando a atividade sindical), do Social Security Act (aposentadoria e seguro desemprego) do Fair Labor Standart Act (institucionalizando o salário mínimo) e posteriormente o Employment Act que se seguiram ao New Deal, à crise, e às greves selvagens dos anos 30, resultaram numa decidida mudança nas relações políticas entre trabalho e capital.

O fato desta mudança ter sido "funcional" ao regime de acumulação baseado na produção em massa ou que tenha se constituído, como argumentam Piore e Sabel, na figura

central da estabilização macroeconômica no pós-guerra, não elimina o seu caráter essencialmente político, i.é, dependente de uma lógica de poder, baseada na intensidade dos conflitos e na estrutura de representação dos interesses.

Não constitui nosso propósito realizar uma análise sociológica ou política do New Deal mas observar, a partir do brilhante ensaio de Piore e Cloward (1971) e de Berger e Piore (1982), alguns traços fundamentais do "institucional building" deste período. Um período que, segundo Berger e Piore pode ser comparado ao 1968 francês ou ao 1969 italiano. (31)

Consideremos inicialmente as questões mais gerais do desemprego e dos conflitos para, posteriormente, examinarmos as mudanças nas relações trabalhistas.

Quando Roosevelt assina o National Labor Relations Act em 1936 os EUA encontravam-se no auge do turbilhão social gerado pela crise de 1929 e pela explosão dos movimentos populares. A regulação do trabalho do New Deal - duramente criticada pela grande indústria (32) - era uma peça entre diversas iniciativas visando um mínimo de estabilidade social e governabilidade política. Com efeito, se em 1930 existiam 4 milhões de desempregados, em 1933, 1/3 da PEA, i.é, 15 milhões estavam desempregados. Os que permaneceram empregados receberam, neste ano, 1/3 dos salários de 1930. Esta população encontrou rapidamente formas de representação política - como a "Federação das

Ligas dos Trabalhadores Desempregados da América" criada em 1932 - que passaram a pressionar ativamente o Governo e o Congresso por medidas de auxílio direto aos desempregados, obras públicas, habitação, redução da jornada do trabalho e proibição do trabalho infantil.

Um massivo sistema de seguro social, "Federal Emergency Relief Administration", foi desenvolvido em resposta: em 1934, 20 milhões de pessoas (1/6 da população) recebem benefícios, (\$ 29,33 por família/mês em 1935). Um gigantesco programa de obras públicas foi instituído (Works Progress Administration): 3,5 milhões foram empregados em 1935 na construção de 600 mil milhas de estradas (além de aeropostos, edifícios, pontes, viadutos). Sob pressão de grupos como Share our Wealth realizou-se uma reforma tributária distributivista (forte taxaçaõ sobre herança e altas rendas).

O National Industrial Recovery Act e a Federal Agro Policy complementaram as reformas deste período, inteiramente dominadas pelo conflito social e político. Estas reformas sofreram rigorosa oposição por parte da elite industrial (a começar por A.Sloan) e constituíram um rigoroso esforço institucional de regular e administrar o conflito.

Deste modo, ainda que o "National Labor Relations Act" e o "Social Security Act" e o "Fair Labor Standart Act" tenham sido as peças chaves da regulação institucional do trabalho, traduziram, de fato, um rigoroso deslocamento na estrutura de poder da sociedade americana.

Ao nível das relações trabalhistas, os anos 30 testemunharam a emergência de um novo ator: o nascimento dos sindicatos industriais agrupando numa organização local todos os trabalhadores de fábrica. A separação em 1938 da AFL - velha organização da representação dos trabalhadores por categorias - e da CIO - representando o novo movimento - foi emblemática das mudanças nas estruturas de representação dos interesses do trabalho.

O reconhecimento dos sindicatos por fábrica foi o principal eixo das lutas do movimento operário. Greves ilegais e ocupações de fábrica generalizam-se por toda indústria. A "onda grevista" atingiu as indústrias da borracha, automobilística, siderúrgica, têxtil, petróleo e naval. Em 1936, após uma ocupação de 45 dias a General Motors (Flint) reconhece o sindicato. Posteriormente assinase o principal contrato padrão de negociação coletiva. A mudança do quadro político - sindical pode ser considerado com o reconhecimento por parte da U. S. Steel da Steel Workers Organizing Comittee da CIO, de forma pacífica.

A descrição deste período pode ser obtida com Chamberlain (1965):

"Os trabalhadores sentiam-se de posse de um novo poder econômico e político. Isto foi o resultado do crescimento do protesto operário em todo o país, com o ápice em 1937, com tal ativismo que suscitou nos defensores da ordem estabelecida o medo de que a sociedade que eles conheciam e admiravam estivesse ruindo". ... "Eram tempos em que se sentia que uma nova sociedade estava nascendo no seio da velha" (cit. in Berger e Piore, pg. 72).

A violenta depressão dos anos 30 e a forte militância operária que se seguiu irão caracterizar certos traços peculiares da organização do trabalho na indústria americana. Considerou-se anteriormente que a estabilidade no posto de trabalho e as "órbitas coercitivas de formação salarial" decorriam da organização do trabalho nas grandes empresas, consideradas de forma geral. Trata-se de considerar, agora, que estas características traduziram, de fato, um tipo de pacto ocorrido nos EUA, não necessariamente generalizável.

Em uma análise bastante convincente, Berger e Piore, consideram que, devido ao desemprego em massa no início dos 30, a demanda por segurança e estabilidade no posto de trabalho era a principal reivindicação do movimento sindical. Nos acordos coletivos tal demanda levou os sindicatos a participarem, a nível de empresa, nas políticas de ajustamento, promoção e suspensão disciplinar. Nestas políticas os acordos estabeleciam regras que respeitassem, nos momentos de dispensa, o tempo de serviço. Em geral, o último trabalhador contratado era o primeiro a ser demitido.

Desse modo, os empregadores possuíam ampla liberdade de dispensa quantitativa mas os sindicatos lograram obter participação na definição dos critérios do desemprego prestigiando a senioridade. Claro está que tal política só se torna possível quando se define com precisão o conteúdo do trabalho, i.é, quando o posto do trabalho é bem delimitado e passível de controle. Toda mudança nas tarefas afeta a segurança de cada trabalhador, levando o

movimento sindical americano a influenciar o conteúdo do trabalho e a mudança nas relações trabalhistas. A rígida definição das tarefas, i.é, o conteúdo do trabalho submetido a um acordo com os sindicatos, foi a resposta encontrada pelos trabalhadores industriais americanos, ao pânico do desemprego nas massas.

Como se argumentou anteriormente, a evolução dos salários pelo espalhamento das órbitas de comparação salarial só pode se realizar em torno de um posto de trabalho bem definido. Se este for frouxamente definido e regulado exclusivamente pelo empregador, a comparação não se impõe ou, quando esta ocorre, redefine-se o conteúdo da tarefa e a intensidade do trabalho.

A aceitação das novas regras impostas nos contratos coletivos (juridicamente reconhecidos em 1938) esteve longe de ser passiva. Recursos à subcontratação de mão-de-obra, incorporação de grupos não sindicalizados (mulheres, jovens, negros) deslocamento produtivos para áreas não sindicalizadas (oeste, sul) foram largamente utilizados pelas empresas.

A generalização dos altos salários a partir dos contratos coletivos de trabalho para amplos segmentos da força de trabalho só foi possível - como concordam os diversos intérpretes - pela economia de guerra e a política de pleno emprego que se seguiu (este tópico será retornado adiante).

CAPÍTULO 3: HÁ UM PADRÃO CONVERGENTE? COALISÕES DISTRIBUTIVAS NO CAPITALISMO AVANÇADO

Nos itens anteriores deste capítulo foram examinados algumas hipóteses estruturais sobre a determinação dos salários no capitalismo moderno. Inicialmente, a economia de altos salários aparecia como resultado da estratégia de crescimento das grandes empresas. A variável crucial era a organização dos mercados estruturados de trabalho. Posteriormente examinou-se a formação dos salários como parte integrante da formação dos mercados de massa e da sua estabilização no pós-guerra.

As visões regulacionistas sobre a "relação salarial" se de um lado procuram uma visão de conjunto sobre o padrão de acumulação, de outro, dificilmente escapam de um esquematismo sobre a dinâmica institucional: estas são lidas a partir da "funcionalidade" que assumem em relação ao padrão de acumulação. Como se procurou examinar, algumas características institucionais do capitalismo americano nos anos 30 decorreram duma importante movida nas instituições e organização do trabalho dos EUA.

A questão que se coloca, portanto, é a seguinte: a economia de altos salários, decorrente da estruturação dos mercados internos do trabalho e dos mercados de massa, faz parte do amplo movimento de convergência dos padrões (regime?) de acumulação no pós-guerra? Ou mercados estruturados de trabalho e mercados de massa podem conviver e se

desenvolver com baixos salários? Neste caso, o nível dos salários resultaria fundamentalmente de fatores institucionais e históricos. A convergência, se considerada, decorreria, da generalização de outros padrões de intervenção pública organização dos sindicatos, e de poder político.

Esta segunda hipótese pode ser plenamente considerada com GOLDTHORPE (1984) para quem:

"... não há evidência de 'lógica do industrialismo' forçando um padrão convergente nos resultados. Ao contrário, como consequência das diferentes constalações de forças políticas, variações nacionais parecem estar se ampliando ... a partir do grau em que os assalariados são 'incorporados' e as fronteiras da cidadania social são expandidas" (GOLDTHORPE, 84, pg. 9). (33)

Esta avaliação levou em conta as mudanças sociais na Europa dos anos 70, espelhadas no emblemático Mc Cracken Report de 1976. (34) Para diversos institucionalistas como Goldthorpe, a tese da convergência foi um produto do seu tempo, marcado pelo grande boom do pós-guerra e as instituições keynesianas que lhe eram adequadas. O seu princípio retor era sem dúvida o reconhecimento tácito de "exigências universais de uma racionalidade tecnológica e econômica". (idem, pg. 315).

Desse modo, ao considerar a generalização do padrão manufatureiro no pós-guerra i.é, a convergência ao padrão americano e o boom que se sucedeu nas diferentes economias nacionais, produziu-se um quadro analítico em que "exagerava-se a extensão e a continuidade de certas

tendências particulares". (op. cit. pg. 319).

O entendimento de Mayer (1984), e que aqui adotamos, é o de que, seguindo a linha teórica de Schumpeter (1943), Polanyi (1944), Goldthorpe (1978) e Hirsch (1976), os mercados capitalistas baseiam-se em consensos normativos sobre non-markets assumptions. (35)

Estes pressupostos não estão passivamente determinados por uma racionalidade industrial - a produção de massa - mas obedecem uma dinâmica de formação das instituições nacionais. Instituições que, por outro lado, a despeito de suas semelhanças ou dessemelhanças formais produzem distintos graus de poder dos agentes econômicos e sociais.

As conexões entre padrão de acumulação e distribuição consideradas anteriormente estabelecem hipóteses relativas ao regime de formação salarial e ao padrão de assalariamento. Os salários nominais são formados pelas grandes corporações e se espalham, a partir destes, para o conjunto da indústria e demais atividades produtivas. A indústria, constitui desse modo, o locus essencial da formação dos salários. A variação do custo de vida é considerado, nestas análises, um dado: nos mercados de trabalho "competitivos" i.é, não regulados pelas corporações e os sindicatos, os salários reais são sensíveis à variação do custo de vida. Naqueles estruturados - generalizados no pós-guerra - predominam cláusulas de indexação dos salários nominais à variação passada do custo de vida.

Este tipo de análise centrada nas variações dos salários nominais na indústria não permite considerar o que talvez constitua um dos traços econômicos mais especificamente nacionais da formação do custo de vida e portanto dos salários reais: a organização da agricultura para o abastecimento urbano, o sistema de intermediação mercantil, a organização das moradias e os transportes urbanos.

Se, de um lado, o padrão manufatureiro americano generaliza-se no pós-guerra *urbi et orbe*, os itens que compõem o custo básico de reprodução da classe trabalhadora e sua evolução, constituem, por outro lado, aspectos tipicamente nacionais.

Se, como analisamos, o crescimento do salários reais foi desde o pós-guerra resultado de ganhos nominais sobre o crescimento do custo de vida e não mais, como no século XIX, resultado da deflação dos preços com salários nominais estáveis, não se pode desconsiderar que para amplos conjuntos de assalariados a segunda via nunca foi possível ou o foi apenas parcialmente. Por outro lado, dependendo do tipo de inserção da indústria nacional nos mercados externos o crescimento do custo de vida determinado pelos alimentos, aluguéis, tarifas, comercialização, pode inviabilizar qualquer intento industrial da elevação real de salários.

Constitui uma especificidade do capitalismo nacional americano ter organizado desde a segunda metade do século XIX a maior e mais moderna agricultura de alimentos.

Por outro lado, ao contrário da maior parte das experiências nacionais, incluindo as economias européias, estruturou-se no capitalismo americano profunda fusão entre a agroindústria e os setores atacadistas e varejistas de distribuição. Esta estrutura produtiva foi essencial para a estabilização e redução dos preços dos alimentos para os mercados internos. Quando H. Ford pratica sua estratégia de redução dos preços dos automóveis e elevação dos salários, já existia uma diversificada e barata oferta de alimentos espalhada por todo o país. Um dos aspectos centrais do New Deal foi um controle bastante sofisticado dos estoques agrícolas e dos preços ao produtor, reduzidos a pó durante a depressão. No pós-guerra, os preços agrícolas tornam-se bastante estáveis situando-se em níveis relativos abaixo dos preços industriais.

Com alimentos baratos e abundantes, os aumentos nominais dos salários industriais resultaram em aumento dos salários reais e, ao mesmo tempo, estabilidade nos custos unitários do trabalho.

O padrão americano de acumulação, distribuição e consumo, possuía, portanto aspectos específicos; relativamente autônomos à estrutura industrial. Entretanto, além destes, um outro fator foi crucial para o crescimento dos salários e maior homogeneização distributiva: a economia de guerra.

A delimitação de postos de trabalho, considerada anteriormente como peça central da organização dos mercados

Internos de trabalho ganhou grande ímpeto institucional: face ao boom de guerra as empresas passaram a disputar intensamente a força de trabalho, gerando estruturas salariais caóticas. No caso da indústria de fuselagem...

"Depois de haver formatado a realização de esforços conjuntos para levar a cabo uma padronização, o National War Labor Board, ordenou em março de 1943 que entrasse em vigor em todas as plantas da California do Sul o plano da Souther California Aircraft Industry (SCAI), que era um "sistema de pontos" de avaliação e descrição dos postos de trabalho que conferia um grande peso aos fatores relacionados com a qualificação e que estava formado por dez níveis, cada um dos quais possuía uma gama de taxas salariais" (Kerr, op.cit. pg.83).

Por outro lado, o já citado National Recovery Act (1934) e as intervenções no período de guerra aliadas ao acelerado crescimento industrial bélico constituir-se-ão em seu conjunto no principal fator de crescimento dos salários mais baixos, reduzindo o leque salarial.

Desse modo, no capitalismo americano, enquanto a dinâmica dos salários nos segmentos mais estruturados da força de trabalho foi determinada pela política das grandes corporações e dos sindicatos, o crescimento dos salários dos não qualificados, pode ser explicado pela fixação de salários mínimos reais crescentes e pelo boom econômico de guerra. Posteriormente, isto é desde o pós-guerra até os anos 70, as políticas derivadas do Full Employment Act (1946) realizada num quadro de reorganização do capitalismo mundial sob a hegemonia americana, irão sustentar a evolução dos salários reais. Contudo, este quadro de homogenização social e salarial ocorrido nos EUA sofreu um profundo desa-

fio nos 60 com o gigantesco movimento migratório do campo para as grandes cidades, resultado da modernização agrícola no Sul. Mas esta é uma outra questão - a da marginalidade e da pobreza - que não se confunde nem histórica nem analiticamente com a da formação dos salários. (36)

É importante considerar agora o "espalhamento" do padrão manufatureiro americano e seus impactos distributivos.

Uma vez reconhecida a autonomia dos aspectos distributivos, impõe-se discutir, analiticamente, os limites desta autonomia. Limites que são profundamente mais complexos que aqueles traçados pelo aumento de produtividade de trabalho, i.é, por uma lógica produtivista. Antes, contudo, passemos de alguns fatos a algumas conclusões, sobre a subordinação dos movimentos distributivos no capitalismo europeu do pós-guerra.

Se de um lado o padrão manufatureiro americano se generaliza no pós-guerra, de outro, esta generalização ocorreu, precisamente a partir da hegemonia comercial e monetária do dólar americano. A economia de altos salários, como resultado de uma política de crescimento e formação dos preços, é também parte de um capitalismo nacional cuja autonomia de formação dos preços e determinação da renda nacional foi, enquanto durou, única. Nos demais países ocorreu, sempre, um keynesianismo subordinado: com uma paridade fixa - de Bretton Woods à 1973 - o crescimento econômico era fortemente dependente do nível de reservas in-

ternacionais denominadas em US\$. Um desequilíbrio comercial só poderia ser revertido via redução dos preços domésticos, obtida por política monetária contencionista. Contudo, um conjunto de circunstâncias vão atenuar os limites do padrão US\$. A vigorosa expansão dos empréstimos sem contrapartida providos pelo Plano Marshall, e a fixação de taxas de câmbio muito baixas nos anos 40 e 50, a abertura do mercado americano às exportações européias e japonesas, o crescimento dos investimentos americanos na Europa e do déficit dos EUA nos anos 60 irão permitir condições excepcionais de expansão para as economias européias. Desse modo, as demais economias encontraram as circunstâncias, criadas pelos interesses políticos e econômicos dos EUA, favoráveis a um vigoroso crescimento, resultado da reprodução de um padrão técnico e de consumo de massas.(37)

Um keynesianismo subordinado - dependente dos déficits americanos e do controle dos EUA sobre os preços do petróleo e matérias primas nem mesmo por isto limitado em suas ambições tecnológica e sociais, caracterizou a política econômica na Europa do pós-guerra. Uma produção em massa que, ao contrário da americana foi dirigida essencialmente para a conquista de mercados externos.

Um sistema de fixação salarial - elevação do salário mínimo de acordo com a inflação, redução dos desníveis salariais, restrição ao desemprego, expansão do seguro desemprego - que se afirmou plenamente em países como a Itália e França após as greves selvagens de 1968-1969. Um

keynesianismo sempre visto com profundas restrições pela Alemanha, seguramente mais preocupada com a inflação e os mercados externos. (38)

Se nos EUA as instituições regulatórias sobre os salários foram criadas "privadamente" e os sindicatos constituíram-se em poderosos negociadores setoriais, na Europa os sindicatos nacionalmente unificados tiveram forte peso político. É possível considerar dois modelos distintos: (ver Mayer, 1984) um modelo fortemente corporativo, fruto da experiência e cultura política social-democrata - países escandinavos, Austria, Holanda, Alemanha Ocidental - e um modelo mais conflitivo e fragmentado existente nos países latinos (França e Itália). O primeiro modelo - um sindicalismo com fortes articulações com o Estado - construiu coalisões distributivas sólidas e relativamente consensuais. (39) A "moderação salarial" sempre fez parte do universo das negociações políticas deste tipo de estrutura de interesses.(40)

O segundo modelo, ao contrário, caracterizou-se de um lado pela forte militância de centrais sindicais (GIL Italiana, CGT francesa, Comisiones Obreras espanhola) vinculadas aos Partidos Comunistas excluídos do Governo e, de outro, por forte fragmentação na representação dos interesses.

Independente da forma de organização dos interesses do mercado de trabalho - maior grau de estabilidade

institucional e governabilidade no primeiro do que no segundo modelo - o aspecto comum foi a subordinação dos mecanismos de determinação salarial às condições nacionais de estabilidade macroeconômica, determinadas em grande parte pelas conjunturas internacionais.

Sobre este ponto a observação de Mayer sobre os governos de orientação social-democrata nos parece crucial:

"(Seu) poder consistia na estreita relação entre movimentos sindicais coesos e fortes partidos social-democratas. A debilidade consistia na exposição ao mercado internacional ou ao modo histórico de uma polarização e reação política. A percepção desta vulnerabilidade leva a abandonar uma visão exclusiva sobre o poder da classe trabalhadora" (MAYER, pg. 56).

Os anos 70 evidenciam com muita clareza a vulnerabilidade das coalisões distributivas construídas no pós-guerra: com a notável excessão dos países escandinavos, os trabalhadores assalariados (sobretudo os não-qualificados) viram-se chamados a pagar o ônus maior do ajuste macroeconômico seja pelo desemprego, seja pela redução salarial.

O pacto entre um estado keynesiano, os empresários industriais e os sindicatos na Europa do pós-guerra foi construído a partir de circunstâncias internacionais amplamente favoráveis, ao abrigo dos mecanismos de regulação internacional típicos da hegemonia americana. Elevadas taxas de crescimento, baixa inflação, termos de troca favoráveis - sobretudo entre preços industriais e agrícolas - constituíram os elementos que, na presença de forte militância e organização sindical nas grandes empresas,

resultaram na incorporação de vastos segmentos da população assalariada nos benefícios do progresso técnico.

No entanto, e retornando à questão inicial, a generalização do padrão manufatureiro americano nos países europeus não foi acompanhada da "norma social de consumo" que a ele era associada. Só tardiamente esta norma se impôs, fruto dos compromissos social - democratas, das reformas, das greves políticas, e do crescimento sustentado com câmbio, juros e preços das matérias-primas estáveis.

Por fim, é necessário delimitar certas características histórico-estruturais do que denominamos por economia de "altos salários". Neste estudo, o padrão de industrialização dos EUA no pós-guerra, muitas vezes descrito como "fordista-keynesismo" foi apresentado como exemplo do primeiro tipo da economia. Se nos colocarmos na perspectiva de hoje, dificilmente poder-se-ia manter esta característica associada historicamente aos EUA. Com efeito, a sinergia entre salários, produtividade e crescimento dos mercados que caracterizou a via americana não resistiu, desde a segunda metade dos 70, ao declínio da produtividade industrial, aos anos seguidos de recessão, aos cortes nos gastos sociais e, em consequência, a crescente precarização dos mercados de trabalho. Esta constatação, poderia ser interpretada - já há uma longa literatura sobre o tema como a contraface da exaustão de um paradigma tecnológico e, mais diretamente, à mudança distributiva associada à substituição da grande indústria e seus assalariados pelas atividades financeiras e

os grupos que se apropriam destas rendas como o principal bloco de acumulação e consumo.

O fato mais visível é que os EUA hoje parecem estar reproduzindo um processo já de longa data em curso num país como a Inglaterra em que...

"Não interessa qual a definição adotada de "low-pay", mais pessoas estão agora recebendo baixos salários, um número menor de pessoas estão trabalhando a tempo integral e a distância entre os decís de baixo e de cima da distribuição de renda aumentaram substancialmente". BROSANAN, P., WILKINSON; F. 1988, pg. 3). (41)

Entretanto, parece-nos excessivamente mecanicista buscar nos aspectos tecnológicos - a "exaustão da produção em massa", do fordismo, etc. - as razões fundamentais do declínio dos salários reais e do aumento da concentração da renda. Os exemplos do Japão, e entre os "late-late comers" o da Coréia, sugerem que a introdução de novas técnicas, e a reestruturação produtiva não requerem nem supõem um ataque sistemático e inevitável aos direitos sociais e aos compromissos políticos com os assalariados.

No caso dos EUA, o declínio relativo do produto industrial e absoluto do emprego industrial, amortecido pela expansão do emprego no setor serviços - moderno e tradicional - traduz menos um processo de mutação da base técnica e mais o declínio da produtividade global e do grau de competitividade das indústrias que lideraram o "boom" econômico desde o pós-guerra, traduzindo o declínio do "modelo americano" como um todo.

NOTAS

- (1) HOBSON, J. A. - A Evolução do Capitalismo Moderno, Abril S.A. Cultural e Industrial, 1983 (edição original de 1894).
- (2) MARSHALL, A. - Principles of Economics, The Macmillan Co, 1953 livro 6, caps. 3, 4, 5.
- (3) Esta questão será referida a contextos históricos específicos na parte II deste estudo.
- (4) ENGELS, F. - The Condition of the Working Class in England, Ponthor Books Ltda, 1969.
- (5) KERR, C. - Mercado de Trabajo y Determinacion de los Salarios, Ministerio Del Trabajo y Seguridad Social, 1985, originalmente publicado em 1954, "The Balkanization of Labor Markets" Wight Bakke, MIT.
- DUNLOP, J. T. - Industrial Relations Systems, Holt, N.Y. 1958. A teoria da segmentação dos mercados de trabalho possui uma vastíssima literatura. São especialmente relevantes, além dos trabalhos citados os seguintes:
- Dunlop, J.T. "The Theory of Wage Determination, Londres, 1957.
 - Doeringer, P.B. e Piore, J.J. Internal Labor Markets and Manpower Analysis, Lexington, Mass, D. C. Heath, 1971.
 - Edwards, R.C.; Gordon, D.M.; Reich M. Labor Market Segmentation, Mass, 1975.
 - Lain, Glen G. "The Challenge of Segmented Labor Markets Theories to Orthodox Theory: A Survey" Journal of Economic Literature, vol. 14, nº 4, dez. 1976.

- (6) A autonomia entre a evolução dos salários e a flutuação do emprego necessita de outras hipóteses pois refere-se a variação a partir de uma dada estrutura de postos de trabalho. Ver mais a frente.
- (7) FISCHER, L.H. "The Harvest Labor Market in California" *Quartely Journal of Economics* (nov.1951) cit. in Kerr.
- (8) THURLOW, L. "La Competencia por los puestos de trabajo: la lista de contratación de mano de obra" in *Em Mercado de Trabajo y La Estructura Salarial*, Ministerio del Trabajo y previdencia Social, Madrid, 1988.
- (9) REDER, "Estructura Salarial Ocupacional" e "Las Diferencias Interindustriales" in *El Mercado de Trabajo y la Estructura Salarial*, Ministerio del Trabajo y Previdencia Social, Madrid, 1988.
- (10) Ou por outra, a relação entre salário e nível de emprego não pode ser posta diretamente independentemente das estratégias empresariais e dos mecanismos institucionais.
- (11) ROBINSON, D. *Local Labour Markets and Wage Structures*, Gower Press, Londres, 1970.
- (12) Esta observação aproxima a micro e a macroeconomia dos salários, pois a estratégia de investimento não decorre de uma escolha empresarial individual mas é o resultado de uma estrutura produtiva e dos padrões de concorrência e do ritmo do crescimento.
- (13) BOYER, R. "L'Impace du Liberalisme sur les Institutions et Les Politiques Économiques" in *Colloque Annual de l'AFSE*, 1988, NATHAN.
- (14) TOBIN, J. "Inflation and Unemployment", *American Economic Review*, 62 (1), 1972.

- (15) MARTIN, R.L. "Regional Wage Inflation and Unemployment", Piore Ltda, Londres, 1981.
- (16) ECKESTEIN, O. "The Determination of Money Wages in American Industry".
 WILSON, T.A. Quarterly Journal of Economics, 76, 1962.
 MAHER, J.E. "The Wage Pattern in United States" Industrial in Labour Relations Review, 15, 1961.
- (17) KALECKI, M. - Theory of Economic Dynamics, Unwin University Press, 1969.
- (18) KEYNES, J. M. - The General Theory of Employment, Interest, and Money. A Harvest/HBJ, Book, 1964.
- (19) HICKS, J. R. - "Economic Foundations of Wage Policy" Economic Journal, 65, 1955.
- (20) SOLLÖW, R. "On Theories of Unemployment", American Economic Review, mar.1980, 70
- (21) LEVINSON, H.M. "Post-war movement in Prices and Wages in Manufacturing Industries" Study Paper nº 4, Congresso dos EUA, 1960.
- (22) Para uma qualificação desta expressão ver mais a frente.
- (23) Ver entre outros:
- Aglietta, M. - Regulation et crise du Capitalisme, Paris, Colmann - Levy(1982) - "Sobre Algunos Aspectos de las crisis en el capitalismo contemporaneo" in Aglietta et all Rupturas de un Sistema Economico, H. Ediciones, 1981.
 - Boyer, R. - "Relacion Salarial, Crecimiento y Crisis: Una Dialectiva Oculta" in Boyer, R. (org.) La Flexibilidad del Trabajo en Europa, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986;

La Theorie de la regulation: una analyse critique
Paris, La Decouverte, 1986.

- Piore, M.J. e Sabel, C.F. - The Second Industrial
Divide, N.York: Basic Books, 1984.

- (24) ROTHSCHILD, E. - Paradise Lost - The Decline of the
Autoindustrial Age, First Vintage Books Edition, 74.
- (25) Neste sentido deve-se considerar a seguinte proposição
de Tavares: "... o sistema de hierarquização do proces-
so de trabalho já não corresponde a diferenciação
técnica e produtiva do capital; ... nas organizações
sociais modernas a superestrutura do sistema capitalis-
ta contemporâneo contém em si mesmo regras de valoriza-
ção em que o poder político e a legitimação contam mais
que o movimento do capital em expansão desordenada"
in M.C. TAVARES, Economia y Felicidad, Revista de La
Cepal nº 42, dez. 1990.
- (26) Ver RUFFOLO, G. - La Qualitá Sociale, Le Vie dello
Sviluppo, Editori Laterza, 1985.
- (27) Esta proposição é na verdade subalterna ao movimento da
acumulação, em que a indústria cria com alguma autonomia
seus próprios mercados. Entretanto acrescenta que a
estabilidade da formação dos salários, i.e., a estabili-
dade dos parâmetros distributivos constitui um dos ele-
mentos de redução de incertezas sobre a programação dos
investimentos. Ver mais a frente.
- (28) Poder-se-ia considerar neste contexto a discussão
proposta por Kalecki in "Political Aspects of Full
Employment" in The Political Quarterly, outubro, 1943.
- (29) O contrato entre o sindicato dos metalúrgicos
americanos e a General Motors - estabelecendo regras de
aumentos salariais e de dispensa - pode ser definido
nos termos que viemos considerando como um "contrato
padrão".

- (30) SALVATI, M. "Rapporto Salariale e Flessibilita". Overo: Teoria della Regolazione e Political Economy" in Stato e Mercato, nº 24, dez.1988.
- (31) Piven, Frances Fox e Cloward, R. A, - Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare, A Vintage Book 1971. Berger, S. e Piore, M.J. - Dualismo Economico e Politica nelle Societa Industriale, Il Mulino, 1982.
- (32) Veja-se o seguinte julgamento de Alfred de Sloan sobre o national Labor Relations Act; "... se tivermos algum compromisso com as gerações inteiras deveremos lutar contra esta legislação até o seu final". Segundo a grande indústria o código do trabalho era a "mais perigosa arma de coerção social", Cloward e Piven, op. cit. pg. 90).
- (33) GOLDTHORPE, J.H. "Introduction". Goldthorpe, J.H.(org.) Orden and Conflict in Contemporary Capitalism, Clarendon Press. Oxford, 1984.
- (34) A crescente participação das centrais sindicais na política econômica, a "rigidez salarial" foi interpretada segundo o Mc Cracken Committee (OECD, 1977) como um dos fatores responsáveis pelos "erros" e "ignorancia" dos principais atores econômicos. Ver Goldthorpe, op cit.
- (35) MAIER, C. S. "Preconditions for Corporatism" in Goldthorpe, 1984, op. cit.
- (36) Este aspecto será considerado na 2ª parte deste estudo. Convém, entretanto, salientar que desde os economistas clássicos a oferta de trabalho é formada pelos "pobres laboriosos", os "poors" e não pelos "paupers". Para estes existe uma questão prévia ao mercado de trabalho. Não por acaso o New Opportunity Act da Administração Johnson tinha por alvo a família, a criança e não o crescimento econômico e o emprego.

(37) Não deixa de ser sugestiva a avaliação de Lasqui (1973) sobre as democracias européias: "depois de observar que a democracia capitalista busca a conciliação entre a concentração do controle econômico em um número relativamente pequeno de pessoas e a máxima difusão do poder, afirmava que isto seria impossível a não ser que o sistema econômico fosse expansivo" cit in Crouch, C. "Estado, Capital y Democracia Liberal" in Estado y Economia en el Capitalismo Contemporaneo, Colin Crouch (coord.) Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1988, pg. 16.

(38) Na Alemanha, o corporativismo societário - i.é, a organização corporativa de "baixo para cima" do trabalho - resultou num modelo de crescimento e distribuição muito menos conflitivo do que as demais experiências européias não nórdicas. Entretanto, até 1969 os salários reais cresceram muito abaixo da produtividade. Os amplos conflitos trabalhistas, também aqui denominados "selvagens", resultaram numa inflexão desta tendência com fortes aumentos nos salários reais e redução das jornadas de trabalho. Ver Leithauser, G. "Flexibilidades ... y, sin Embargo, Crisis: La Republica Federal de Alemania" in Boyer, op. cit., 1986.

(39) Na expressão de OLSON (1982) uma "encompassing" corporação distingue-se dos arranjos neo-corporativos intervindos mais ativamente na política macroeconômica. A Konzertie Aktion alemã criada na coalização social-democrata de 1966 é um exemplo deste tipo de coalisão distributiva. Ver Scharpf, F. "Economic and Institutional Constraints of Full - Employment Strategies: Sweden, Austria, and Western Germany, 1973-82" in Goldthorpe, op. cit.

(40) Ver CAMERON, D. Q. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and The Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society" in Goldthorpe, op. cit.

(41) BROSINAN, P. e WILKINSON, F. "A national Statutory Minimum Wage and Economic Efficiency" in Contributions to Political Economy (1988).

PARTE II

REGIMES SALARIAIS E MERCADOS EM INDUSTRIALIZAÇÕES TARDIAS:
AS EXPERIÊNCIAS DA ITÁLIA, ESPANHA E BRASIL NO PÓS-GUERRA

CAPÍTULO 1: HETEROGENEIZAÇÃO DOS MERCADOS E POLITIZAÇÃO DOS
SALÁRIOS
NOTAS

CAPÍTULO 2: O CASO ITALIANO: HETEROGENEIDADE, CRESCIMENTO E
CONFLITO
NOTAS

CAPÍTULO 3: O CASO ESPANHOL: CORPORATISMO E CRESCIMENTO
NOTAS

CAPÍTULO 4: O CASO BRASILEIRO: HETEROGENEIDADE E POLITIZA-
ÇÃO DOS SALÁRIOS EM CONDIÇÕES DE ALTO
CRESCIMENTO
NOTAS

CAPÍTULO 1: HETEROGENEIZAÇÃO DOS MERCADOS E POLITIZAÇÃO DOS SALÁRIOS

Nesta parte do estudo pretende-se observar alguns aspectos históricos da formação dos salários industriais nas experiências italiana, espanhola e brasileira do pós-guerra. Como antes observado consideramos a formação dos salários um resultado nacionalmente diferenciado das interações entre os mercados de trabalho, as instituições e os padrões de crescimento. A inclusão do Brasil ao lado das experiências italiana e espanhola poderia causar algumas pertinentes indagações. Afinal, nos estudos comparativos, o caso brasileiro é tradicionalmente confrontado com as experiências latino-americanas ou, mais recentemente, com os países asiáticos.

Ao colocarmos o Brasil ao lado da experiência italiana e espanhola não se pretende negar o discurso da especificidade, associada a formação da periferia latino-americana; faz parte dos objetivos deste trabalho, entretanto, argumentar que a despeito das amplas diferenciações históricas, de inserção internacional e do grau do desenvolvimento sócio-econômico quando do arranque industrial do pós-guerra, tanto a Itália quanto a Espanha apresentaram características comuns com o caso brasileiro. Características associadas às industrializações retardatárias do século XX em que a implantação da grande indústria se deu de forma acelerada e concentrada num espaço econômico marcado por profundas discontinuidades sociais, econômicas e políticas.(1)

Nosso objetivo, longe de pretender uma análise histórica das industrializações nos três países, limita-se a buscar em cada caso aqueles aspectos que, de algum modo, pareceram ter maior relevância para o entendimento da dinâmica e da formação dos salários em suas articulações com as instituições e o padrão de crescimento.

A despeito das amplas diferenciações nacionais os três países vivenciaram no pós-guerra períodos de crescimento extraordinário (o "milagre econômico" italiano de 56-63, o espanhol dos anos 60, o brasileiro do final dos 50, e dos 60) caracterizados pela internalização dos setores industriais típicos ao padrão manufatureiro americano do pós-guerra. De algum modo foram comuns aos três países as seguintes características:

- i) alta polarização regional da industrialização (o norte italiano, o país Basco e a região de Madrid na Espanha, o sudeste brasileiro) e significativas áreas de atraso (o sul italiano e espanhol, o nordeste brasileiro);
- ii) grande concentração dos mercados pelas grandes empresas e forte peso das holdings estatais (o IRI italiano, o INE, espanhol, o núcleo produtivo estatal no Brasil);
- iii) acelerada modernização dos padrões de consumo;
- iv) amplas desproporções setoriais, heterogeneidade produtiva e, em particular, significativo atraso na agricultura de alimentos;
- v) alto peso das pequenas e médias empresas de baixa produtividade no emprego assalariado urbano;

- vi) ampla segmentação dos mercados de trabalho e elevado subemprego;
- vii) grandes excedentes de mão-de-obra e intensos fluxos migratórios das regiões deprimidas e rurais para as áreas urbanas e industriais; forte fluxo migratório na Espanha e Itália para o exterior e no Brasil para as áreas da fronteira agrícola;
- viii) baixos salários de base nos momentos de "arrancada" industrial.

Tanto na Itália quanto na Espanha e Brasil a questão distributiva e, em particular a formação dos salários foi fortemente politizada. Na Itália, o avanço da industrialização numa sociedade segmentada e num quadro político liberal e democrático se deu com negociações coletivas centralizadas com ampla participação das centrais sindicais e direito de greve. Entretanto a alta fragmentação das empresas tornou o sindicalismo italiano, ou melhor o corporativismo do trabalho, de baixa representatividade. Por outro lado, a extrema fragilidade externa da economia italiana, sobretudo nos anos 50 e 60, e os desafios econômicos e políticos postos a partir do final da guerra impuseram aos sindicatos, em particular a CGIL ligada ao PCI, uma linha de moderação salarial e redução dos conflitos. Esta linha antes de ser uma imposição inevitável da economia, decorreu, claramente, dum posicionamento político (2). Vista de outro ângulo a questão distributiva e não apenas salarial esteve associada na Itália à estrutura da representação política dos interesses. As relações políticas entre a DC e as pequenas e médias empresas constitui um dos

elos - o mais conhecido - entre política, voto e distribuição que marcaram a história italiana, depois do fascismo.

No caso espanhol e brasileiro o núcleo essencial da politização distributiva foi constituído pelo Estado, através de relações corporativas com os grupos e blocos econômicos e o sindicalismo oficial. Ao contrário da Itália, do pós-guerra o controle dos salários se deu de forma autoritária, a partir de uma política de Estado com os partidos de base operária a margem da vida política, com contratos coletivos descentralizados e sindicatos setoriais com baixa representatividade nas fábricas.

Rápida industrialização, ampla segmentação na estrutura produtiva e social e politização da distribuição marcaram a história de países que se caracterizaram por trajetórias e constrangimentos macroeconômicos muito distintos. A Itália que aderiu imediatamente ao regime de paridades cambiais fixas criado em Breton Woods e reduziu rapidamente as tarifas protecionistas, praticou uma política monetária rígida ao tempo em que fazia da dinâmica das suas exportações uma via essencial para o crescimento econômico. O conflito entre a estabilidade monetária - governada pela dinâmica do setor externo - e as necessidades de crescimento numa economia fortemente heterogênea e marcada por amplo desemprego estrutural, caracterizou a história da política macroeconômica na Itália. Uma dinâmica nada semelhante ao "keynesianismo do pós-guerra". No "milagre" econômico italiano, a emigração foi massiva e ao nível da estrutura

econômica, gestou-se ampla descontinuidade tecnológica e produtiva entre os setores voltados para o mercado externo e aqueles dirigidos ao mercado interno. (3)

A Espanha realizou nos anos 60 um poderoso esforço de industrialização nos marcos de uma economia fechada, ainda que progressivamente voltada à maior integração européia, dirigida prioritariamente ao mercado interno e com muito mais autonomia para gerir sua moeda e crescimento econômico. Entretanto, sua fragilidade externa e tensões inflacionárias derivadas de desequilíbrios estruturais, conduziram a uma política econômica de controles diretos sobre os preços básicos da economia e, em particular os salários. Ainda que o grau de desemprego fosse menor que o italiano, a Espanha também industrializou-se ao tempo em que fortes correntes migratórias dirigiam-se ao exterior.

O Brasil pós 64, assemelha-se mais ao caso espanhol em que o maior espaço de crescimento e maior autonomia de gestão da moeda foi acompanhada por controles diretos do Estado sobre preços e salários, buscando, mais do que a Espanha, uma convivência com a inflação, intervindo ativamente nos mecanismos de formação e coordenação de preços e salários. Ao contrário da Itália e Espanha, não houve qualquer "ajuste" da oferta de trabalho em direção ao exterior, e a explosão demográfica dos 50 e 60 foi incomparavelmente maior, magnificando-se, a despeito do intenso crescimento do emprego, em formidáveis massas marginais nos grandes centros urbanos. (4) Esta questão, de profundas dimensões sociais,

não encontra paralelo histórico no mundo europeu, singularizando o caso brasileiro.

Em diferentes momentos e com estruturas políticas diversas os três países vivenciaram amplas tensões sociais e políticas colocando na ordem do dia a questão de reformas que permitissem uma superação dos desequilíbrios estruturais e maior incorporação social. No caso italiano o debate dos anos 60 sobre a necessidade do plano econômico e das reformas sociais assumiu indiscutível importância política; a sua frustração foi evidenciada numa inusitada expansão do conflito operário concentrada no "outono quente" de 69. De certa forma este episódio resultara de um acúmulo de tensões que não puderam desaguar via saídas políticas e reformistas propostas por socialistas e comunistas. Na Espanha, sua versão do "outono quente" deu-se logo após, nos extertores do franquismo. Menos do que a Itália, para o pensamento reformista espanhol a questão das reformas concentrara-se na conquista democrática do Estado. A legalização das centrais sindicais e a democracia na Espanha; a criação e generalização dos direitos sociais na Itália marcaram os anos 70 em ambos países. Houve uma forte descontinuidade distributiva nesta década afirmando-se também nestes países as características mais gerais da industrialização europeia onde a elevação sustentada dos salários reais deveu-se a mudanças nas coalisões distributivas.

Também no Brasil, no início dos 60 colocava-se intenso debate sobre a necessidade de reformas estruturais.

que apontassem para um estilo de desenvolvimento menos concentrado e excludente. A supressão da democracia e o autoritarismo a partir de 64 aprofundaram as características desigualitárias do padrão de crescimento, postergando, a despeito do incontestável êxito econômico e industrial, as reformas que, muito mais do que na Itália e Espanha, colidiam com estruturas políticas e instituições de propriedade egressas de relações sociais de produção agrárias e mercantis. No que diz respeito às relações de trabalho, o autoritarismo brasileiro diferenciou-se fortemente do espanhol. Na Espanha, o pacto autoritário com os sindicatos corporativos trocava o silêncio das fábricas por uma forte estabilidade no emprego; no Brasil, não houve trocas, autoritarismo nas fábricas e, simultaneamente o "moinho diabólico do mercado de trabalho"⁽⁵⁾ disciplinavam uma força de trabalho que muito mais que nos demais países, expandia-se em proporções absolutas e relativas inusitadas.

O transplante de técnicas, o desenvolvimento de um sistema de grandes empresas e de padrões de consumo provocou nos três países uma intensa segmentação nos mercados de trabalho e nos padrões de formação dos salários. Com efeito nestas economias, ao contrário do que se passou nos EUA do pós-guerra, o grau em que as grandes empresas controlam a dinâmica do crescimento, os mercados e as instituições dos trabalhos é inteiramente distinto. A heterogeneidade produtiva, a maior subordinação aos constrangimentos impostos pelo balanço de pagamentos, o tipo de inserção internacional, a matriz institucional impuzeram uma dinâmica econômica e

política não redutíveis à lógica e à dinâmica de um sistema de grandes empresas e da grande indústria. Neste ambiente, a implantação tardia desta cria amplas descontinuidades nas estruturas produtivas e no mercado de trabalho. A rapidez da industrialização, da urbanização e do crescimento - uma característica dos capitalismo tardios - colocou em curso intenso processo de deslocamento populacional; a concentração do capital, a destruição de formas produtivas tradicionais no campo criou em torno das grandes metrópoles amplos bolsões de força-de-trabalho. (6) A desproporção entre o controle dos mercados de produtos e o peso da grande empresa no emprego assalariado e as profundas diferenças de produtividade entre grande e pequena empresa, constituíram um aspecto essencial destas formações. A intervenção do Estado afirmou-se não apenas na promoção do crescimento, compatibilização intersetorial e articulação entre blocos de capital, mas na regulação dos mercados de trabalho e formação dos salários. Com efeito, estes se tornam fortemente politizados. São duas as características principais: o conflito entre os mecanismos de formação dos salários e os estrangimentos macroeconômicos globais; a maior heterogeneidade e desigualdade nos mecanismos de formação dos salários.

Nestas economias a integração dos mercados de trabalho, i.e., a formação de um mercado de trabalho nacionalmente unificado, não decorre da subordinação e articulação dos grandes setores à lógica expansiva e a dinâmica das grandes corporações. Em capitalismo tardios,

as relações capitalistas nascem, como já se disse (7) desacompanhadas das forças produtivas que lhe são típicas. O desdobramento desta proposição para os mercados de trabalho é o reconhecimento de que a forma salário afirma-se num contexto em que "uma grande proporção do excedente de trabalho é irrelevante para a economia, é "marginal". (8) A regularização do contrato do trabalho pelo Estado e pela grande empresa segmenta, recorta e subordina um mercado amplo, desestruturado, não especializado povoado por empregadores e assalariados precariamente ocupados e em atividades de baixo valor agregado e baixos salários. Nestes mercados a volatilidade, a incerteza e a desregulamentação predominam. Entretanto, o peso das grandes empresas no mercado de produtos e na modernização global das economias é desproporcional ao seu peso no mercado de trabalho. Desse modo os setores desestruturados do mercado de trabalho, longe de viverem à margem, em circuitos próprios, integram-se crescentemente e de forma subordinada na produção e comercialização de bens e serviços em infinitas interfaces com os setores modernos das grandes empresas. Nesta particular sociedade de consumo de massas convivem técnicas e processos de formação de rendimentos amplamente diferenciadas.

Celso Furtado centrando-se na América Latina e no Brasil em particular, buscou distinguir analiticamente o subdesenvolvimento dos capitalismo tardios. O subdesenvolvimento caracterizar-se-ia por um tipo de formação econômica em que a modernização dos padrões de consumo é assíncronica

com a base técnica. De forma semelhante, Graziani (9) desenvolveu um raciocínio análogo para a Itália. Esta desarticulação estaria associada a padrões distributivos altamente concentrados. Penso, entretanto que a mensagem mais duradoura desta proposição está na negação, em determinadas sociedades daquelas interações entre produção e consumo de massas e altos salários que os franceses denominaram de "fordistas". A crítica ao reducionismo econômico dos padrões distributivos no capitalismo moderno - como implícito na noção do fordismo - não impede buscar nesta proposição alguns aspectos convergentes com as afirmações anteriores. Nas economias de industrialização tardias, a lógica da industrialização e do consumo não dissolve mas se articula com mecanismos de valorização mercantis e instituições sociais e políticos que guardam ampla autonomia. Por outro lado chama atenção para a integração dos mercados de bens simbólicos, para a formação de uma sociedade de consumo de massas que se reproduz em contextos nacionais fortemente heterogêneos do ponto de vista da estrutura do emprego, dos mercados de trabalho e dos setores produtivos. Não se pode deduzir desta proposição geral implicações analiticamente consistentes sobre a formação dos salários. Todavia, constata-se nestas formações o alto peso das rendas mistas e derivadas i.é, não decorrentes do contrato salarial na dinamização do consumo moderno e posicional.

A partir destas referências procurar-se-á buscar nas páginas seguintes alguns aspectos que tanto na

literatura brasileira, quanto na espanhola e italiana apontam para as diferenciações significativas em relação a estruturação dos mercados de trabalho, formação dos salários e padrões de consumo. As características históricas, os padrões de crescimento e as mudanças nos padrões salariais serão examinados caso a caso, nos demais capítulos desta parte.

Segmentação dos Mercados de Trabalho e Baixos Salários

A literatura comentada na Parte 1 contrastava a formação dos mercados de trabalho e dos regimes salariais nas grandes empresas com os mercados de trabalho desestruturados. Os baixos salários eram uma característica destes. Esta visão dualista deve ser criticada a partir da seguinte constatação:

"... recente pesquisa na Alemanha e França comparando 'empresas gêmeas' - i.e. firmas semelhantes em escala, produto e máquinas - revela que a mesma tecnologia pode ser consistente com estruturas trabalhistas completamente distintas e que estas diferenças podem estar relacionadas a diferenças em treinamento e fatores sócio-institucionais". (BRUNO, S. 1979, pg. 10). (10)

Este aspecto foi explorado consistentemente por HUMPHREY e RUBERY (1984) para quem o:

"... uso de diferentes formas de emprego é funcional ao sistema econômico: trabalhos secundários ou instáveis podem ser usados como amortecedores às variações na demanda permitindo as firmas podar os ganhos de uma força-de-trabalho estável no mercado primário. Ademais os trabalhos secundários de baixos salários constituem uma fonte de redução de custos para os empregadores e uma fonte de status para os trabalhadores do setor primário, aumentando seu empenho e compromissos com o trabalho". (pg.336). (11)

As citações acima convergem para o mesmo ponto explorado na Parte 1 deste estudo: não há um determinismo tecnológico na configuração das estruturas salariais. Conforme salientou-se na introdução, nas industrializações tardias, a influência dos fatores institucionais na regulação do trabalho e na formação dos salários assumiu um maior significado.

Considere-se sinteticamente os aspectos antes examinados do capitalismo americano do pós-guerra: os amplos mecanismos de convergência e integração dos mercados de trabalho que marcaram a experiência nacional dos EUA resultaram de um tipo de integração da estrutura industrial a partir da lógica expansiva da grande empresa. A integração dos mercados de trabalho - por setores e regiões - era de certa forma um subproduto do grau de centralização do capital. Por outro lado, e esta dimensão é internacionalmente mais generalizável, a convergência das estruturas salariais e a redução dos desníveis salariais entre trabalhadores de diferentes qualificações foi um movimento decorrente da estabilização e delimitação dos postos de trabalho dada uma estrutura técnica produtiva. A participação dos sindicatos nos critérios de dispensa, os códigos nacionais do trabalho constituíram uma terceira característica. Por fim, o alto crescimento e a política de pleno emprego em condições de estabilidade de preços e declínio dos preços dos "wage-goods" fizeram convergir no médio prazo salário e produtividade.

Não é difícil argumentar que fora dos EUA não há exemplos da combinação destes fatores em algum período amplo de tempo. No presente capítulo procurar-se-á comentar alguns aspectos relativos aos dois primeiros fatores.

Os Mercados

Numa abordagem histórica é possível identificar pelo menos quatro estruturas regulatórias sobre o emprego e os rendimentos: (12)

- (1) os mercados de trabalho regulados pela grande empresa;
- (2) os mercados "naturais";
- (3) as relações de reciprocidade;
- (4) as "trocas políticas", típicas mas não exclusivas do emprego público.

A diferença essencial entre os "mercados internos" e os mercados "naturais" foi objeto de ampla reflexão na Parte 1, não requerendo aqui maior detalhamento.

Numa dada economia estas quatro estruturas de regulação do trabalho coexistem. Nas economias de baixo grau de centralização do capital em torno das grandes empresas, o peso em termos de ocupação das três últimas estruturas é considerável. Como aponta exaustivamente a literatura sobre o emprego em formação subdesenvolvidas, estes distintos

princípios estruturantes das relações de emprego não vivem isoladamente, mas se articulam e ainda que possuam ampla autonomia, se condicionam. O reconhecimento de que há uma clara hierarquia - implícita na noção de resíduo associada aos mercados das pequenas empresas, e economia informal - não elimina mas supõe a constatação de que a integração nacional dos mercados de trabalho se dá a partir da incorporação de princípios estruturantes distintos.

As relações de reciprocidade constituem um princípio não-mercantil de regulação do trabalho e distribuição dos rendimentos como as que tipicamente se processam no interior das famílias, comunidades, etc. Sua importância na estruturação dos mercados de trabalho baseia-se na forma como atua sobre a oferta de trabalho: nas condições de ingresso dos jovens ao mercado de trabalho e saída dos idosos; na formação de "net works" entre empregados e não-empregados. A forma estatal destas relações - o Estado de Bem-Estar - tende a substituir os vínculos de grupo, institucionalizando estas relações. Entretanto, no caso dos países aqui considerados, o grau seletivo dos mecanismos distributivos estatais, tornam estes mais próximas a uma lógica de "trocas políticas". Estas põem em destaque um outro princípio em que o acesso a recursos e ao emprego subordinam-se a estratégias políticas de grupos no interior das práticas estatais ou na configuração de apoios eleitorais, clientelísticos, etc.

Estas estruturas apresentam lógicas de funcionamen-

to específicas. Poder-se-ia examiná-las a partir de uma abstrata tipologia como a do seguinte quadro:

Mercados Regimes Salariais e emprego	Mercados Estruturados	Mercados "Naturais"	Troca Política
1) Incerteza e exposição às flutuações cíclicas	baixa, influência indireta	alta, influência direta	baixa, influência indireta
2) Sensibilidade às flutuações políticas	baixa	baixa	alta
3) Influência dos Sindicatos	alta	baixa	baixa
4) Mobilidade: mecanismos de entrada	baixa e mecanismos institucionalizados	alta, mecanismos não institucionalizados	baixa mecanismos políticos
de saída	baixa	alta	baixa
5) Segmentação segundo características individuais	baixa	alta	baixa
6) Relação entre salários e produtividade	alta	baixa	não se aplica
7) Influência da política estatal sobre salários	alta mas indireta	baixa	alta e direta

O ponto essencial, implícito nestas características, é o diferente grau com que as flutuações do mercado intervêm sobre a formação dos salários e o nível do emprego.

O específico das industrializações que se pretende examinar é a existência em cada estrutura de emprego e formação de salários de características combinadas. É esta modalidade de regulação do emprego e dos salários no caso

dos mercados estruturados das grandes empresas que se traduz, ao nível das empresas, numa "economia de baixos salários". Neste sentido particular e considerando a grande empresa, estruturação dos mercados de trabalhos não é um simples resultado, passivo, dos condicionantes tecnológicos mas reflete distintas formas de agir das empresas dado um meio ambiente heterogêneo. Considerando mais de perto os casos da Itália, Brasil e Espanha no que se refere a estruturação dos mercados de trabalho industriais é possível construir a tabela abaixo:

CARACTERÍSTICAS DOS REGIMES SALARIAIS EM MERCADOS
ESTRUTURADOS DE TRABALHO

	BRASIL 64-80	ESPAÑA 60-70	ITALIA 55-69
(1) Incerteza e exposição às flutuações cíclicas	alta	baixa	alta
(2) Sensibilidade às flutuações políticas (eleitorais)	alta	baixa	alta
(3) Influência dos Sindicatos	baixa	baixa	alta
(4) Mobilidade (entrada e saída)	alta	baixa	alta
(5) Relação entre Salários e Produtividade	baixa	moderada	baixa
(6) Influência da Política Estatal sobre Salários	alta	alta	baixa

Um confronto deste quadro com o anterior revela, em primeiro lugar, que em nenhum dos três países as características típicas dos mercados estruturados se impuseram plenamente no sistema de grande empresa: na Itália ocorreu uma maior flexibilidade do emprego e dos salários, ampla influência dos sindicatos e baixo grau de regulação do Estado.

Na Espanha, ocorreu maior estabilidade do emprego e dos salários mas um maior controle estatal sobre estes (e das estruturas sindicais). No Brasil uma combinação dos dois: incerteza, flexibilidade e controle estatal sobre os salários.

A articulação entre mercados de trabalho estruturados e desestruturados é bastante complexa e diversificada. Considere-se a seguinte tipologia proposta por Pacci (1975) relativa ao mercado de trabalho italiano. Limitando-se a análise da pequena e média empresa, Pacci isolou os seguintes tipos:

- (i) "empresa-esponja";
- (ii) "empresa-reservatório";
- (iii) "empresa-amortecedora";
- (iv) "empresa-pulmão";
- (v) "empresa-engrenagem".

O Quadro a seguir apresenta as principais características destas empresas.

Os dois primeiros tipos de empresa e atividades possuem baixo significado para as discussões do mercado de trabalho. São estruturas residuais tipicamente concentradas nas áreas deprimidas, proponderantemente rurais. As três outras estruturas, ao contrário, são recriadas ciclicamente. A empresa "amortecedora" possui uma dinâmica anticíclica o que lhe confere uma lógica centrada nas estratégias dos

PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS

	Origem e estrutura	Dinâmica no ciclo	Articulação c/ sistema de grandes empresas	Tendência
"empunha"	auto-emprego, a margem dos mercados, típicas de áreas deprimidas	-	-	desaparecimento
"reservatório"	atividades atrasadas de baixa produtividade, origina-se de fluxos migratórios p/setores urbanos	-	-	desaparecimento
"antecedora"	origem urbana, baixo grau de institucionalidade.	desenvolve-se nas contrações cíclicas, absorvendo força de trabalho. Nas fases de alta cíclica libera força de trabalho.	independente	-
"mão"	idem, maior grau de institucionalidade	move-se ciclicamente, ampliando os mecanismos de emprego nas fases de alta e nas fases de declínio acentua a destruição de postos de trabalho	em alguns setores: sub-contratação de mão-de-obra, flexibilização do emprego	
"regrenagem"	idem	variável	decorre do desdobramento de partes do processo produtivo visando o aproveitamento de vantagens locacionais e/ou de redução de custos fixos e salariais	

trabalhadores. De certo modo este "amortecedor" natural preenche o vazio de amortecedores sociais e estatais. As duas últimas empresas possuem dinâmicas distintas. Movem-se de acordo com o ciclo e traduzem outras características. De algum modo poder-se-ia traçar uma trajetória evolutiva entre a empresa "amortecedora" e a "pulmão". Entretanto esta última abriga realidades muito distintas: modernas formas de "auto-putting system", pequenas empresas criadas na esteira de situações estritamente conjunturais, ou ainda para evasão de custos salariais ou fiscais em função da conjuntura do mercado de trabalho.

As empresas "engrenagens" configuram realidade distintas pois se desenvolvem a partir do desdobramento das grandes empresas.

Esta tipologia possui o mérito de romper com as análises dualistas clássicas baseada numa rígida dicotomia entre mercados. Com efeito, a questão aqui não é a da existência de formas capitalistas e não-capitalistas - esta é uma problemática histórica - mas o tipo de organização capitalista que é estruturado. Na dicotomia clássica a segmentação do mercado de trabalho é rigidamente traçada: nas grandes empresas predominam os mercados estruturados de trabalho e os altos salários; nas demais unidades contratuais, os mercados são menos estruturados e os salários baixos

Uma "economia de baixos salários" não se confunde como já se disse, com a existência de salários baixos nos

segmentos desestruturados do mercado de trabalho. Trata-se antes da convivência de princípios estruturantes do emprego e da formação dos salários distintos; princípios estes, praticados, inclusive pelos mesmos atores.

Estratégias alternativas sobre o emprego e os salários não apenas convivem mas fazem parte do processo da concorrência capitalista; concorrência sobre métodos e produção, sobre o uso dos recursos produtivos. Não há como deixar de realizar uma comparação com o uso produtivo de uma outra "mercadoria fictícia" (Polanny), a terra, ou mais geral a natureza. Como o trabalho esta pode ser consumida de forma "degradada", subordinada a uma lógica estritamente mercantil e especulativa. (13)

Smith e Marx demonstraram que o rebaixamento dos salários foi utilizado sempre que possível pelas empresas capitalistas. Contudo, é preciso considerar, os horizontes tecnológicos e políticos que tornam inteligível tal estratégia. Emerge do quadro de referência da Parte 1 a seguinte proposição: a busca por parte das empresas de maior eficiência de sua força de trabalho é, parcialmente, obtida com a qualificação "on job" o que supõe uma decisão de produção e de conquista de mercados voltados a um período amplo de tempo. Estruturação e estabilidade dos postos de trabalho constituem a base fundamental para o crescimento dos salários.

Reversamente, a desestruturação, a instabilidade.

dos postos de trabalho e os salários baixos prendem-se decisões de produção e de mercados voltadas a horizontes curtos de tempo. Considerando o processo de industrialização, se de um lado o sistema de grande empresa condiciona e subordina o ambiente econômico que lhe é externo, por outro, esta subordinação é sempre parcial; de algum modo, este ambiente é também condicionante.

Tendo em vista os aspectos tecnológicos da segmentação e do dualismo nas economias industriais, pode-se inferir que o elemento central, prende-se à concepção de descontinuidade da estrutura produtiva. Descontinuidade tanto do crescimento dos mercados quanto da tecnologia. Assim, se de um lado o ritmo de expansão da demanda por bens estandarizados não garante uma expansão contínua desta produção ou, se por outro, o processo produtivo pode ser decomposto em fases produtivas separadas e com desigual estoque de capital por trabalhador, cria-se amplo espaço para atividades produtivas não homogêneas ao paradigma tecnológico e institucional dominante.

Ao lado desta característica microeconômica é necessário considerar um outro aspecto, essencialmente dinâmico e ligado aos ritmos de acumulação e propagação do progresso técnico. Nas economias de industrialização tardia a velocidade da mudança estrutural - empresas, setores, mercados - torna precocemente envelhecidas as instituições do trabalho cujo "tempo" de estruturação e aprendizagem dificilmente acompanha o ritmo das mutações estruturais.

Este aspecto, especialmente relevante num país como o Brasil, manifesta-se na existência de desencontros entre a dinâmica da acumulação e os movimentos de organização e defesa dos sindicatos; entre as fases marcadas pela formação das "quase-rendas", dos ganhos extraordinários e as épocas marcadas pela estabilização das estruturas, difusões dos ganhos de produtividade, estabilização dos postos de trabalho. A descontinuidade entre duas fases, i.e, a instabilidade estrutural, impede, parcialmente, que os ganhos da produtividade, associados aos momentos de estabilização da estrutura sejam repassados aos salários. Este aspecto encontra-se especialmente considerado no caso brasileiro - cap. 4.

Interessa considerar, ainda em sua generalidade, que a descontinuidade estrutural significa a integração numa mesma estrutura de estratégias distintas de investimento e de uso da força de trabalho. Assim, nos espaços criados pela grande empresa, proliferam pequenas e médias empresas em que a volatilidade, flexibilidade e instabilidade constituem aspectos marcantes sobre o uso da força de trabalho. Estas características sempre fizeram da subcontratação uma estratégia de rebaixamento dos custos salariais e flexibilização das relações trabalhistas.

Como é lógico considerar, as possibilidades deste uso "degradado" da força de trabalho são dadas pelo arcabouço tecnológico institucional e político. Contudo, o grau de tolerância a estas práticas está estruturalmente.

condicionado. Com efeito a existência de uma estrutura ocupacional em que estas práticas são comuns exerce sobre as empresas algum efeito indutor e legitimador.

Colocado nestes termos, os baixos salários devem ser encarados não apenas como resultado da "dirtiness of some occupations" mas pela adoção de métodos e estratégias que a elas se adaptam e as pressupõem. (14)

Estruturação dos Mercados de Trabalho e Excedente de Mão-de-Obra

As análises desenvolvidas na Parte 1 deste estudo e os trabalhos de Tavares (1981), Baltar (1987), Segura (1988), Bruno (1979) (15) convergem para alguns pontos comuns:

- a) a influência dos excedentes populacionais urbanos sobre a formação dos salários nos mercados estruturados de trabalho é indireta variando de acordo com:
 - o grau de estruturação e delimitação dos postos de trabalho;
 - o grau de atividade e estruturação dos sindicatos;
 - os mecanismos institucionais de regulação de emprego.

- b) a relação entre excedentes populacionais e a formação da força-de-trabalho não decorre de uma "compulsão silencio-

sa" das necessidades mas depende de inúmeros processos estatais visando um mínimo de socialização e homogeneização prévias ao ingresso no mercado de trabalho.

Segue-se de a que em postos de trabalho de escassa estruturação onde os sindicatos possuem pouca influência e os mecanismos de dispensa e rotatividade são amplos, a existência de excedentes de força-de-trabalho possui um efeito depressor sobre os salários. Isto é, a existência de uma ampla base de trabalhadores de baixa-qualificação amortece ou adia as tensões salariais decorrente de um alto ritmo de crescimento do emprego (Baltar, op. cit.). Entretanto, segue-se de b que a formação de uma força-de-trabalho disponível na base do "mercado de salários" não se confunde com a mera existência de excedentes populacionais urbanos. É neste nível, e não no do mercado de trabalho, que se coloca a questão - dramática no caso brasileiro - da marginalidade social, da cidadania urbana, etc.

Isto é, existem questões analiticamente distintas em torno da noção de excedente de mão-de-obra. A concentração da população nas grandes metrópoles e as estratégias de sobrevivência que decorrem simplesmente do amplo e intenso processo de urbanização, prende-se a formação de excedentes populacionais que um sociólogo como A. Quijano denominava de "massa marginal" sem atribuir-lhe qualquer grau de funcionalidade como o que se depreende do "exército industrial de reserva".(16)

Considerando os mercados de trabalho a existência de um excedente de força de trabalho é uma questão complexa. Quando se postula, corretamente, a não homogeneidade de força de trabalho, não existe excedente ou escassez em geral mas específicos a determinadas posições ocupacionais. Por menos qualificadas que estas sejam exigem algum "grau de civilização"; caso contrário, a força de trabalho não se transforma em mercadoria, i.é, não tem valor.

A transformação da força de trabalho em mercadoria, como bem notou Offe (17), não pode ser pensada como um processo passivo, movido pela "silent compulsion" das necessidades, mas como um processo prévio de aquisição de uma cidadania urbana.

Sendo assim, existe uma questão específica do mercado de trabalho que não decorre da heteroginização das estruturas produtivas mas que com ela se articula e se entrelaça, constituindo, por assim dizer o seu "combustível" fundamental. Em última instância ela decorre da concentração de contingente populacionais nos centros urbanos e da inserção na base de mercado de trabalho de grupos populacionais com baixo poder contratual. Este movimento, universal, não se confunde, analiticamente, com a criação de excedentes no mercado de trabalho gerados pelo ciclo econômico. Trata-se, ao contrário, de algo mais permanente associado a mudanças tecnológicas, civilizatórias e demográficas de longa duração. As forças centrífugas do processo de modernização agrícola e centrípetas das grandes metrópoles constituem o

movimento essencial: as ondas migratórias dos EUA entre 1870-1920 e posteriormente nos anos 50 e 60, a migração no Brasil entre 1950-1980, a espanhola e italiana entre 1960-70, são alguns exemplos deste processo universal.

A passagem dos excedentes populacionais urbanos para a PEA é um processo histórico, nacionalmente diferenciado. Como se argumentou, existe uma questão prévia ao mercado de trabalho. Os estudos italianos, especialmente o de BAGNASCO (1988, op. cit.) salientam a importância das relações de reciprocidade no interior da família. Assim, o processo de modernização e industrialização na Itália central nos anos 70 apresentou uma particularidade em que:

"Os trabalhadores não completamente proletarizados porque dotados de recurso familiar, à empresa artesanal, a pequena e depois a média empresa industrial, existe um contínuo social e cultural..." (pg. 54). "... A erosão gerada pelo mercado resultado das mudanças culturais, políticas e da polarização de classe, permanece, por isto mais contida". (idem, pg. 55).

O aspecto essencial da reflexão é a identificação das relações familiares como um mecanismo contrarrestador ao caráter erosivo - "o moinho diabólico" que falava Polany - do mercado de trabalho. Nesta perspectiva, o mercado de trabalho é um ponto de chegada de grupos populacionais dotados de distintas possibilidades e estratégias. Por outro lado, Bagnasco sublinha a noção de continuidade social e cultural no processo evolutivo. O contraponto a esta realidade - típicas da Itália central - poderia ser obtido com o nordestino em São Paulo ou o napolitano em Turim. Nestes dois casos, o processo migratório põe em marcha uma

forte descontinuidade social e cultural. Como atestam diversos estudos (18), tanto o nordestino quanto o napolitano irão constituir a base do mercado de trabalho de São Paulo e Turim, incluindo o sistema da grande indústria. Tanto o "outono caldo" de 1968 em Turim e Milão quanto as greves do ABC de 1978-80 encontraram no trabalhador migrante um novo protagonista, fortemente disponível ao novo sindicalismo que se gestou nas grandes fábricas.

Kerr (ver Parte 1) sublinhava que quanto mais baixo o grau de industrialização e mais rápido o seu ritmo - uma característica das industrializações tardias - maior seria o desnível salarial entre função, entre empresas e regiões. A maior convergência resultaria de um estágio mais avançado de industrialização. Uma formulação deste tipo sempre foi utilizada nos estudos históricos de industrialização. (19) A nossa leitura desta proposição apontava para o reconhecimento de que nela estava implícito alguns aspectos generalizáveis ao lado de outros específicos e não generalizáveis. Entre os primeiros a estabilidade dos postos de trabalho e a configuração de "órbitas coercitivas" de formação dos salários, entre os últimos o grau de centralização de capital, a estruturação dos sindicatos e os mecanismos de regulação do emprego.

Desse modo, ainda que se reconheça que a baixa estruturação dos postos de trabalhos introduz, na base dos mercados de trabalho - incluindo os da grande empresa - uma característica típica dos mercados "naturais" - não se segue

que a sua estabilização ou institucionalização anule de toda esta influência. Com efeito em economias de baixa centralização do capital, amplos reservatórios de mão-de-obra e flexíveis mecanismos de gestão do emprego, a estabilização dos postos de trabalho não se traduz em estabilidade do contrato de trabalho e salários elevados. É sempre possível comprar eficiência do trabalho através da disciplina imposta pela ameaça ao desemprego. Isto porque do lado de fora das grandes empresas os salários, o "status" e as condições de emprego são muito piores.

Já observamos - Parte 1 - que a noção da concorrência através da substituição física do trabalhador não é a relevante nos mercados estruturados. Como apontava Schumpeter (20) a concorrência "age antes de atacar", i.é, ainda que virtual não deixa de coagir os "insiders".

Brasil, Espanha e Itália possuíram nos momentos de alto crescimento (anos 50, 60 e 70) forte descontinuidade produtiva e do mercado de trabalho com significativos excedentes de mão-de-obra. A relação entre estes e a formação dos salários de base poderia ser esquematicamente apresentada do seguinte modo:

(a) no caso italiano, a existência de amplos fluxos migratórios do sul em direção ao norte industrializado foi um fator não desprezível na formação dos salários de entrada nas grandes fábricas. Entretanto, dada a liberdade e a centralização sindical, esta pressão atuava indiretamente, i.é, via uma "moderação" dos sindicatos. (21);

(b) no caso espanhol, a formação de excedentes de mão-de-obra nas cidades industriais teve um papel pouco significativo. O forte controle dos mecanismos de dispensa, o corporativismo sindical e a disciplina autoritária das relações de trabalho constituíram os mecanismos principais de gestão dos salários (22);

(c) no caso brasileiro, como já comentado, combinaram-se a partir de 64 duas características: o corporativismo sindical, a disciplina autoritária e a flexibilidade do emprego. Desse modo, os excedentes de mão-de-obra foram significativos, viabilizando estratégias de rebaixamento dos salários quer através da alta rotatividade quer através do controle indireto dos salários dos "insiders". (23)

Limitando a discussão aos mecanismos de estruturação dos mercados de trabalho, poder-se-ia considerar que não apenas nos mercados secundários, mas entre as grandes empresas numa coleção muito ampla de posições ocupacionais pode ocorrer que trabalhadores de baixa status e qualificação...

"... sejam utilizados em trabalhos que requeiram especialização, sendo exigida uma forte dedicação ao trabalho mesmo que a baixo salario". (RUBERY, op. cit, 84).

Esta mão-dupla entre mercado "primário" e "secundário" ultrapassa de múltiplas formas as fronteiras entre os mercados, revelando, a cada momento, a inexistência de paradigmas gerais no estudo das formações dos salários.

Uma abordagem sugestiva sobre este aspecto aparece com a noção de "mercado interno de trabalho estendido"

(Manwaring, T. 1984). O ponto desenvolvido pelo autor e amplamente confirmado nas estatísticas inglesas, é o que de que uma elevada parcela do recrutamento de mão-de-obra não-qualificada nos mercados estruturados se dá a partir de indicação dos trabalhadores já empregados nas firmas. Isto é, a existência de "networks" personalizados cumprindo funções semelhantes ao "sindicalismo de ofício" (25) introduz na configuração dos mercados internos dimensões pouco institucionalizadas e especializadas.

Muito embora existam poucas pesquisas empíricas sobre este ponto - em geral limitado as análises dos "mercados políticos" típicas do setor público - é possível dizer que a baixa estruturação e participação dos sindicatos nos critérios de contratação e dispensa da força-de-trabalho permite a reprodução de laços informais entre os "insiders" e os "outsiders". Esta possibilidade permite aos gerentes de recrutamento obter informações gratuitas ao tempo em que a dureza, a rotina e os salários dos trabalhadores assim empregados podem ser melhor tolerados quando as condições de entrada são de algum modo personalizadas via um mediador não institucional. Este controle social informal reproduz, por uma outra dimensão, as conexões entre excedente de mão-de-obra, subemprego e salários. Com efeito, segundo esta abordagem um posto de trabalho não se limita a uma relação isolada entre o trabalhador e o seu salário mas o acesso a um "network" de relações de reciprocidade de dimensões mais amplas. Esta conexão é tanto mais vital quanto mais degradadas forem as condições externas de trabalho e maior o desemprego.

Na proposição de Manwaring,

"Onde a força de trabalho é fortemente organizada, os mercados internos estendidos tornam-se altamente estruturados; o controle da empresa sobre o recrutamento torna-se formalizado com regras da "senioridade" exigidas no recrutamento" (pg. 170).

Entretanto, mesmo em condições de baixo grau de organização da classe trabalhadora, a concorrência intercapitalista impõe isoladamente as normas e as regras. Consideremos um exemplo extraído da realidade brasileira, e, busquemos uma articulação entre as dimensões aqui examinadas.

Como revela o caso brasileiro, na presença de um amplo e abundante mercado geral de trabalho, forte heterogeneidade produtiva, liberdade de dispensa e total ausência de sindicatos autônomos, as características gerais do emprego nas grandes fábricas são de outro tipo. Também nestas, as estratégias de velho tipo são amplamente utilizadas, a modernidade das relações tecnológicas torna-se coetânea com práticas tradicionais, "não-fordistas" (26), no uso da força de trabalho.

Os trabalhos de Eder Sader (1988), Humphrey (1979, 1981, 1982), Abramo (1986) Assouline (1987) (27) descrevem algumas características do processo de trabalho e formação dos salários nas grandes fábricas metalúrgicas - em especial a automobilística na grande São Paulo nos anos 70 e que aqui nos servirão de exemplo. Anos marcados por forte crescimento de produtividade e do mercado interno. É possível isolar alguns processos:

- "Durante toda a década de 70, altos salários para os operários qualificados e turn-over elevado foram dois aspectos da política das firmas na gestão de mão-de-obra". (HUMPHNEY, 82, ASSOULINE, 87, pg. 75).

- "Em 1978, de 2/3 a 3/4 dos trabalhadores foram despedidos na indústria automobilística por simples decisão unilateral da direção, e a maioria estava trabalhando há um ano nas firmas" (ASSOULINE pg. 76).

- "O fato de que salários relativamente altos são pagos a funções que não exigem muito treinamento resulta do trabalho realizado na indústria automobilística. O trabalho nessa indústria é relativamente duro, e os trabalhadores aceitam que têm de trabalhar mais duro pelo salário acima do médio que recebem" (HUMPHNEY, 82, pg. 50).

- "70% da nossa mão-de-obra é semiquificada, operadores de máquina, trabalhadores que aprendem a fazer uma peça dentro de 15 dias, só apertando botões. Mas depois de certo tempo na empresa podem atingir um salário razoável se comparado com o salário mínimo. Só que quando é mandado embora da Volkswagen ganhando Cr\$20,00 por hora, vai entrar na Mercedes ganhando Cr\$ 10,00. A Mercedes também manda embora todos os que ganham Cr\$ 20,00 para entrar na Volkswagen ganhando Cr\$ 10,00". (Lula, entrevista e discursos ABCD, 1980, pg. 13 cit. in SADER, pg. 77).

- em 1974, com as greves proibidas, "a recusa das horas extras tornou-se a forma dominante de pressão..." (SADER, pg. 292).

- com a introdução na Ford de um novo turno noturno começando às 2430 da madrugada e terminando ao meio-dia o trabalhador "não dispõe nem do dia nem da noite, criando-se um sistema que torna impossível qualquer adaptação seja do ponto de vista fisiológico, seja do ponto de vista social" (cit. in SADER, pg. 291).

- "Em muitos casos o compromisso de trabalhar em horas extras era condição para admissão, sendo a negativa motivo de dispensa". (idem, pg. 291).

O cenário que emerge das observações acima converge para os seguintes pontos: uso intensivo de mão-de-obra semiquificada, salários relativos mais altos, amplo recurso às horas extras, alta rotatividade do trabalho como meca-

nismo de barateamento do trabalho, controle empresarial absoluto do processo de trabalho.

Parte deste cenário é típico à industrialização em condições autoritárias. O caso espanhol nos anos 60 é bastante semelhante. Contudo, há uma diferença crucial: o "pacto" implícito no corporativismo espanhol previa estabilidade no emprego. No Brasil, com total liberdade de dispensa - atropelando qualquer estratégia de estabilidade típica aos mercados internos - o "pacto" era de outro tipo. "As empresas então impuseram disciplinas rígidas apoiadas no medo que seus trabalhadores tinham de perder seus empregos e, com isso, sofrer forte queda de salários" (SADER, pg.76).

Os salários relativos mais altos constituem a principal "motivação" do emprego nas grandes fábricas, contudo há uma forte diferença entre esta estratégia salarial e a que consideramos no capítulo 1. Em primeiro lugar, o conceito de nível salarial prende-se a comparação com o que se passa fora das grandes fábricas: isto é, com os salários pagos nas pequenas e médias empresas e, especialmente, com o salário mínimo. Em segundo lugar, este salário mais alto não se prende a uma trajetória de formação do trabalhador - exceção às funções mais especializados - mas a garantia de gerar constante renovação de uma força de trabalho disciplinada. Negando estabilidade e acenando com salários relativamente mais altos controla-se o crescimento da massa salarial pelo recurso da rotatividade do trabalho, especialmente intensa nos meses anteriores ao dissídio da categoria. Como conclui SADER:

"... a existência de mão-de-obra abundante e a possibilidade de treinamento rápido para a execução das tarefas levaram-nas em geral a substituir os sistemas clássicos da organização capitalista do trabalho por outros esquemas". (idem, pg. 77).

Uma esquema que "... não era idêntico a qualquer dos métodos propostos pelas diferentes linhas teóricas" (FLEURY, 83, pg. 90).

Este "esquema" é, por assim dizer o do "mercado sans phrase" sem estratégia de valorização do trabalho no longo prazo e ausência de mecanismos contrarrestantes à regulação mercantil da força de trabalho. A repressão política existente nos 70, a política salarial centralizada e os circuitos migratórios constituíam as peças essenciais deste esquema.

Este tema será retomada no capítulo 4, interessa, contudo, comentar que, de algum modo, este esquema faz parte de relações estruturais mais gerais do capitalismo brasileiro.

Sem sindicatos e com excedente de mão-de-obra as empresas encontram possibilidades de racionalização e flexibilização do trabalho que em outras experiências nacionais estão associadas às práticas do "mercado secundário".

Mas não apenas o uso da força de trabalho na grande fábrica reproduz práticas "socialmente atrasadas". A estruturação da divisão social do trabalho a seu redor reproduz e, de certo modo, depende destas práticas. De

acordo com Arruda et all (1975) (29) em torno das grandes montadoras espalhavam-se em São Paulo cerca de 4 mil fábricas produzindo com diferentes tecnologias partes da linha de montagem. Estas possuem o preço e o volume de demanda regulados pelas grandes fábricas. Daí, as empresas de menor porte e mais baixa produtividade transferem, de forma a preservar sua margem de lucro:

"... todo peso aos seus trabalhadores através de dois mecanismos básicos: 1) baixos salários; 2) aumento da rotatividade e das horas de trabalho" (BERNARDO, 75, pg. 4).

Humphrey (1983) considera a este respeito que a divisibilidade do processo produtivo e a natureza da tecnologia intensiva em trabalho faz da procura de custos salariais baixos imperativa (pg. 202).

Os principais resultados encontrados por HUMPHREY (1983) em sua ampla pesquisa de campo sobre a indústria têxtil ilustram de forma convincente os aspectos aqui em discussão: no seu capítulo conclusivo sobre a modernização da indústria têxtil (a pesquisa cobria o período de 60-80) as práticas sobre o uso da força de trabalho aparecem assim descritas:

"... os empregadores na indústria têxtil não fizeram esforços especiais em reduzir as altas taxas de rotatividade. Ao menos eles não estavam dispostos a pagar por isto através de melhores salários ou outros meios. Uma substituição fácil do trabalho exerce uma pressão baixista sobre os salários. Na indústria têxtil, isto certamente conteve os salários a despeito da substancial modernização ocorrida nos equipamentos e dos consideráveis ganhos de produtividade obtidos". (HUMPHREY, pg. 212)

Baixos salários, alta rotatividade e modernização tecnológica caminham de forma conjunta na indústria têxtil brasileira.

"Estes resultados (prosegue o autor) vão no sentido contrário das teorias duais do mercado de trabalho, frequentemente consideradas. Elas usualmente implicam que tecnologias modernas, capital-intensivas leva a emprego estável e bem pago".
(pg.212)

Outro resultado importante da pesquisa de Humphney especificamente sobre o parque têxtil de Americana (São Paulo) é a forte preferência por parte das grandes empresas pelos trabalhadores sem qualquer experiência prévia no setor. Diferentemente das menores empresas que preferiam mão-de-obra com alguma experiência, as grandes empresas consideram (nas entrevistas realizadas pelo autor) que a maior disciplina e o maior controle sobre as rotinas do trabalho compensavam os custos de treinamento. A existência de forte excedente de mão de obra - "um sinal na porta da fábrica era suficiente" - permitia uma alta rotatividade.

Maior controle e menor salário: "Os tecelões ganhavam mais nas fábricas médias do que nas grandes". (pg. 85).

Um dos aspectos essenciais da formação dos salários na indústria moderna foi, como examinado na Parte 1 a definição precisa dos postos de trabalho e a criação em torno deles de "órbitas coercitivas" tornando o salário um atributo do posto e não do trabalhador. Na indústria têxtil paulista, ao contrário...

"Os dados revelam uma surpreendente variabilidade dos salários para a mesma ocupação" (pg. 85). Contudo, como sublinha o autor, uma comparação entre ocupação de diferentes empresas é muito difícil devido as diferentes classificações.

Com "órbitas coercitivas frouxas", impõe-se forte flexibilidade salarial.

A análise do autor sobre o sistema de subcontratação e do "putting-out" na têxtil paulista ilumina outro aspecto de heterogeneidade tecnológica e descontinuidade produtiva. De acordo com diversas entrevistas do autor, a subcontratação corresponde a dois movimentos. Do ponto de vista do contratante, as vantagens decorrem da velocidade de ajuste da produção às flutuações do mercado (este é o caso geral como se considerou) e da redução dos custos do trabalho. Por outro lado, o subcontratado é em geral um trabalhador têxtil previamente empregado que, na busca de melhores condições de renda, dedica-se à atividade "autônoma". Mesmo recebendo um menor salário por hora, pode eventualmente perceber maior renda pelo uso da força-de-trabalho familiar.

Esta é uma das infinitas formas de articulação formal-informal e heterogenização da estrutura produtiva. Contudo, discrepa do conceito teórico abordado neste capítulo onde se pretendeu considerar a heterogeneidade especificamente capitalista.

Sigamos ainda algumas características da estruturação dos mercados de trabalho extraídas do caso brasileiro. A questão da descontinuidade das técnicas e das políticas de emprego foi analisada por SCHMITZ (83). No seu estudo sobre a indústria têxtil a questão foi assim comentada:

"Este estudo sugere, contudo, que tanto o processo de destruição dos velhos 'skills' é criação dos novos 'skills' é bastante diferente nos países em desenvolvimento. O primeiro é diferente porque sua base industrial é mais jovem; como a moderna indústria é da implantação recente nos países em desenvolvimento (ao longo do processo de substituição de importações) certos 'skills' nunca existiram na força de trabalho; desse modo, não faz sentido falar de um processo de 'de-skilling' (op. cit. pg. 9).

Assim, repõe-se o movimento descrito anteriormente: de um lado, uma descontinuidade social e cultural gerado pelo processo migratório para os grandes centros urbanos, de outro à formação de uma ampla base no mercado de trabalho fortemente indiferenciada.

O estudo de Eder Sader sobre a industrialização e formação da classe trabalhadora em São Paulo entre 1950-1980 parece-nos essencial para o exame de diversos aspectos teóricos aqui mencionados. Começemos pela questão da constituição do mercado geral de trabalho e a interface entre o emprego "primário" e o "secundário". Um dos aspectos essenciais do trabalho de Sader é a descrição de São Paulo como polo de concentração de uma força de trabalho imigrante na busca de trabalho industrial. Com efeito, em 1970, segundo dados da PNAD e citados pelo autor, apenas 31% da PEA não haviam passado por alguma forma de imigração em São

Paulo. Desse modo a grande indústria paulista e não apenas o setor "periférico" encontrou no trabalhador imigrante a oferta de trabalho essencial para os postos de menor qualificação. É importante situar alguns traços do lado da "oferta de trabalho". Em primeiro lugar torna-se evidente a importância das relações familiares prévias ao ingresso no mercado de trabalho (ver BAGNASCO, op. cit.). Em São Paulo,

"Todas as pesquisas apontam nesse sentido. Os grupos de imigrantes ao chegarem procuram algum lugar onde já estejam estabelecidos familiares, conhecidos seus ou ao menos conterrâneos, que os ajudam na informação - e às vezes na recomendação - para obtenção do emprego, da documentação legal, para o conhecimento dos itinerários, para identificar as oportunidades e os percalços da vida urbana. O trabalho dos menores e sem aprendizado se dá no interior de um projeto familiar. A colaboração se manifesta ainda no alojamento dos que chegam ou no mutirão para a construção de casa". (op. cit. pg. 95).

Esta descrição é bastante rica e se presta para diversos propósitos. Contudo, o seu sentido essencial, é o de revelar que previamente ao ingresso no mercado de trabalho existe um conjunto de relações de reciprocidade - cuja base é a família, restrita ou alargada - absolutamente estratégicas. Desse modo, a primeira segmentação se dá entre estas e aqueles "migrantes deslocados" isto é, os que, na expressão de da MATTA (1983), "não tendo mediador algum entram no mundo diretamente, sem padrinhos, pistolões ou mesmo patrões". (in op. cit. pg. 97).

Portanto, quando se considera a importância do trabalho migrante na grande São Paulo, e o papel estratégico do "mediador" pode-se inferir a dinâmica de um mercado de

trabalho pouco estruturado em que os laços pessoais e informais preenchem o vazio da intervenção pública e mecanismos institucionais de regulação da oferta de trabalho.

Mas se o migrante portador de relações familiares distingue-se de forma decisiva do "migrante deslocado" o ingresso nas grandes fábricas exige muito mais. Como salienta Sader, requisitos como carteira profissional, currículo, idade; disponibilidade ao trabalho noturno, exame físico, psicotécnico, etc. são exigidos como regra geral para postos de trabalho mais banais nas grandes fábricas.

Desse modo, estreitando os requisitos de entrada, forma-se na base do mercado de trabalho das grandes empresas uma ampla fila de contratação, cujos critérios podem ser mais ou menos rígidos de acordo com o ritmo de produção. Se os critérios de contratação não enfatizam um particular "skill" obtido previamente, são suficientemente rígidos para afastar da concorrência um numeroso contingente de trabalhadores que por distintos critérios são inimpregáveis. Como se observou anteriormente com Offe, a maioria destes critérios constituiu nas sociedades de capitalismo avançado um campo privilegiado de intervenção do setor público no mercado de trabalho. No Brasil e na grande São Paulo, os requisitos para a concorrência aos postos de trabalho na grande empresa dependem quase exclusivamente do conjunto de recursos privados da família, da forma das relações do tecido social a margem do estado e da grande empresa. Por certo que esta dinâmica ganha especial significação em

momentos de forte fluxo migratório como o ocorrido entre 60 e 80. Na medida em que os recém-imigrantes passam a ter seu peso relativo diminuído, são as condições das relações salariais já constituídas o lócus essencial de observação. Mas ainda assim, são as condições existentes na família, dada a ausência da regulação estatal ativa que interferem de forma significativa sobre as condições de ingresso no mercado de trabalho.

Neste sentido o acesso à casa constitui um fator crucial para a reprodução das relações de reciprocidade constrarrestantes aos mecanismos desagregadores do mercado de trabalho. A unilateralidade das análises regulacionistas comentadas na Parte 1 supõe o acesso à casa - do mesmo modo que o automóvel - como um resultado e uma necessidade de "relação salarial fordista". Desse modo as condições sociais de reprodução da força-de-trabalho no espaço urbano aparecem como extensão e alargamento das condições fabris do processo de produção. Se, ao contrário, se confere ao processo de urbanização relativa autonomia determinada por movimentos especulativos de valorização mercantil e dos mecanismos públicos de financiamento, a relação salários - casa torna-se bem mais complexa.

Com efeito, dada a importância da habitação e transporte público para a formação do custo de vida, o tipo de enfrentamento do setor público a estas duas questões decisivas é essencial para o entendimento tanto da "via de modernização" adotada quanto para o nível do salário real.

(Esta questão será retomada no próximo item).

Do ponto de vista aqui em exame, se considerarmos a casa de família como a base de consumo coletivo e lócus de relações de reciprocidade extra-mercado, o acesso à casa e aos serviços urbanos a ela associada é tanto um resultado da renda de trabalho como um ponto de partida para o acesso ao trabalho. No caso de São Paulo o estudo de BONDUKI (1987) (30) revelava que por volta de 1980 metade da área de capital estava ocupado por loteamentos irregulares e clandestinos. Na presença de um fluxo migratório intermitente...

"A trajetória habitacional de milhares de migrantes que chegam entre 1940 e 1970 em São Paulo apresenta uma significativa semelhança na chegada, o abrigo em casas de parentes/conterrâneos ou, para os que não têm nenhum conhecido, o aluguel de um cômodo no cortiço ou no fundo de lote na periferia; depois, para todos, o aluguel se generaliza como a solução mais simples; no entanto, o destino mais comum, depois de passar algum tempo pagando aluguel era a compra de um lote desprovido de qualquer melhora - e a construção de alguma edificação que pudesse servir de abrigo". (BONDUKI, 84, pg.6, cit. in SADER, pg. 68).

Tendo em conta estas referências é possível situar com mais precisão a questão da dualidade do mercado de trabalho e do excedente de mão-de-obra. A dicotomia clássica entre trabalho não-qualificado e trabalho qualificado e a associação entre excedente e escassez destes dois tipos de trabalho revela-se inteiramente equívoca para a questão de fundo do subemprego e precariedade do mercado de trabalho aqui examinada. Com efeito, a questão prévia à qualificação - de resto pouco relevante na base do mercado - é formada pelos conjuntos de aspectos que tornam a força-de-trabalho uma mercadoria de fato i.é, que reúna as condições necessá-

rias para ser vendável no mercado. Conforme se observou, estas condições incluem fatores associados à estruturação da família, da casa, o acesso à informações, instrução básica e existência de documentação, etc. Em suma, existe uma questão anterior, uma questão civilizatória geral.

Esta é a primeira tragédia do mercado de trabalho. Separa-se aqui o contingente de empregáveis e inempregáveis. Só agora começa a questão do excedente de mão-de-obra, isto é, da relação entre os empregados e aqueles empregados virtuais, permanentemente ocupados em alguma atividade precária, compondo de algum modo a renda familiar. Desse modo, não há contradição em termos entre baixa taxa de desemprego oficialmente registrada e desemprego estrutural. Percebe-se deste modo a complexidade do "setor informal". Encontra-se aí inempregáveis, desempregados e outros que buscam nas atividades autônomas opções de renda superiores aos baixos salários.

O ponto central sobre estas questões baseia-se na consideração de que o enfrentamento público às condições sociais prévias ao ingresso no mercado de trabalho constituiu, na experiência do capitalismo avançado, o mecanismo essencial de "regulação à pobreza". Com efeito, toda a experiência de integração social e redistribuição de renda e riqueza quer reformista, quer revolucionária, atuou precisamente na nivelção das oportunidades previamente à inserção no mercado de trabalho. A extensão da cidadania, o acesso aos bens públicos, à casa, à educação, etc.,

permitiram, juntamente com as leis sobre o trabalho do menor e contra as discriminações às minorias, aumentar o poder estratégico dos grupos sociais e dos indivíduos no mercado de trabalho. Supor que as reduções das desigualdades e heterogeneidades seja um resultado passivo da "integração no mercado de trabalho" significa atribuir a este um fator de homogeneização social; resultado, linear, da integração produtiva. Depreende-se daí que o lócus preferencial de atuação sobre o setor informal - tendo em vista o longo prazo - não é o mercado de trabalho em sua infinita coleção de atividades heterogêneas. Uma política indireta de gasto público, habitação, urbanização e educação, etc. foi a via, internacionalmente consagrada de resolução dos altos desníveis sociais e de reprodução das desigualdades no mercado de trabalho. Neste sentido, foi a intervenção sobre as condições de vida da não-PEA que se atuou sobre a PEA, sobretudo em seus "grupos-problemas". (31)

Heterogeneidade e Politicidade dos Salários

As relações entre salários e emprego nos mercados de trabalho estruturados em torno das grandes empresas e nos outros mercados são bastante distintas.

A rigor, a contradição não se limita à heterogeneidade da formação dos salários mas a convivência de distintas estruturas de mercado i.é, de diferentes mecanismos de regulação e uso da força-de-trabalho. A diversidade dos salários e condição de emprego que decorre de uma estrutura de empre-

go muito segmentada choca-se com um mínimo de homogeneidade requerida social e politicamente. Neste sentido, os salários econômicos - i.é, formados de acordo com as características específicas dos mercados e dos empregadores - entra em conflito com os "salários políticos" - i.é que incorporem princípios de homogeneidade, equidade e a noção de custo social de reprodução da força-de-trabalho.(32)

Dada as características gerais de segmentação e heterogeneidade das industrializações tardias, a microeconomia dos salários, i.é, a regulação dos salários internas às estratégias empresariais não se espalha aos demais mercados. A formação dos salários torna-se amplamente segmentada; as corporações dos trabalhadores e o Estado são chamados a intervir buscando um mínimo de homogeneização e articulação. A politização dos salários constitui assim não apenas o resultado de um conflito "clássico" entre assalariados e capitalistas mas a generalização de instituições universais em estruturas contratuais fortemente desiguais e heterogêneas.

Este aspecto deve ser considerado dinamicamente. No caso da industrialização brasileira do pós-guerra, o salário mínimo institucionalmente fixado impunha-se como a única convenção sobre a taxa de salários.(33) Mesmo para os setores modernos e as grandes empresas devido a intensa criação de indústrias e de postos de trabalho o salário mínimo, uma referência externa, afirmava-se num contexto marcado por baixa estruturação dos mercados de trabalho.

Em sociedade com elevado grau de industrialização e maior homogeneidade produtiva, tendem a predominar outras convenções quer políticas ou econômicas, refletindo a estruturação dos mercados de trabalho, e o diferente poder de barganha das categorias. Em sociedades de rápida industrialização e grande heterogeneidade são mais débeis as convenções privadas generalizáveis. Neste caso, o salário mínimo constitui uma referência essencial sobre o valor de uma genérica força-de-trabalho.

Entretanto, além deste aspecto, devem ser consideradas outras dimensões. Na Itália, o salário mínimo possuía menor significado dado a característica centralizada e negocial dos sindicatos. Na Espanha a estrita tutela corporativa e regulatória dos sindicatos verticais tornava, também, o salário mínimo de pouca relevância para o setor privado da economia.

No Brasil com sindicatos sem autonomia e descentralizados e com maior grau de heterogeneidade produtiva, o salário mínimo possuía maior significado.

De todo modo, em mercados muito segmentados, a formação dos salários a partir das políticas do Estado ou dos sindicatos coloca múltiplas contradições internas:

(a) a contradição entre o princípio do salário como um "wage-living" e os diferentes custos do trabalho - entre empresas e setores com amplo espectro de produtividade e capacidade de formação de preços;

- (b) a contradição entre a institucionalização de compromissos e direitos trabalhistas e a baixa estabilidade e institucionalidade de um amplo espectro de empregadores;
- (c) a contradição entre a formação dos salários no setor privado e os salários estatalmente regulados".

A tensão entre salários econômicos e salários políticos, entre os princípios de centralização e descentralização, encontrou nos diferentes países etapas distintas de encaminhamento. Nos casos examinados nesta parte do nosso estudo poder-se-ia considerar:

- (a) uma "nivelção pelo alto" dos salários de base a partir da regulação estatal do salário mínimo (Brasil, 1954-62) ou da centralização sindical (Itália a partir de 69, Espanha 71-76);
- (b) uma "nivelção por baixo", i.é, salários compatíveis com os empregadores e setores de baixos salários, através da regulação estatal do salário mínimo e controle dos sindicatos (Brasil pós-64);
- (c) uma situação intermediária - nivelção por baixo do salário mínimo e estabilidade do emprego, repressão sindical e generalização dos direitos trabalhistas - como na Espanha dos 60.

A forma como a economia absorve ou rejeita estes movimentos depende de inúmeros fatores. Em primeiro lugar o

aspecto estrutural que condiciona o conflito entre salários econômicos e salários políticos baseia-se nas amplas assimetrias entre a modernização e a formação dos preços dos "bens-salários" privados e públicos e aqueles que lideram a acumulação de capital.

Em segundo lugar, depende do grau em que as empresas absorvem ou repassam a preços as tensões oriundas dos aumentos dos custos nominais do trabalho. Estas questões serão consideradas a seguir. Cabe no momento observar - de acordo com as notas introdutórias deste capítulo e com as análises constantes dos caps. 2, 3 e 4 desta Parte - a existência de dois regimes distintos de gestão sobre os salários. No caso italiano, dada as características democráticas das instituições do trabalho e liberais da gestão macroeconômica - cujo instrumento principal era a preservação da estabilidade nominal da lira - a coação econômica dos salários assumiu uma dimensão privada, o governo agia indiretamente através de sua política fiscal e monetária, cuja autonomia era determinada pela dinâmica do setor externo.

Nestas circunstâncias, a politicidade dos salários é determinada pelo conflito entre a formação de "salários de compromisso" i.é, decorrente da política dos sindicatos e das próprias características endógenas da estruturação dos mercados de trabalho e dos "salários econômicos", entendidos, neste contexto, como aqueles subordinados as restrições impostas pelo balanço de pagamentos (34). Esta circunstância introduz para os cenários das industrializações tardias as

dimensões macroeconômicas associadas a noção de "capitalismo periférico". (35)

No caso espanhol e brasileiro a situação é mais grave. Alí não só operam os efeitos indiretos da política macroeconômica em situação de restrição de balanço de pagamentos, como na ausência de sindicatos autônomos, o controle dos salários era exercido diretamente pelo estado. No caso brasileiro, a maior autonomia de gestão monetária e cambial - muito maior do que no caso espanhol que industrializou-se com a peseta estável - e as restrições às importações permitia liberar a moeda para as funções de acumulação de capital, cabendo ao Estado a gestão coercitiva dos salários.

Estas duas vias de regulação dos salários - estruturalmente condicionadas pelos distintos processos de inserção internacional e das características sócio-políticas dos países - configuraram distintas dinâmicas nas relações capital-trabalho:

(a) no caso italiano, a democratização das relações do trabalho num contexto econômico liberal, tornava mais transparente as bases materiais e econômicas do conflito distributivo cujas dimensões transcendiam as particularidades das instituições políticas. De algum modo, empregadores e assalariados participavam de uma dinâmica em que as mudanças distributivas colocavam-se num contexto político e partidário apontando a necessidade de mudanças estruturais na base produtiva e no tipo de inserção internacional.

O conflito distributivo mais aberto "põe sobre o

tapete" a debilidade estrutural da economia - como tornou-se patente nos debates dos anos 60 e 70, - ver capítulo 2 - forçando um deslocamento das estratégias políticas dos sindicatos.

(b) no caso espanhol dos 60 e brasileiro dos 60 e 70, com autoritarismo nas relações de trabalho e controle estatal dos salários, o conflito distributivo politiza-se - e estatiza-se - ao extremo. Isto porque suas dimensões econômicas tornam-se opacas face ao controle político dos salários. As mudanças distributivas afirmam-se como um resultado de decisões em que empregadores e assalariados transferem ao Estado o arbítrio e a regulação dos conflitos. Estes antes de evidenciarem as fragilidades estruturais da economia evidenciam a natureza excludente das instituições políticas.

A dinâmica essencial do conflito distributivo na sociedade italiana trazia na origem as contradições entre a fragmentação da economia e dos interesses e as instituições liberais que caracterizaram sua política econômica.

Na Espanha, o "milagre" dos 60 deu-se sob a égide de instituições corporatistas altamente hierarquizadas de cima para baixo; ao contrário da Itália em que mercado e a pulverização de interesses constituía o núcleo do conflito, na Espanha a centralização hierárquica das corporações e a hegemonia ideológica do pensamento social católico deslocava para o interior do Estado, i.é, para o regime político, o núcleo do conflito cujas características econômicas tornavam-se opacas e subsumidas na questão democrática.

No Brasil, um "mix": fragmentação dos interesses, descontinuidade como na Itália, corporatismo e autoritarismo como na Espanha.

O Poder de Compra dos Salários

Conforme se disse, o grau de conflito entre os "salários econômicos" - i.é, salários formados de acordo com as características individuais dos mercados e das características produtivas e tecnológicas dos empregadores - e os salários políticos - i.é, incluindo a noção de custo-de-vida - é tanto maior quanto maior for a assimetria entre a modernização dos setores que formam os preços dos "bens-salários" e os demais setores.

O custo de vida urbano é fortemente influenciado pelo custo dos alimentos, pelo custo da habitação (renda do solo, custo da construção) dos transportes, pelos preços industriais e pelas margens de intermediação mercantil.

A formação destes preços em economia heterogêneas e de baixo grau de centralização de capital - novamente o confronto histórico é com os EUA - é fortemente influenciado por circuitos de valorização do capital mercantil - na intermediação dos preços agrícolas e na renda do solo urbano - e mercados fortemente oligopolizados.

Por outro lado, as elevadas taxas de metropolização ampliam crescentemente os custos de transporte - dos alimentos e dos trabalhadores.

As rendas especulativas (solo urbano e juros), os aluguéis, as tarifas e as margens de comercialização decorrem de estruturas de mercado, padrões de urbanização e políticas públicas que, ao contrário do que se passa com a indústria, não obedecem a qualquer tendência internacionalmente convergente. Para Spaventa (1963), Labini (1972) a passagem destes preços ao índice do custo de vida e deste aos salários constitui uma versão moderna da renda diferencial analisada por Ricardo: elevação do custo do trabalho na indústria sem que este se traduza em aumento do poder aquisitivo dos salários. (36)

O caso brasileiro nos anos 50 é bastante sugestivo sobre este aspecto. Com efeito, as tentativas de fixar um salário mínimo compatível com o custo de vida urbano colidia com o grau médio de produtividade das empresas, afirmando-se um desjuste estrutural entre mercados, preços e organização dos setores produtivos. (37)

Se do ponto de vista das empresas uma economia de baixos salários traduz a reprodução nos mercados de trabalho das grandes empresas de características e estratégias de gestão de mão-de-obra típicas dos mercados "naturais", do ponto de vista estrutural, uma economia de baixos salários traduz uma contradição entre os custos de reprodução da força-de-trabalho e o grau médio de produtividade da economia. Esta formulação deve ser lida cuidadosamente. Com efeito, seria inteiramente equívoco interpretá-la de um ângulo tecnicista. O seu sentido fundamental é identificar

as diferenças nacionais que se escondem atrás dos itens que compõem o custo de vida urbano: o capital mercantil urbano, a comercialização e a agricultura de alimentos, os transportes, os serviços, etc. O poder econômico e político que possuem estes blocos de capital não decorre de qualquer lógica oriunda dos processos de industrialização, mas de estruturas patrimoniais e suas articulações com as políticas públicas. (38)

Esta questão torna evidente que muito mais do que nas experiências dos capitalismo avançados e integrados, nos capitalismo tardios, a distribuição de renda e a evolução dos salários reais na base de mercado de trabalho depende essencialmente da alocação dos investimentos, da formação dos preços e do aumento da produtividade sistêmica da economia.(39)

De certa forma poder-se-ia considerar esta questão associada com a que desenvolvemos anteriormente. O aumento do poder estratégico da força-de-trabalho nos mercados de trabalho depende, como salientou-se, de um conjunto de circunstâncias que dizem respeito à não-PEA: acesso a bens públicos, educação básica, direitos sociais, etc. Estas condições é que de algum modo condicionam o momento e a modalidade de ingresso nos mercados de trabalho. O argumento que agora se enfatiza é que a passagem dos ganhos de produtividade decorrentes da industrialização aos salários depende, em parte, do barateamento dos bens e serviços externos à indústria.

Com efeito, ao lado da modernização das relações do trabalho, foi o enfrentamento destas duas questões que caracterizou essencialmente as experiências sociais - democratas e mesmo a dos países asiáticos. Neste sentido, a introdução em países como o Brasil, Itália ou Espanha - dos anos 60 - de padrões de consumo sofisticados não constitui a nosso ver o núcleo do dilema distributivo. (40) Estes padrões foram universalizados no pós-guerra. Entretanto não se segue daí qualquer relação de condicionalidade entre estes e o atraso nas agricultura de alimentos, a preservação de estruturas monopsônicas mercantis, a incapacidade fiscal, a insuficiência dos equipamentos urbanos, etc.

Na literatura italiana (41) a questão da assimetria entre o custo de vida urbano e os preços industriais, foi considerada a partir da liderança empiricamente observada desde o pós-guerra dos preços ao consumidor vis-à-vis aos preços no atacado. A hipótese no caso italiano é de que como os setores industriais são mais expostos aos mercados internacionais, as tensões de custos tendem a ser absorvidas numa proporção maior que as que se manifestam nos setores voltados para o mercado interno.

Neste caso, e nas circunstâncias de uma elevação uniforme dos salários de acordo com o custo de vida (42) a modernização e o barateamento dos "bens-salários" passa a ser uma estratégia convergente com os próprios interesses dos setores modernos e das grandes empresas exportadoras. Neste sentido, poder-se-ia considerar que o crescimento dos

custos salariais põe em evidência que a elevação da produtividade sistêmica constitui um fator de competitividade para o conjunto da economia incluindo os setores exportadores (43)

Se ao contrário, as grandes empresas industriais possuem um elevado mark-up, os acréscimos dos custos salariais são repassados a preços, acomodando tensões distributivas e as fortes assimetrias tecnológicas. Um efeito semelhante - mas com menores taxas de inflação - ocorre quando os salários são parcialmente desindexados do custo de vida (Brasil, 64-74, Espanha, anos 60) filtrando as tensões egressas dos setores de menor produtividade.

Em ambos casos, torna-se possível um desenvolvimento desarticulado, i.e, as empresas mais modernas ou porque repassam ou porque não pagam os custos decorrentes das altas margens dos setores mercantis e do atraso tecnológico dos bens-salários acomodam-se a um meio ambiente que não lhes desafia. Por outro lado, baixos salários viabilizam a existência de atividades de baixa produtividade degradando a base do mercado de trabalho. Como salientou BROSNON, P. e WILKINSON, F. (1988) uma:

"... economia baseada em baixos salários é essencialmente uma economia com incentivos limitados. As empresas possuem menos incentivos de competir através da inovação em métodos produtivos ou na busca de novos mercados. Ao contrário, a concorrência é baseada no corte dos já baixos salários enquanto tecnologia absoluta permanece em uso. Nesta situação, o incentivo ao treinamento e retenção da mão-de-obra é diminuído e aos trabalhadores de baixo salários são oferecidos poucos incentivos". (A National Statutory Minimum Wage and Economic Efficiency, pg. 3).

Conforme salientou-se na Parte 1, a existência de uma relação de sinergia entre salários e produtividade incluía a consideração de que no médio prazo o crescimento dos salários reais e da produtividade se condicionam mutuamente. Entretanto, esta relação supõe que: 1) os aumentos salariais decorrentes das demandas políticas induzam a respostas tecnológicas das empresas; 2) estes aumentos sejam acompanhados por uma redução nos custos de reprodução da força-de-trabalho (alimentos, transporte, habitação, etc.)

A questão (1) é amplamente dependente das estruturas de mercado, das condições do mercado de trabalho, do grau de controle dos sindicatos, etc. A questão (2), resulta das políticas públicas e coloca-se ao contrário de (1) diretamente no cenário político. Com efeito, reforma agrária, reforma de solo urbano, política habitacional, política de transportes, seguridade social constituem não apenas questões de negociações de partidos e grupos de interesse como palcos de articulação de "trocas políticas". A experiência brasileira e italiana são, neste aspecto exemplares: o pequeno comércio de alimentos e os votos na DC na Itália (44) os interesses mercantis urbanos e as prefeituras e governos estaduais no Brasil, etc. (45).

Por outro lado, a relação mais direta entre atraso, heterogeneidade produtiva e baixos salários manifesta-se no setor público. Tanto no Brasil quanto na Espanha durante os períodos do "milagre", a redução do salário mínimo real impunha-se como mecanismo de contenção das folhas de pagamento

do setor público e, principalmente, dos gastos das pensões e demais benefícios da previdência social. (46)

Baixos salários de base permitem as empresas administrar com ampla flexibilidade a estrutura dos salários. Com efeito, as evidências internacionais apontam para a seguinte constatação: os desníveis salariais entre ocupação e qualificações da força-de-trabalho reduzem-se nos momentos marcados por crescimento dos salários dos trabalhadores não qualificados e ampliam-se na situação oposta. (Brasil anos 50 e 60, anos 60 e 70, Espanha anos 60 e 70, Itália anos 60 e 70).

Esta conexão permite, ao lado da questão antes considerada examinar alguns aspectos do perfil distributivo de uma economia de baixos salários:

- um elevado custo de reprodução da força-de-trabalho traduz a existência de amplas margens nas estruturas mercantis e de serviços urbanos, ao lado de baixa produtividade nos setores produtores de bens-salários;
- a desvinculação dos salários de base do custo de vida urbano permite as empresas de maior produtividade remunerar flexivelmente suas estruturas de emprego.

Desse modo, rendas posicionais, lucros mercantis, rendas derivadas dos aluguéis e juros ao lado dos altos salários pagos nas grandes empresas constituem a principal estrutura de renda e de consumo em economias de baixos salários. Isto não implica, desde logo, a inviabilização de

uma dinâmica de consumo de massas. Esta, como anteriormente examinada, é relativamente independente dos padrões distributivos.

Consideremos agora esta questão.

Padrões Modernos de Consumo e Distribuição da Renda

A introdução de um moderno padrão de consumo de massas em economias marcadas por forte heterogeneidade produtiva, baixos salários e baixa renda per capita, constitui um amplo campo de reflexões sobre o desenvolvimento econômico. Itália, Espanha e Brasil inseriram-se durante os anos 60 e 70 de forma explosiva na modernidade dos padrões de consumo hegemônicos desde o pós-guerra. (47) O traço comum aos três países foi a difusão do automóvel e da casa de família equipada em condições econômicas e sociais marcadas por forte urbanização, amplo subemprego, desemprego e concentração da renda.

A concepção do "fordismo" entendida como a generalização de um padrão de consumo de massa dinamizado pelos altos salários - ver Parte 1 - revela-se neste particular bastante inadequada no caso destes países. Os mecanismos dinâmicos de uma rápida urbanização, a revolução do crédito ao consumidor e a padronização realizada pela mídia revelaram a existência de formas de integração na

moderna sociedade de consumo amplamente autônomas do poder de compra real dos salários. A concepção schumpeteriana do capitalismo enquanto uma máquina voltada ao consumo de massa, aprofundando e alargando os mercados, mostrou-se também, nos casos considerados, ser verdadeira, a despeito da forte inequidade existente, excepcionalmente alta num país como o Brasil.

Fanjzilber (1988) em um estudo sobre padrões de industrialização, buscou algumas conexões entre equidade e austeridade, entendida esta última como inversamente associada ao grau de difusão dos bens de consumo sofisticados, tendo por "proxy" o automóvel. Sua conclusão, tendo como referência um confronto entre os países latinoamericanos e alguns casos asiáticos, era de que em algum grau estabelecia-se uma correlação entre um maior grau de austeridade com uma maior equidade. Esta conexão sempre foi bastante explorada nos estudos clássicos da Cepal relativos ao Brasil. Em sua forma mais mecanicista, a proposição era a de que a expansão do consumo nos grupos sociais de renda média e alta passava por uma compressão no consumo das camadas mais pobres, gerando uma oposição entre "consumo de elite" e "consumo popular".(48) O desdobramento desta tese significava uma racionalização econômica dos padrões distributivos fortemente concentrados que marcaram a trajetória de industrialização brasileira. A principal crítica a esta tese baseia-se em dois argumentos. Primeiramente deve-se considerar que em períodos de forte expansão e mudança estrutural - os "milagres" brasileiro, espanhol e italiano - o crescimento do

consumo moderno se fez a partir do forte crescimento da renda interna, acompanhado de amplos efeitos multiplicadores da renda e do moderno emprego assalariado. Em segundo lugar, com excessão do automóvel no caso de países como o Brasil (Wells, 73) e México a ampla família de bens de consumo durável teve sua difusão obstada e não acrescida pela forte concentração da renda pessoal que se observou.

A crítica à modernização dos bens de consumo em sociedades de baixa renda per capita supõe, a existência de um estilo de consumo ordenado de acordo com "prioridades" básicas, num momento em que ocorria uma formidável mudança nos padrões de consumo, incluindo aqui em algum grau as famílias de baixa renda. A recusa a uma abordagem mecanicista entre padrões de consumo e padrões distributivos não significa negar as conexões entre estas duas estruturas. Creio que MUNOZ, C. (1973) analisou precisamente esta questão tendo em vista a realidade chilena:

"Chegamos a conclusão que o processo de diversificação do consumo de bens industriais ultrapassa os efeitos que uma mudança na distribuição de renda poderia provocar. Se se considera o problema numa perspectiva de longo prazo, a diversificação está muito mais relacionada com fatores de oferta do que de demanda. Concretamente, a criação de novos bens como resultado das mudanças tecnológicas é um fator determinante. Agora bem, é óbvio que a incorporação de novos bens ao mercado supõe uma distribuição desigual da renda e talvez poderia aventurar-se a hipótese de que a maior desigualdade abriria maiores possibilidades de introduzir novos bens. O suposto é que um novo bem satisfaz uma necessidade que se cria simultaneamente ou satisfaz "melhor" alguma necessidade existente. Inicialmente os novos bens aparecem com preços relativos elevados que posteriormente sofrem uma redução... Daquí infere-se que o mercado inicial para os novos bens é formado pelos estratos de renda mais altos. A medida que o preço se reduz relativamente e a medida

que o aparato publicitário generaliza a necessidade destes novos bens, a demanda vai se ampliando para os setores de rendas mais baixas". (1973, pg. 32)

Maria da Conceição Tavares (1981) sublinhava que a estrutura da oferta, os padrões de consumo e o padrão salarial precisam ser macroeconomicamente compatíveis entre si, tornando as políticas de rendas, do comércio exterior, do crédito e do gasto público instrumentos necessários a esta compatibilização. Neste sentido, a introdução de modernos bens de consumo numa economia de renda baixa significa, num primeiro momento, uma ruptura com os padrões tradicionais de consumo, aprisionando as políticas macroeconômicas ao conjunto de prioridades determinadas por este tipo de modernização. Os amplos subsídios à produção e ao consumo deste bens concentram recursos que, de outra forma, poderiam deslocar-se para setores e atividades com maior impacto distributivo. Contudo, conforme revelam as diferentes experiências internacionais, o confronto entre a Espanha e o Brasil é sugestivo, não existe uma "camisa de força", mas diversas possibilidades de compatibilização macroeconômica decorrentes de aspectos não especificamente econômicos. A natureza "excludente" da industrialização brasileira não decorreu, por certo, de uma racionalidade monocausal mas foi fruto de mudanças estruturais, demográficas, institucionais e econômicas desacompanhadas dos mecanismos contrabalançadores. Como se comentou, a baixa modernização da produção e oferta de alimentos para os mercados urbanos, a especulação do solo urbano, a insuficiência crônica da política habitacional para as famílias de baixa renda, a contenção dos salários de

base, a privatização das políticas públicas e a regressividade fiscal foram fatores essenciais, no caso brasileiro, para o entendimento do processo distributivo. Reduzí-los a uma lógica econômica constitui um gigantesco "tour de force".

A dinâmica da distribuição de renda associada aos padrões de consumo deve ser considerada de outro ângulo. Como se observou na Parte 1, a lógica da produção em massa passa pelo duplo movimento de aprofundamento e alargamento de consumo. O primeiro movimento depende essencialmente das altas rendas, da mídia e do crédito, o segundo das possibilidades de barateamento dos bens decorrentes tanto das economias de escala quanto das formas de financiamento e da velocidade de obsolescência e desvalorização "moral" dos equipamentos. O conflito entre "bens posicionais" e "bens populares" é permanente numa sociedade de consumo de massa. O ponto central para as economias de baixa renda per-capita está no direcionamento da produção aos grupos de maior renda pela substituição acelerada dos bens posicionais. Esta orientação é especialmente relevante nos momentos de baixo crescimento. (49)

Contudo, existe uma questão estrutural que decorre não do ritmo do crescimento mas do padrão de acumulação. Com efeito, a estrutura de preços relativos reflete um conjunto de características determinadas não apenas pelo ritmo desigual do crescimento da produtividade dos diferentes setores - refletindo aspectos estruturais e macroeconômicos

- mas pelo tipo de inserção nos padrões internacionais de comércio. Um exemplo notável a este aspecto é o duplo papel da carne como principal "tradeable" argentino e importante "wage good". (50) No caso brasileiro, a contradição entre "tradeables" e não "non-tradeables" na agricultura foi exaustivamente explorado (51); o aspecto importante a ressaltar é que o crescimento dos preços dos bens-salários tradicionais acima do crescimento dos demais bens de consumo - como o que se passou no caso brasileiro entre 1960-80 - não só constitui no caso das famílias de baixa renda um estímulo ao deslocamento do padrão de consumo - explorado à exaustão pela mídia - como representa para as classes médias um ganho relativo de renda. Com efeito, a diferença do poder de compra real entre altos e baixos salários tende a ser superior ao existente em termos nominais em função das distintas ponderações dos bens de consumo tradicionais nos orçamentos familiares.

Tendo em vista este marco geral é necessário considerar algumas características do processo distributivo em economias que partindo de um forte grau de atraso e baixa renda per capita avançaram no consumo em massa dos modernos bens de consumo. Antes, contudo, é preciso situar a questão da formação e distribuição da renda nacional em termos menos simplificados como os presentes nas abordagens convencionais.

Em primeiro lugar, é necessário situar duas questões que se interrelacionam mas não se confundem. Em socie-

dades muito homogêneas e em que o peso dos salários na renda é muito alto a distribuição pessoal da renda é fortemente condicionada pela evolução relativa dos salários na renda nacional e pela distribuição da massa salarial. Nestas condições, uma melhoria na distribuição funcional da renda permite uma melhoria geral do padrão salarial. Nos capitalismo tardios heterogêneos o núcleo central é a elevação dos salários mais baixos. Em sociedades marcadas por forte heterogeneidade na estrutura ocupacional a estrutura salarial mesmo no interior do núcleo moderno é extremamente desigual já que o piso salarial está fortemente amarrado às condições gerais dos "mercados naturais" de trabalho, i.é, das condições existentes fora do núcleo moderno. Assim, o crescimento econômico ainda que acompanhado por crescimento do emprego moderno pode afetar de forma negativa a distribuição pessoal da renda, dependendo do que se passa dentro e fora do núcleo moderno. Do ponto de vista do consumo, o que interessa é a renda familiar per capita que depende, não apenas da estrutura dos rendimentos mas da composição etária, da taxa de participação no interior da família da existência de subsídios aos idosos, etc. Assim, as conexões entre o crescimento do emprego e dos salários sobre a distribuição da renda familiar são indiretas e dependente de fatores estruturais não redutíveis ao ritmo do crescimento.

Quando se tem em mente a dinâmica da formação dos rendimentos no capitalismo moderno e as características ocupacionais em capitalismo tardios e de rápida industrialização, não se pode limitar a questão distributiva

às fontes de renda classicamente consagradas. Com efeito, apenas por simplificação estatística pode-se reduzir a renda nacional em remuneração do trabalho e do capital, isto é, entre salários e lucros. Conforme sugerido no capítulo 1, o processo de urbanização e a formação de amplas camadas médias ampliavam a importância relativa das rendas mistas e derivadas. Mais importante que a questão conceitual e empírica é a percepção de que as diferentes formas de renda correspondem a distintas lógicas de formação dos rendimentos. Os salários, diferentemente de outras formas de renda possuem uma dupla existência no momento e na forma do circuito econômico. Eles constituem inicialmente um custo e uma renda nominal para o empregador e o empregado, num segundo momento o salário representa uma renda real para o empregado cuja magnitude é dependente dos preços relativos. As rendas derivadas como, por exemplo, a do trabalho autônomo possuem natureza diversa. Não existe uma renda prévia ao circuito econômico a ser posteriormente sancionada ou alterada de acordo com os preços relativos. Não há uma renda monetária "ex-ante" ...

"Embora trabalhem com o objetivo de garantir sua renda, esta não constitui uma renda contratual... mas uma renda residual, cuja quantia é indeterminada ex-ante e resulta da diferença entre receita e despesa." (OFFE, 1988, pg.41).

Os trabalhadores autônomos possuem, desta forma uma formação de renda inteiramente distinta dos trabalhadores assalariados. A sua indeterminação ex-ante coloca um outro aspecto sobre a noção de renda derivada. Não se trata apenas de um rendimento derivado das fontes primárias de rendas mas de uma renda que se determina num momento específico do cir-

cuito econômico. Esta diferenciação é importante como será posteriormente argumentado, em situações de alta inflação e instabilidade econômica. A noção de renda mista capta um outro sentido da questão. Com efeito, a possibilidade lógica e histórica do trabalho autônomo está determinada pela existência de recursos produtivos previamente à circulação. Ou seja, a inexistência de uma renda determinada ex-ante, corresponde a existência ex-ante de meios produtivos. O pequeno comerciante, a manufatura de base familiar, o agricultor autônomo correspondem aos casos tradicionais desta formação social. A experiência do capitalismo moderno é marcada pela emergência de novos trabalhadores autônomos urbanos formados por profissionais qualificados, e por uma massa urbana desqualificada e de baixa renda. O ponto de partida lógico deste trabalho é o acesso ao crédito, isto é, do meio de produção tipicamente capitalista. Este ponto de partida é que confere ao trabalhador autônomo um status de contemporaneidade e não um resíduo pertencente a formações sociais atrasadas. Por outro lado, os ordenados e os ganhos variáveis adicionados aos salários dos gerentes e altos funcionários constituem uma outra forma de renda mista. Eles possuem a ambiguidade de constituírem parte dos custos das empresas e parcela distribuída dos lucros, a despeito de aparecerem nas estatísticas simplesmente como salários. Os salários no setor público constituem um caso clássico do que aqui se denomina com renda derivada. Contudo, ao existir "ex-ante, os salários no setor público assumem as características formais do rendimento assalariado em geral.

A natureza dos ganhos financeiros torna o quadro distributivo bastante mais complexo. Com efeito se considerarmos os juros não como uma simples renda derivada dos lucros (como supuzeram os clássicos) mas resultado de movimento fortemente autônomo da taxa de juros, então a distribuição entre lucros e salários e a evolução real destes torna-se parcialmente condicionada pelos movimentos da taxa de juros. (52)

O aspecto essencial neste caso é salientar que um tratamento da questão distributiva reduzida a lucros e salários ou mais geral ainda, entre remuneração do "fator capital" e do "fator trabalho" é excessivamente simplificado e pouco esclarecedor. No caso brasileiro em que o processo de industrialização se fez acompanhar de altas taxas inflacionárias, a dinâmica da formação de rendimentos ganha outro significado. Com efeito, a inflação traduz-se por uma desvalorização dos contratos nominais de renda. A introdução de cláusulas de correção monetária aos diversos contratos nominais de renda como a que se deu a partir de 1964, fez da periodicidade dos reajustes e das revisões contratuais um mecanismo básico de apropriação real da renda. Neste sentido, pode-se falar de rendimento derivado num sentido distinto do que consideramos anteriormente. Os rendimentos derivados, neste caso, são aqueles que decorrem da maior proteção, relativa, das rendas nominais mediante a aceleração dos reajustes e revisões contratuais. A distribuição real de renda altera-se a cada momento, em função da forma desigual que a inflação atinge os contratos de renda nominal.

A relação entre as rendas derivadas do processo inflacionário e as rendas derivadas e rendas mistas analisadas anteriormente é significativa. Com efeito, uma característica importante das rendas derivadas é, como comentado, a inexistência de uma renda "ex-ante a ser sancionada posteriormente. A possibilidade de indexar os rendimentos, a maior flexibilidade no estabelecimento dos contratos, a fixação de preços incluindo inflação antecipada, tornam os rendimentos não salariais menos expostos aos mecanismos de desvalorização inflacionária. A inflação e o regime de indexação constituíram na sociedade brasileira um importante mecanismo distributivo exacerbando as características mais estruturais do processo de concentração. Contudo, o fenômeno mais geral que especialmente nos interessa é contrapor a dinâmica de uma produção em massa acompanhada por alto grau de assalariamento e salários relativamente altos com sociedades em que esta produção ocorreu na presença de forte heterogeneidade na estrutura ocupacional e nas formas de percepção de rendas. A principal proposição que brota das reflexões realizadas na Parte 1 e neste ítem pode ser resumida da seguinte forma: em sociedades com as características descritas de heterogeneidade estrutural, a estabilização dos mercados é menor num sentido dinâmico, isto é, a taxa de expansão prevista dos mercados é mais instável tornando menores as possibilidades de barateamento dos custos associadas ao tamanho das escalas. Este ponto, foi realçado por Tavares (1981). Suas reflexões não privilegiam, como aqui se faz, a estrutura do emprego e da renda concentrando-se nas relações intrasetoriais e interindustriais do capitalismo brasileiro.

Contudo, é possível aproximar os dois argumentos pelo menos no que se refere a estrutura ocupacional. Com efeito, constitui parte central do seu argumento o tipo de articulação do setor produtor de bens duráveis com o setor produtor de bens capital bem como o baixo peso específico deste. Isto significa, do ponto de vista do emprego, um menor efeito multiplicador e indutor de uma ulterior expansão dos bens duráveis. O argumento que aqui se acrescenta considera que em sociedades em que existe forte dispersão na estrutura salarial em que a participação das rendas derivadas e mistas em confronto com os salários é bastante alta, o crescimento do mercado consumidor é mais instável, volátil e incerto no médio prazo. Esta característica, por todas as razões já comentadas, não se confunde com a inexistência de mercados de consumo massivos. Considera apenas que estes possuem uma trajetória mais incerta na medida em que dependem de fluxos de renda altamente sensíveis às flutuações da conjuntura e dependentes, dada a forte concentração da renda, de estratégias de inovação dos produtos e sua substituição pelas camadas médias urbanas. A estabilização dos mercados de massa, uma das características essenciais do padrão manufatureiro americano - ver Parte 1 - necessário ao planejamento de longo prazo pelas empresas encontra limites em economias como as que aqui se descreve. Seguramente que em economias fortemente orientadas a exportação como a italiana, esta questão possui menor importância. No caso brasileiro, ainda que os anos 60 e principalmente nos 70,

testemunharam uma exitosa saída para os mercados externos, a vinculação essencial aos mercados internos decorrentes da estratégia de substituição de importações, torna significativa a questão.

NOTAS

- (1) O caso italiano merece uma qualificação adicional. Com efeito, e de acordo com (Bagnasco, A. *La Costruzione Sociale del Mercato*, Il Mulino, 1988) a Itália foi a pátria do capitalismo originário, antes da 1ª revolução industrial mas, não obstante, um "later comer" no processo de industrialização. Por outro lado, a formação do estado nacional italiano possui pouco mais que cem anos. "A consequência deste precedente histórico é a coexistência, ao mesmo tempo, de formações sociais que possuem diferentes raízes no tempo e no espaço". .. "Daí deriva uma situação complexa de grau de descontinuidade estrutural que está provavelmente na base tanto da dificuldade de governo quanto da vitalidade e adaptabilidade em geral atribuída a sociedade italiana" Bagnasco, 1988, pg.13 (grifo meu). A destruição de importantes setores industriais durante a guerra reforça a característica de descontinuidade do capitalismo italiano.

No caso espanhol, após um significativo crescimento industrial entre 1913 e 1935 - que assumiu as características dos "later comers" europeus - a industrialização atrasou-se fortemente entre 1935 e 1950 para retomar uma trajetória expansiva findo o período autárquico. Ver Carreras, A. "La Industrialización Espanola en El Marco de La Historia Económica Europea: Ritmos y Caracteres Comparados" in García Delgado, (org.) *Espana*, Espasa Colpe, Madrid, 1988.

- (2) A "Svolta di Salerno" encontra-se comentada no capítulo referente a Itália.
- (3) O keynesianismo será aqui referido ao manejo de políticas monetárias e fiscais visando o pleno emprego, o fordismo, a menos de outras qualificações ao sistema de grande fábrica e aos padrões de consumo.

- (4) Um simples número traduz a diferença: em 1950, o Brasil e Itália possuíam uma população semelhante. Em 1980 a Itália possuía a mesma população de 50 no passo que no Brasil a população dobrara!
- (5) A expressão é de K. Polany, *The Great Transformation*. Beacon Papenback, 1957, EUA.
- (6) Ainda que tanto no caso espanhol quanto italiano a imigração tenha se constituído num importante escoadouro.
- (7) Ver CARDOSO DE MELO, J.M.-*Capitalismo Tardio*, Forense.
- (8) Ver Hobsbawm, E. J. "La Marginalidad Social en La Historia de la Industrialización Europea".
- (9) Graziani, A. - *L'economia italiana del 1945 a Oggi*, Il Mulino, 1989.
- (10) BRUNO, Sergio. "The Industrial Reserve Army, Segmentation and The Italian Labour Market". *Cambridge Journal, of Economics*, 1979.
- (11) HUMPHREY, J. & RUBENY, Jull. "The Reconstitution of The Supply Side of The labour market: The relative autonomy of social reproduction". *Cambridge Journal of Economics*, 1984, 8, 331-346.
- (12) Esta classificação foi proposta por Bagnasco (1988) op. cit. a partir de uma análise inspirada em Polany, *The Great Transformation*, op. cit.
- (13) O contraponto direto desta formulação é com a análise de Hobson comentada anteriormente sobre o capitalismo americano (ver Parte 1). Esta estratégia - a de baixos salários - é estruturalmente condicionada, como será visto a seguir. Entretanto, como se considerou, não existe um determinismo tecnológico.

- (14) A visão de Marshall sobre os baixos salários encontra-se na citação abaixo:

"... The dirtiness of some occupations is a cause of the lowness of the wages earned in them. For employers find that this dirtiness adds much to the wages they would have to pay to get the work done by skilled men of high character working with improved appliances; and so they often adhere to old methods which require only unskilled workers of but indifferent character, and who can be hired for low (time) wages, because they are not worth much to any employer". In Marshall, A. Principles of Economics, The Macmillan CO, 1953, pg. 558.

- (15) BRUNO, S. "The Industrial Reserve Army, segmentation and the Italian labour market", Cambridge Journal of Economics, 1979.

BALTAR, P. "Salários e Mercado de Trabalho em Países Subdesenvolvidos" in "Salários e Preços: esforço de uma abordagem teórica". Tese de doutorado, Campinas, 1965.

TAVARES, M.C. "Problemas de Industrialización Avanzada en Capitalismos Tardios y Perifericos", IEI, Texto para Discussão nº 94, 1986.

SEGURA, J. La Industria Espanola en la Crisis, 1978/1984. Alianza Economia y Finanzas, 1988.

- (16) Esta discussão encontra-se em Num, J. "Superpoblación Relativa, exercito industrial de reserva y masa marginal". Revista Latinoamericana de sociologia, nº 5, 1969; Cardoso, F.H. "Comentários sobre los Conceptos de superpoblación relativa y marginalidad", idea, nºs 1, 2, 1971; Quijano, A. "The marginal pole of the economy and marginalized labour force". Economy and Society 3(4), nov.74; Hobsbawm, op. cit.

TAVARES, (1981) chamava atenção para o fato de que: "... as migrações rural - urbanas deixam de ter importância significativa na determinação do salário de base industrial, uma vez que já se tenha consolidado um mercado geral de trabalho urbano, pela existência de um alto grau de industrialização e de urbanização metropolitana". (pg.24) Em Tavares, M.C. "Problemas de Industrialización en Capitalismos Tardios y Perifericos". IEI, Texto para Discussão.

(17) OFFE, C. - Capitalismo Desorganizado, Editora Brasiliense, 1989.

(18) Ver Caps. 2 e 4 desta parte.

(19) Ver a respeito Kuznets, S. "Crecimiento económico y desigualdad de las rentas" in Crecimiento Economico y Estructura Economica, Edit. Gustavo Gili, S.A., 1971.

(20) Para uma análise resumida deste conceito ver Egidi, M. Schumpeter, Etos Libri, 1981.

(21) Ver cap. 2

(22) Ver cap. 3

(23) Ver cap. 4

(24) MANWARING, T. "The extended internal labour market" in Cambridge Journal of Economics, 1984, 8 161-187.

(25) Para uma análise histórica dos "crafts unions" ver Sabel, Piore The Second Industrial Divide.

(26) Para quem deseja manter o paradigma é obrigado a usar uma contradição em termos como na expressão "fordismo periférico". (Lipietz, A. Miracles et Mirages, 1985. La Decouverte.

- (27) SADER, E. - Quando Novos Personagens Entraram em Cena, Paz e Terra, 1988.

ABRAMO, L. - O resgate da dignidade (ã greve de 1978 em São Bernardo) USP, 1986.

HUMPHNEY, J. - "Operários da Indústria Automobilística no Brasil: novas tendências no movimento trabalhista", Estudos CEBRAP, 1979.

- (28) FLEURY, A. C. - "Rotinização do Trabalho: o caso das indústrias mecânicas" in Fleury, A.C., Vargas, N.(org.) Organização do Trabalho, ATLAS, 1983.

Ver capítulo 4. Ver também Schmitz, H. "Technology and Employment Practices: Industrial Labour processes in Developing Countries", 105, Sussex, 1983.

- (29) SADER, E. op. cit.

- (30) BOUDUKI (1987) ver Sader, E. op.cit.

(31) Diversas experiências históricas poderiam ser utilizadas para ilustrar este processo. Penso, contudo, que a experiência do gigantesco processo de urbanização que se deu nos EUA do pós-guerra aplica-se mais ao caso brasileiro por suas dimensões absolutas. Como fizemos no cap. 1, utilizaremos aqui o texto de Piven e Cloward (1971) como referência básica. Como se sabe, os estudos mais recentes sobre a dualidade do mercado de trabalho nasceram a partir das análises dos anos 60 e 70 sobre o emprego em cidades como Detroit, Chicago, etc. Anos, por outro lado, marcados por uma "explosão do welfare" no mundo urbano.

O processo social decisivo foi a intensa e acelerada modernização da agricultura no sul do país. Com efeito, entre 1940-1960, cerca de 20 milhões de pessoas, incluindo 4 milhões de negros saíram da agricultura, um fluxo migratório só comparável ao ocorrido entre 1890 e

1930. Entre 1950 e 1965 enquanto a produtividade agrícola crescia 45% o emprego decrescia na mesma proporção com a destruição de cerca de 1 milhão de fazendas no sul. Este formidável deslocamento populacional dirigiu-se às grandes cidades com particular concentração da população negra devido a forte discriminação nas pequenas e médias cidades. Assim, se em 1940, 50% da população negra habitava as cidades, em 1965 o percentual era de 80%.

Com a legislação do salário mínimo introduzido em 1966 - 1 US\$ por hora - a mecanização da agricultura acelerou-se e com ela a migração para as grandes cidades. O crescimento do desemprego aberto e do subemprego foi alarmante. Em 1966 o governo americano criou um "índice de subemprego" acrescentando aos formalmente desempregados aqueles ocupados precariamente ou com salários muito baixos. Este índice era em 1966 de 21,7% para os não brancos e 7,6% para os brancos. Contudo estes números eram muitas vezes maior para os guetos urbanos. A descrição de Piven e Cloward (19871) é a seguinte:

"Muitos imigrantes conseguiram empregos, mas muitos não, ou acharam somente trabalhos transitórios e de baixa remuneração. Sem renda adequada, famílias tinham que dividir espaço com amigos ou parentes, dividindo a renda de poucos entre muitos. Alguns voltaram-se para o submundo dos "guetos" para ganhar algum dinheiro. Mas um ponto está além de qualquer discussão - eles receberam pouquíssima assistência do "public welfare". (op. cit. pg. 219).

A partir deste movimento, de resto semelhante às experiências do 3º mundo, é que se situa a "explosão do welfare". Explosão presidida e animada pelo intenso movimento dos direitos civis que empolgou os EUA nos anos 50 e 60. Estudantes, funcionários públicos, fundação privadas, organizações civis, irão colocar em choque o sistema de welfare, legitimando os programas de Johnson da "Great Society", atropelando as administra-

ções locais, ineficientes e restritivas.

A "luta contra a pobreza" tem no "Economic Opportunity Act" (1964) seu mecanismo maior. Alocando US\$ 350 milhões a programas de ações comunitárias, Johnson afirmava ser necessário...

"... convocar todos os recursos disponíveis para as comunidades - federais, estaduais, privados, humanos e materiais - para atacar a pobreza em suas fontes, nas ruas das cidades" (op. cit. pg. 257).

Especialmente significativo foi a expansão do Community Action Program (CAP) através de subsídio à famílias, crianças e indivíduos pobres das grandes cidades. Estes programas foram acompanhados de extensão do seguro social, financiamentos subsidiados à habitação popular, desenvolvimento urbano, etc.

Um aspecto essencial do projeto "great society" foi sua dimensão política. Com efeito, ao invés de aumentar os recursos à estrutura institucional pré-existentes, a "guerra à pobreza" significou um ataque direto do governo federal - legitimado pelos movimentos civis - às condições sociais dos guetos, atropelando as instâncias estaduais e locais. As associações dos guetos passaram a controlar, diretamente, os recursos fornecidos pelo governo federal.

A noção de guerra revela-se de fato, apropriada:

"... pessoas das comunidades, assistentes sociais e advogados instalaram-se nos guetos pressionando as agências habitacionais para inspecionar os cortiços ou arrancar das instituições de welfare os subsídios devidos. Mais tarde as novas agências começaram a organizar os pobres para piquetes em frente aos departamentos de welfare ou boicotar o sistema educacional. Os responsáveis das instituições estavam horrorizados; parte das instituições do governo bancava as hostilidades a outra parte do governo" (local, municipal) (op. cit. pg. 266). Segundo Sargent Shriver, o Economic Opportunity Act foi para os pobres o mesmo que o National Labour Relations Act foi para os sindicatos.

(32) A concepção de salário político possui dois significados. Em primeiro lugar, como sublinhado no texto, a concepção do salário como um "wage-living" - princípio incorporado nas legislações nacionais sobre o salário mínimo - afirma uma norma extra - mercado de formação dos salários a qual qualquer trabalhador possui direito. Neste sentido, o salário mínimo é, por definição um salário político, ao traduzir uma convenção da sociedade sobre o valor do trabalho, um trabalho abstrato, indiferenciado. Ele anuncia uma intenção socialmente legitimada de homogeneização distributiva da base do "mercado de salários".

A segunda noção, implícita na política social democrática do início do século e explicitamente formulada por Hilferding (1929) partia da percepção de que a autonomia dos salários em relação à acumulação de capital permitia ao Estado intervir através de uma política distributiva sobre os mecanismos e o ritmo da acumulação de capital.

No resumo de Altvater (1980): "o salário, a despeito de ser uma categoria da economia política não é, todavia, estritamente condicionada pela acumulação de capital; trata-se de um instrumento de regulação estatal que visa obter determinado efeito econômico". (pg. 840)

Ver Altvater, E. "Il Capitalismo se Organiza: el dibattito marxista dalla guerra mondiale alla crisi de '29 in Storia del Marxismo, Einandi, 1980.

O argumento de Hilferding afirmava, ao contrário da proposição econômica de Marx sobre a força-de-trabalho, a natureza política desta "mercadoria": "Devemos convencer a cada operário que o salário semanal é um salário político, que depende da força da representação parlamentar da classe operária, da força de sua organização e da relação social de poder político no parlamento.

... Naturalmente este é um elemento novo na economia capitalista, elemento de grande significado econômico, social e político". Ver Altvater, op. cit. pg. 848.

(33) Ver cap. 4.

(34) Restrições impostas indiretamente pelas autoridades monetárias. Como observou-se anteriormente - nota (33) - os salários políticos expressam uma intenção de afirmar de fato, uma autonomia face aos estritos estrangimentos econômicos. A negação economicista desta autonomia torna-se evidente na seguinte proposição: "o único modo de escapar á desordem causada pela inflação consiste em criar um ambiente em que a distribuição e a utilização do rendimento real sejam feitos em função das forças econômicas e em que o sistema monetária não possa ser utilizado para gerar uma procura excessiva ou fazer apoiar a exigência de um nível de salários não econômico (uneconomic). Esta é a função das autoridades monetárias". Bernstein, E. M. - "Wage-price links in a prolonged inflation" IMF Staff Papers, vol. VI, 1958, pg. 339, cit. in Nunes, A. J.A. Industrialização e Desenvolvimento, Coimbra, 1963.

(35) Veja-se por exemplo a mensagem contida num relatório do FMI ao governo chileno em 1950: "A restrição do crédito deve obrigar os empresários a vender os seus produtos a preços mais baixos do que aqueles que tinham previsto ... deve impedi-los financeiramente de aumentar os salários e deve provocar um certo número de desemprego". Nunes, op. cit. pg. 127

As citações acima referem-se a recomendações monetaristas em países de moeda não conversível. No caso italiano, a preservação da paridade externa da lira, impunha um curso a política monetária estrangendo o emprego e os "salários não-econômicos similar ao que Keynes havia posto no "The International Clearing Union" (1943). O padrão-ouro, ou, o câmbio fixo no pós-guerra, poderia fixar o câmbio "... num nível destituído de uma adequada relação com nossa (inglesa) política salarial e as nossas políticas sociais em geral". (pg. 202) "o valor de troca da libra", prosseguia Keynes, "não pode permanecer constante em função das outras moedas, a me-

nos que os "efficiency wages" e demais custos de nossa produção, que dependem de nossa política social, sejam mantidos rigorosamente de acordo com os custos correspondentes em outros países. E evidentemente, não poderemos nos comprometer com isso" (idem, grifo nosso). Conforme será analisado no cap. 2 esta foi a principal contradição dos salários nas economia italiana do pós-guerra.

(36) Ver a respeito Labini, S. *Sindicati, Inflazione e Produttività*, Libri del Tempo Laterza, 1972.

(37) Ver cap. 4.

(38) Idem

(39) A noção de produtividade sistêmica foi originariamente desenvolvida por List através de seu conceito de "harmonia das forças produtivas" entendida como: - integração entre agricultura e indústria; - articulação entre trabalho manual e trabalho intelectual. Ver List, F. *Sistema Nacional de Economia Política*, Abril Cultural, 1983.

(40) Ver referências mais a frente.

(41) Ver Labini, 1972, op. cit. e cap. 2 da 3ª parte.

(42) Como a ocorrida entre 69 e 79.

(43) Pode-se neste sentido, retomar relação entre salários e produtividade numa estrutura produtiva e num ambiente econômico marcado por forte assimetria. O argumento de que os salários devem seguir os ganhos de produtividade ajustando-se, deste modo, aos resultados do conjunto do sistema assume, tacitamente, um compromisso com a qualidade destes. Claudio Napoleoni apresentou a questão da seguinte forma:

"... assumir o aumento de produtividade ocorrido num determinado intervalo de tempo como termo de

referência para regular o aumento salarial significa avaliar e a justificar uma situação defeituosa, enquanto que a tentativa de elevar o aumento salarial mais além do que o permitido por um insuficiente aumento de produtividade teria o valor, precisamente através das dificuldades que provoca nas empresas, de por sobre o tapete o problema de uma gestão do processo econômico mais eficiente e, ademais... poderia converter-se em problema de política econômica, e como tal, interessar a todo o país através dos órgãos políticos que o representam". (1973, pg. 220), Napoleoni, C. Curso de Economia Política, OIKOS, 1973.

Esta era uma posição dos sindicatos italianos nos anos 60. A posição de Napoleoni (ver cap.2) era distinta mas convergente. Considerava que dado os constrangimentos externos da economia italiana os sindicatos deveriam "moderar" as reivindicações salariais, em troca, a política econômica deveria priorizar as reformas que permitissem uma expansão auto sustentada dos salários reais.

(44) Ver cap. 2.

(45) Ver cap. 4.

(46) Ver caps. 3 e 4.

(47) Ver caps. 2, 3 e 4.

(48) No caso brasileiro, Celso Furtado (1972) foi quem mais enfatizou esta questão. Na sua análise do milagre brasileiro argumentou que: "Quanto mais intensa for a concentração de renda requerida para formar o mercado de bens duráveis, mais lento terá de ser o crescimento do salário básico real, se concomitantemente se pretende liberar recursos para a criação de novos empregos". Análise do Modelo Brasileiro, Civilização Brasileira, 1972, pg. 59.

Muito antes, Kaldor (1956, 58) havia apontado para o caso do Chile, os efeitos concentradores decorrentes do padrão de consumo das elites. Mas o seu argumento era

de que: "A alta propensão ao consumo da classe capitalista (pode ser vista a partir do fato de que) parece gastar em consumo pessoal.. 3/4 de sua renda líquida após imposto. Em comparação com outros países, o consumo de luxo das classes proprietárias apropria-se de uma fatia desproporcional dos recursos produtivos". (1956, pg. 266, cit. in Palma e Marcele, "Kaldor on the 'discreet charm' of the Chilean Borgeosie' Cambridge Journal of Economics, 1989, 15.

O argumento de Kaldor - como o de Fanjzylber (88) - centra-se nas distorções decorrentes da baixa propensão a poupar das elites. O argumento supõe uma conexão "smithiana" entre poupança e investimento. A relação entre baixa propensão a poupar e concentração da renda ocorreria pela debilidade da formação de capital e dos investimentos e daí sobre o emprego. Quando se tem em mente países como o Brasil, Espanha e Itália dos 60, marcados por elevada taxa de FBCF, o argumento, como apresentado, revela-se inteiramente im procedente. O argumento de Kaldor entretanto, poderia ser reapresentado de duas outras formas:

- (a) a alta propensão ao consumo das elites induz ao crescimento de importações de bens de consumo de luxo, restringindo a capacidade de importação dos bens de capital necessários à acumulação reprodutiva;
- (b) a alta propensão a consumir das elites, traduz, a inexistência de uma ineficaz estrutura tributária e instituições de intermediação financeira.

O argumento (a) é inegavelmente correto mas não se aplica aos países que aqui se examina: todos os três internalizaram os modernos setores produtivos nos anos 50 e 60. O argumento (b) inverte o mecanismo de causalidade. A alta propensão ao consumo das elites é o resultado de uma ineficaz estrutura tributária e dos mecanismos de intermediação financeira. Indiscutivelmente estes últimos aspectos são decisivos para o financiamento não inflacionário dos investimentos. É a inefetividade destes que constrange os investimentos, e não o

"consumismo". Neste aspecto, a trajetória espanhola discrepa da brasileira dada a maior ligação orgânica banco-indústria (ver cap. 2). Mas há um outro argumento, desenvolvido por Tavares (74), que refere-se não a um "estilo" mas aos desajustes entre os perfis de consumo em condições de rápida mudança na estrutura da oferta. Neste caso, a concentração da renda, ainda que não seja uma "exigência" economicamente imposta, revela-se funcional. Ver adiante.

- (49) A experiência brasileira nos anos 80 é significativa. Com a paralisia dos investimentos produtivos decorrentes da profunda instabilização macroeconômica, a estratégia predominante por parte dos setores industriais foi o da diversificação e aprofundamento dos bens de consumo para os grupos de alta renda. Com um baixo crescimento do mercado, os ganhos de escala tornam-se menos significativos. Uma menor produção e uma maior margem de lucro unitária, constitui, de fato, uma tendência de reconcentração associada as decisões de produção em períodos de grande incerteza. O essencial do argumento prende-se as variações do crescimento econômico e não a estrutura da distribuição, ainda que esta, em algum grau condicione as decisões produtivas.
- (50) Celso Furtado aponta esta diferença com o caso brasileiro, ver análise do modelo brasileiro, op. cit. 1973.
- (51) Ver referências no cap. 4.
- (52) Com efeito, como o crédito é o ponto de partida do circuito econômico, o salário visto como um custo para as empresas depende parcialmente da taxa de juros, por outro lado, o poder de compra dos salários é função do comportamento dos preços relativos que, em condições de alto mark-up, é fortemente influenciado pela transferência aos preços dos custos financeiros. O confronto entre Brasil e Itália na primeira metade dos anos 80 é

sugestivo. Na Itália, o choque dos juros ocorrido em 1979 foi parcialmente acomodado com redução das margens de lucro e contração do salário real devido ao tipo de inserção externa das grandes empresas industriais subordinadas ao regime de câmbio do SME. O estado arcou com parte significativa deste processo sobretudo através do subsídio ao custo do trabalho (ver cap.2). No caso brasileiro, a elevação real da taxa de juros foi integralmente passada aos preços, constituindo-se num fator de aceleração da inflação e de contração do salário real. O estado acumulou posições passivas importantes, deprimindo sua capacidade de gasto e transferência as atividades sociais. Num caso, na presença de condições recessivas, com juros reais altos os salários reais podem estar declinantes e os custos do trabalho em alta, com ajustes na margem de lucros e na capacidade financeira do estado. No outro, os juros reais altos foram plenamente repassados aos preços finais com queda do salário real e dos rendimentos do setor público. Uma discussão sobre as possibilidades de acomodação dos custos financeiros em economias de baixos salários é apresentada no cap. 4, Parte 3.

CAPÍTULO 2: O CASO ITALIANO:
HETEROGENEIDADE, CRESCIMENTO E CONFLITO

Introdução

A especificidade do caso italiano e sua importância neste estudo deriva de diversos aspectos. Em primeiro lugar o arranque industrial no pós-guerra, o "milagre italiano", ocorrido entre 1958-63, se deu com a presença de forte dualismo ocupacional, excedente de mão-de-obra e baixos salários. (1) Parte destas características, associadas ao seu padrão de desenvolvimento, e a "reestruturação conservadora" da democracia-cristã foi alterada com a emergência, no início dos 70, de novas coalisões distributivas a partir das "ondatas" grevistas que marcaram a virada da década. (2) Os anos 70, foram caracterizadas por intensa crise econômica - crise internacional mas que na Itália combinava-se com aquelas derivadas do seu grau de atraso relativo e do tipo de inserção internacional - e crise política decorrente da incapacidade do sistema político italiano responder as crescentes demandas sociais num momento em que, pela primeira vez desde o pós-guerra, a colaboração com as classes subalternas "deveria ser paga". (3) Uma reestruturação econômica "espontânea" emerge desta dupla crise como resposta a derrota política das proposições de centro-esquerda de uma "reestruturação programada". (4) Entretanto, as mudanças distributivas consolidaram-se progressivamente ainda que, para tanto, tivesse contribuído a ruptura com a estabilidade

da lira ao sistema de paridade fixo criado em Bretton Woods.

(5) Apesar da alta inflação, um distributivista esquema de indexação salarial e a forte presença dos sindicatos nas empresas e na condução das negociações coletivas resultaram em importantes mecanismos de "spill-over" dos setores assalariados líderes. As mudanças ocorridas nos anos 80 - objeto da terceira parte deste estudo - ainda que alterassem significativamente o quadro distributivo, encontraram uma economia menos heterogênea e desigual e com maiores possibilidades de respostas estratégicas aos desafios postos pela nova revolução tecnológica.

O "Milagre Italiano": modernização, industrialização e baixos salários

Findo o custoso e conflitivo processo de reconstrução e liberalização da economia iniciado no imediato pós-guerra, a Itália passou entre 1956-63 pelo maior auge cíclico de sua história contemporânea. (6) Neste período, o investimento situou-se em torno de 23% da renda interna e o investimento na indústria manufatureira cresceu a 5,5% a.a. e as exportações cresceram em 8% a.a. (7)

Mas às simples taxas de crescimento não dão conta da essência do movimento ocorrido:

"... superada a fase de reconstrução a economia italiana passou por uma transformação estrutural profunda. De economia autárquica a Itália transformou-se em economia aberta, de país agrícola na economia industrial, de exportador de produtos primários em exportador de manufaturados" (GRAZIANNI, pg: 184).

Interessa-nos considerar este riquíssimo processo sob dois ângulos. Pelo primeiro é importante ressaltar as características fundamentais da dinâmica do crescimento. Pelo segundo, observar as características de um crescimento essencialmente desequilibrado e heterogêneo. A dinâmica distributiva será, por fim, considerada como uma parte integrante deste padrão de crescimento.

O "milagro econômico italiano" mereceu um vastíssimo conjunto de interpretações.

Diversos autores procuram descrever o crescimento italiano entre 1956-63 como um caso exitoso de "export-led" (veja-se entre outros Kindleberger (1969) Stern (1968) e Boltho (1983)).(8) Com efeito, as exportações passaram por um significativo "boom", evoluindo de 5,8% do PIB em 1956 para 9,9% em 1963. Contudo, como consideram Ackley (1963). Grazianni (1989) Ciocca, Filosa, Rey (1973) os componentes fundamentais do crescimento neste período foram determinados pelo gasto público e pelo investimento. O que é amplamente consensual é o papel pouco dinâmico do consumo interno e as amplas articulações entre a rápida expansão e modernização da capacidade produtiva, do gasto público e das exportações.(9)

De um lado, um Estado constrangido a recuperar, a expandir o capital social básico, os investimentos no Mezzogiorno, as comunicações e a construção civil; de outro uma economia "forçada" a expandir rapidamente as exportações em

função da dependência estrutural da economia italiana às importações de matérias-primas e alimentos.

Com a abolição massiva das quotas de importação e das tarifas alfandegárias, em acordo com a tendência internacional de rápida liberação do comércio, a inserção da economia italiana enquanto exportadora de manufaturas impunha-se necessariamente.

Por outro lado, o atraso tecnológico da indústria italiana constituía o principal desafio para o êxito deste movimento. Desafio que, em última instância estava determinado pelas fontes de financiamento à indústria. A expansão dos fundos centralizados pela IRI, a expansão dos investimentos da FINSIDER, FINELETTRIC, ENI e a distribuição dos recursos do Plano Marshall (GRP) na expansão da indústria metalúrgica e elétrica serão fundamentais para os investimentos que, na indústria manufatureira, irão liderar o crescimento neste período: bens de capital, e meios de transporte.

A articulação deste movimento com as exportações era direta:

"Neste contexto, industrialização e abertura dos mercados interagiam. De fato, o processo de acumulação que resultava numa melhoria da dotação de capital foi favorecido pelo fato de que como resultado da abertura externa, a indústria italiana podia beneficiar-se de um mercado internacional vasto e rico ao lado de um mercado interno em expansão". (CIOCCA e REY, pg. 196)

Uma característica fundamental do período do "milacro" foi a estabilidade monetária e equilíbrio na ba-

lanço de pagamentos. Uma baixa inflação de preços ao consumo (3,4% a.a.) e absoluta estabilidade dos preços ao atacado. Desse modo, dado o regime de câmbio fixo, as exportações italianas puderam se beneficiar de preços baixos, em termos internacionais. (Este ponto foi recentemente enfatizado por Grilli, Kregel e Savona, 1982).(10)

O boom italiano construído pelas mútuas interrelações entre investimento público, investimento privado nas indústrias de metalmeccânica e exportações manufatureiras contou com outro importante coadjuvante: baixos custos da mão-de-obra e baixos salários. Um intérprete da industrialização italiana, ACKLEY, considerou a questão do seguinte modo:

"Os preços italianos cresceram menos que em outros países, o que desencorajou as importações (quando havia substitutos) e estimulou as exportações. Por sua vez, a causa do comportamento divergente nos preços deve ser imputada a dois elementos: ao desemprego que impediu um rápido aumento da taxa de salário; e um excepcional aumento da produtividade que certamente reduziu o custo do trabalho por unidade do produto na maior parte da indústria exportadora" (ACKLEY, op. cit. pg. 188).

Também para Castronovo (1975), os baixos salários, a baixa conflitualidade operária e o forte atraso tecnológico inicial foram fatores importantes para o elevado ritmo de crescimento de produtividade. (11)

Um excepcional aumento de produtividade no setor exportador e custos salários baixos (i.é, evoluindo a taxas inferiores ao aumento da produtividade) constituía um traço relevante deste padrão de crescimento. Mas não apenas o

"milacro" beneficiou-se do nível dos salários enquanto custo. A notável estabilidade monetária com taxas de investimento elevadas foi obtida via um lento crescimento do consumo interno, derivado de uma distribuição regressiva de renda e baixo crescimento do emprego. (12)

Num dos trabalhos mais completos sobre a indústria italiana - Breve storia della grande Industria in Italia 1861-1961 - o de ROSARIO ROMEO (13), o movimento é descrito da seguinte forma: o vigoroso "boom" exportador, poderia, em condições de forte expansão do consumo interno, ser superado pelo ritmo do crescimento das importações, fragilizando o equilíbrio externo da economia italiana ou suscitando políticas recessivas abortivas do crescimento, entretanto...

"... isto não ocorreu por uma série de fatores. As importações, de fato, forneceram as matérias primas e a maquinaria americana moderna para a indústria exportadora italiana, enquanto a compressão dos salários, devido a abundância de mão-de-obra, até 1962, conteve a expansão do consumo e permitiu uma taxa de investimento capaz de assegurar uma crescente produtividade nos setores mais modernos da indústria" (pg. 213).

O nível dos salários reais e dos custos salariais, se de um lado, fortalecia a competitividade da indústria exportadora italiana, de outro, solidarizava os interesses dos segmentos produtivos mais dinâmicos com aqueles mais atrasados:

"Os baixos salários permitiram absorver as pressões sobre os custos das empresas derivadas, de modo mais ou menos direto, do persistente atraso tecnológico da própria indústria manufatureira, de uma construção civil ainda longe de um grau aceitável de industrialização, de uma agricultura melhorada, mas ainda não eficiente, de um terciário de baixa produtividade" (CIDCCA e REY, pg. 203).

Para diversos autores, o dualismo italiano (melhor seria dizer a heterogeneidade estrutural) não pode ser entendido fora de uma abordagem global. Assim, para Grazianni (1979) gesta-se neste período uma economia marcada por dois segmentos distintos: um primeiro formado pela indústria exportadora, operando com níveis crescentes de produtividade e um segundo formado pelas atividades voltadas prioritariamente ao mercado interno, menos dinâmico e eficiente. (14)

O setor exportador, a automobilística, segmentos importantes de bens de capital e a química foram reconstruídos de modo a se adaptar às condições de demanda dos países industrializados. Desse modo, a segmentação entre grande e pequena empresa e entre atividades modernas e tradicionais traduziam o tipo de inserção internacional da economia italiana. (15)

Esta análise, de resto similar às análises clássicas da Cepal sobre a América Latina se de um lado aponta para o núcleo essencial da diferenciação na economia italiana do pós-guerra, não dá conta, por outro, do caráter universalizante do padrão manufatureiro que implante-se tardiamente na Itália. Não há porque considerar, como faz GRAZIANI que ao contrário da estrutura produtiva que se implantou: "... o nível modesto de renda média teria justificado uma produção orientada à produção de bens de consumo de mais imediata necessidade" (op. cit. pg. 56).

Esta percepção é, inegavelmente importante quando se investiga os "estilos" de industrialização em condições de atraso. Como é notório, este tipo de crítica à industrialização foi especialmente utilizado pelos críticos ao "modelo brasileiro de desenvolvimento" (ver cap.4).

Contudo, enquanto implantava-se no Brasil uma indústria típica de uma economia opulenta voltada ao mercado interno, na Itália, (guardando as devidas proporções de renda e grau de atraso entre os países) as exportações assumiram, desde o início, um papel crucial.

Vê-se, deste modo, como a "norma social de consumo fordista" (16) baseada em salários reais crescentes não foi, na Itália, uma construção requerida pelo padrão de acumulação que, tão pouco, caracterizou-se pelos compromissos explícitos com o pleno emprego.

Quando no período imediatamente posterior ao boom de 1958-63 as pressões inflacionárias e, sobretudo de balanço de pagamentos motivadas pela expansão do consumo interno, induziram uma política monetária bastante apertada, afirmava-se na Itália uma dinâmica distributiva que parecia excluir outras possibilidades expansivas que não as decorrentes do crescimento das exportações. Assim, de acordo com M. Salvatti (1975):

"Entre 1964 e 1969 as empresas italianas foram as que o custo unitário de trabalho cresceram de menos, ou que mais diminuíram, no âmbito dos principais países industrializados. O poder político parecia ter ficado satisfeito com este resultado

em que os efeitos mais evidentes, além do desemprego, foram um fluxo contínuo de exportação de trabalho e de capital". (SALVATTI, op.cit., pg.13)

No entendimento de SALVATTI, longe de uma intervenção ativa do Estado na regulação e expansão da demanda efetiva, ocorreu na economia italiana ao longo dos anos 60, "... uma demanda interna deprimida em fase de uma sustentada demanda externa e um enfraquecimento do poder contratual da força de trabalho". (op. cit. pg. 20)

Mas voltemos às condições estruturais do crescimento acelerado dos anos 58-63 e consideremos mais precisamente o sentido atribuído aos baixos salários.

CONVENEVOLE, R., assim se referiu aos baixos salários que caracterizaram o "milacro economico italiano":

"Se o 'milacro economico' beneficiou-se dos baixos salários, isto foi mais um resultado de um sistema industrial amplamente subcapitalizado do que um pressuposto do seu próprio funcionamento. Em outros termos, a indústria da época possuía uma composição orgânica do capital extremamente baixa e isto se traduziu em um produto per capita e um lucro unitário mais baixo do que dos concorrentes". (CONVENEVOLE, R. 1983, pg. 44). (17)

Esta consideração, se de um lado afirma corretamente a autonomia dos salários em relação à "lógica da acumulação" por outro, não evita um certo determinismo circunscrevendo os salários a um resultado, passivo, do crescimento do produto per capita. Este determinismo é particularmente ilusório quando se tem em conta a forte heterogeneidade da indústria italiana. Conforme sugerem as principais evidências, as margens de lucro nos setores mais

dinâmicos da indústria italiana foram as mais elevadas que em outros períodos.

Conforme verificou-se na Parte I, um dos elementos centrais, mas não o único, de uma economia de altos salários é a transmissão das altas salariais dos setores líderes, de maior produtividade, para o conjunto de economia. Quando, o inverso ocorre, i.é, quando a taxa de salários nos setores mais dinâmicos é "contagiada" pela existência de setores atrasados, então cria-se nos setores mais dinâmicos uma "renda diferencial" apropriada sob a forma de lucros unitários mais altos ou, no caso da indústria exportadora italiana, preços mais baixos.

É preciso considerar agora, uma questão especialmente abordada pela literatura italiana e, em geral ausente, nos diversos estudos nacionais sobre a formação dos salários.

Como o custo de vida é fortemente influenciado pelo preço dos alimentos, do comércio e dos serviços, um padrão de acumulação fortemente "dualístico" como o italiano do "milagre" não pôde se beneficiar de uma relação de trocas favoráveis à indústria, como a que, por exemplo aconteceu nos EUA: conforme notado, entre 1958-63 os preços no atacado praticamente não se moveram, enquanto os preços ao consumidor cresceram numa média de 2 a 3% a.a. Nestas condições, para os setores menos modernos da indústria, custo de trabalho alto e salários baixos faziam parte da

mesma equação distributiva.

Nos anos 60, será exatamente o grau de insatisfação com as condições gerais de vida e não apenas com as relações trabalhistas, com os transportes, a saúde, educação, previdência social que fará com que os protestos nas fábricas assumam uma conotação disruptiva, colocando em cheque a estrutura política italiana.

Foi precisamente devido ao atraso na produção de bens e serviços que afetam as condições de vida imediata da população que, na Itália, desenvolveu-se ampla discussão sobre a programação e o dualismo. Na interpretação de Salvetti (1975), e Grazianni (1979), seguindo aqui Napoleoni (1962) a incapacidade da esquerda em propor um plano de crescimento com mudança estrutural, nos anos 60, não pode ser deduzida de uma simples "lógica do modelo", as razões seriam intelegíveis apenas num quadro em que as forças sociais e políticas estivessem inseridas de forma articulada.

Consideremos uma destas forças - os sindicatos - e voltemos a questão original: industrialização, modernização e baixos salários.

Conforme já se observou, no "boom" de 1958-63, a economia italiana apresentou uma baixa taxa de inflação medida pelos preços ao consumidor e completa estabilidade nos preços ao atacado. Desse modo, a evolução dos salários reais (tanto como poder de compra quanto como consumo) deve

ser considerada a partir da maior ou menor capacidade dos trabalhadores em fixar, pactadamente, salários nominais.

As principais explicações sobre os baixos salários neste período, devem-se ao argumento - "clássico" - da existência de um excedente estrutural de mão-de-obra resultado da modernização acelerada da economia e do "amplo reservatório de mão-de-obra" na região do Mezzogiorno. (18)

Entre 1959 a 63 a indústria manufatureira italiana segundo o ISTAT expandiu em 600.000 o número de ocupados, um recorde histórico, - concentradamente na indústria mecânica. As demais permaneceram sem grande flutuações - a agricultura viu sua população ocupada diminuir num montante semelhante e os serviços cresceram lentamente. Por certo, não se pode subestimar o papel dos fatores de oferta no debilitamento do poder contratual dos trabalhadores.

Se o emprego em seu conjunto crescia pouco em relação a PEA o "ajuste" do mercado de trabalho ocorreu, neste período, via exportação de mão-de-obra: entre 1951 a 1961, saíram da Itália 1.319.604 (2,72% da população); na região meridional e insular o número foi retumbante: 2.054.359. Uma parcela significativa destes últimos deslocou-se para a região norte ocidental da Itália que obteve um saldo migratório positivo de 1.131.519, cerca de 9,08% da população regional (ver ISTAT).

Os números falam por si, a Itália industrializava-

se com a presença de um amplo contingente de mão-de-obra oriunda da agricultura e do Sul do país em busca de um salário e melhores oportunidades de vida no mercado urbano.

A influência deste excedente de mão-de-obra sobre a configuração do mercado de trabalho de grande indústria, é, contudo, uma questão bem mais complexa que a suposta nos modelos convencionais de mercado de trabalho. Conforme visto no cap. 1, os mercados de trabalho não podem ser considerados de forma homogênea. A grande indústria segmenta e constitui um mercado com características próprias. Esta consideração, como também já observado, não pode, simplesmente, propor uma autonomização, absoluta, dos mercados internos de trabalho em relação ao mercado geral de trabalho. É preciso, portanto, buscar as mediações existentes entre os mercados segmentados de trabalho.

Para BRUNO, Sérgio (1979) o papel do excedente de mão-de-obra na fixação dos salários na grande indústria foi irrelevante. Nos anos 60, a concorrência entre trabalhadores "primários" e "secundários" não ocorreu,

"... não apenas porque a classe trabalhadora empregada no núcleo das empresas industriais grandes e médias (trabalhadores primários) resistiram com sucesso, mas também porque a população excedente (trabalhadores secundários) não compete no primeiro mercado" (op. cit. pg. 20).

Uma delimitação teórica deste tipo de crítica já foi realizado: a teoria da segmentação dos mercados de trabalho sustenta que a hipótese convencional, que postula uma concorrência física do trabalho só subsiste quando se

considera esta uma mercadoria homogênea. Relaxando esta hipótese, os grupos não competem. Contudo, como se argumentou no Capítulo 1 a concepção de concorrência não pode se limitar aos limites da substitutibilidade física de mão-de-obra.

Conforme reconhece Bruno, "... a estratégia dos empresários italianos era inadequada para regular a força de trabalho numa atmosfera moderna" (op.cit). Esta "atmosfera moderna" será generalizada, como veremos, após as ondas grevistas de 1968-69 e institucionalizada no Estatuto dos Trabalhadores em 1970.

O excedente de mão-de-obra dos anos 50 e início dos 60 ainda que não afetasse diretamente os salários dos setores mais modernos da indústria - e isto é válido em geral, não só para a Itália - exercia, por diversos ângulos, uma ação "disciplinadora" sobre os salários e as relações trabalhistas.

O desemprego aberto, o sub-emprego, o desequilíbrio regional, os deslocamentos migratórios, o desemprego por desalento (deve-se considerar que nos anos 60 cai a taxa de participação masculina sobretudo nas regiões mais atrasadas do sul) tornaram subjetivamente e politicamente mais "aceitáveis" os salários pagos e as condições de trabalho vigentes nos setores mais modernos da indústria. Ainda que nestas os salários evoluíssem muito abaixo da produtividade e as condições de trabalho fossem construídas exclusivamente

pela iniciativa dos empregadores.

Desde o pós-guerra, a estrutura formal de negociação salarial italiana era fortemente centralizada nos acordos nacionais com a presença das centrais sindicais, entretanto, a influência dos sindicatos sobre os aumentos reais de salários foi, no período, bastante limitada. O atraso geral no país, o baixo crescimento do emprego no núcleo dinâmico da indústria, e, fundamentalmente, o quadro político institucional - a FIAT, a empresa símbolo da industrialização italiana exercia um controle rigoroso sobre a atividade partidária dos seus funcionários - geraram uma atmosfera de negociações caracterizada, de um lado, pela "moderação" nos acordos nacionais, e, de outro, por pressão da CISL (ligada a DC) por acordos em separado.

Este período foi marcado, como mais tarde se dirá, por elevada flexibilidade salarial, com uma ampla dispersão salarial de acordo com a produtividade das empresas. Contudo esta norma não foi, de fato, seguida pelas atividades mais dinâmicas ligadas à exportação. Nestas, a produtividade cresceu muito acima dos salários. (19)

Convém considerar, agora, a seguinte questão: não obstante o baixo crescimento do consumo interno (vis-à-vis ao investimento e as exportações), do emprego e dos salários reais, a economia italiana do "milacro" criou um amplo mercado de massas para o conjunto de bens de consumo duráveis, notadamente o de automóveis. Os dados para a indústria automobilística (segundo Rosario Romeo) são

contundentes:

- enquanto o consumo privado cresceu 23% entre 1953-60, a despesa dos italianos em automóveis e motocicletas expandiu-se, no mesmo período em 67%;
- a indústria italiana que produziu 118.287 veículos em 1951, produziu, em 1961, 693.672, um aumento de 487%. Da produção total, as exportações passaram de 21,4% para 31,1%;
- o número total de veículos em circulação passou de 674.260 para 2.942.731. A densidade de automóveis por habitante passou de 17 em 1951 para 70 em 1961, superando de muito as previsões da FIAT, que projetou uma densidade de 36 para 1962 (Rosario Romeo).

A FIAT, modernizando e expandindo o maior estabelecimento italiano, o de Miafiori em Turim, símbolo nacional da produção em massa, aumentou de 65.000 para 107.671 o número de assalariados, considerando todos os estabelecimentos. Em 1961, só na produção de automóveis existiam 96.000 ocupados, operando em condições de elevada produtividade e, conforme já salientado, baixos salários.

Mas não apenas automóveis, a densidade do consumo de todos os eletrodomésticos cresceu aceleradamente no período: em 1960, de cada 100 famílias, 65 possuíam rádios e 15 possuíam televisões. Se estes números parecem pequenos quando confrontados com os indicadores americanos, convém lembrar que para a CEE neste mesmo ano, a densidade era respectivamente, de 75 e 18.

Desse modo, pode-se considerar a questão de frente: a economia italiana entre 1958-63 passou por uma acelerada industrialização e aumento da produtividade dinamizada pelas exportações de manufaturas. Baixo crescimento do emprego e salários reais crescendo por debaixo da produtividade constituíram traços essenciais deste padrão de acumulação. Não obstante, reproduziu-se neste mesmo período, um padrão de consumo de massas.

O caso italiano ilustra bastante bem como as análises que vinculam os salários a uma "norma social de consumo" associadas a um paradigma "fordista" (ver Parte I) não dão conta de situações nacionais marcadas por forte heterogeneidade. Um exame atento da estrutura ocupacional e da renda por estratos sociais na sociedade italiana neste período, permite elucidar a questão.

O professor Labini (1978), baseando-se nos censo demográficos, procurou estimar a estrutura social e da renda na sociedade italiana. Assim, em 1961, os trabalhadores manuais (classe operária) constituíam 9.060 mil pessoas, das quais 4.190 mil empregados em indústria, isto representava, respectivamente, 44,6% e 29% da população ocupada. Mas o mais significativo para nossos propósitos é o quadro da distribuição da renda. Infelizmente a informação disponível é para 1971, ano em que a estrutura distributiva era bastante distinta daquela existente no período do "milagre".

Para Labini, os dirigentes, empresários, profissio-

nais liberais, formam as categorias que, ao lado dos "rentiers" são titulares de "rendas múltiplas". Na Itália, este grupo apropriou, em 1971, 15,1% da renda nacional, constituindo-se em cerca de 2% da população com rendimentos. Os agricultores, os pequenos comerciantes, os artesãos e outros incluindo aposentados, apropriaram 23,6% da renda, representando 26,7% da população com rendimentos.

Em conjunto, os perceptores de "outras rendas" isto é, "rendas múltiplas" ou mistas e rendas derivadas, constituíam cerca de 30% do emprego e 40% da renda. Os assalariados foram considerados em dois grupos: os perceptores de ordenados, 19,1% da população e 31,1% da renda e os perceptores de salários, 51,9% e 30,2% respectivamente.

Assim, com esta distribuição, cerca de 50% da PEA obteve 70% da renda nacional em ocupações outras que não a do trabalho assalariado manual. (20)

Continuidade e Mudança nas Coalisões Distributivas

Os anos 60 foram sobretudo anos políticos em que se ensaiou amplas reformas estruturais, (21) não levadas adiante por razões também políticas. Anos de colheita dos sucessos - uma indústria moderna e uma sociedade de consumo de massa - e dos fracassos - desequilíbrios regionais, sociais e distributivos. Anos que terminarão com a maior onda grevista da Itália do pós-guerra e inauguração uma nova etapa para os assalariados italianos tanto na produção

quanto no consumo.

Findo o auge do ciclo inaugurado em 1958, o governo italiano realiza em 1963 uma política de austeridade e contração da demanda interna. Diversas circunstâncias macroeconômicas concorreram para a exaustão do "boom" anterior. De acordo com os dados elaborados por Salvatti, Fels, Walter baseados no ISTAT e U.N. Statical Yearbook, enquanto que entre 1953-60 a relação de preços das exportações italianas sobre as exportações da CEE foram negativas em 21,7%, no período 1961-63 houve uma apreciação de 1,2%. Por outro lado, a taxa anual média da quantidade exportada de manufaturados italianos caiu de 14,4% para 10,8%. O sentido do ajuste de 1963 foi inequívoco: entre 1964-68 os preços das exportações italianas voltaram a cair vis-à-vis as exportações da CEE e o quantum manufatureiro exportado pela Itália cresceu a elevada taxa de 16,5%.

A economia italiana dos anos 60 afigurava-se, cada vez mais uma economia fundamentalmente puxada pelas exportações: entre 1964 a 1966 o investimento industrial teve um crescimento negativo, o consumo interno público e privado cresceu modestamente e as exportações cresceram 20,1% em 1965 e 13,2% em 1966. Este ajuste foi resultado do elevado déficit no balanço de pagamentos ocorrido em 1963. (22)

Internamente, a estabilidade do padrão de crescimento italiano começara por entrar em linha de colisão com as pressões distributivas do movimento operário. Entre 1960-62 explodem-se diversas greves com importantes impactos

sobre a estrutura da negociação dos salários: em 1962 a Intersind (sindicato das empresas com a participação estatal) reconhece, pela primeira vez, o contrato por fábricas, em 1963 o mesmo ocorre com a COFINDUSTRIA (sindicato das empresas industriais privadas). Em 1962 e 1963 os salários subiram significativamente. (23)

Inaugurava-se, na Itália, dos 60, o conflito clássico dos salários em economias abertas: um conflito que, em última instância, coloca o valor real dos salários, o emprego e o consumo em oposição com o equilíbrio externo, e a estabilidade externa da moeda.

A estabilidade dos preços internos - uma característica do "milacro" - foi alterada rapidamente em 1962 - os preços no atacado subiram 3,03% e o custo de vida 5,10% - entre uma desvalorização da lira e a administração de uma forte estabilização ortodoxa, o Banco d'Itália optou pelo segundo caminho, recorrendo a um empréstimo internacional de forma a combater a especulação contra a lira e o desequilíbrio na balança de pagamento. O desemprego e a inflação anularam rapidamente os aumentos salariais conseguidos em 1962.

Ao contrário de diversas interpretações, a crise ocorrida entre 1963-64 não pode ser entendida como uma crise de "profit squeeze" gerada pelos aumentos salariais. (24) As razões devem se concentrar nos fatores ligados a desaceleração dos investimentos internos e das desproporções existentes entre os setores. A relativa contração do

comércio de manufaturas e o crescimento do consumo interno, resultaram, como salientado, num forte desequilíbrio comercial. Em segundo lugar se os preços internos cresciam, o mesmo não poderia ocorrer com os preços externos dos "tradeables" presos que estavam ao câmbio fixo da lira.(25)

Assim, ainda que os níveis dos salários pagos na indústria italiana fossem muito mais baixos que aqueles vigentes na CEE durante os 60, a evolução do custo salarial por unidade de produto passou de 12% entre 1952 e 1958 para 17% entre 1958-65.(26) Um crescimento superior ao ocorrido, em média, na CEE. Este aspecto foi fortemente enfatizado por De Carli, presidente do Banco d'Itália (vide Grazianni, op.cit.) De fato os termos de troca expressos pela relação preço ao atacado/preços ao consumo passam de 81,23 em 1951 para 68,97 em 1962.

A recuperação dos investimentos, do emprego e do consumo na segunda metade dos anos 60 irá radicalizar as contradições deste padrão de crescimento. Só que a via utilizada desde o pós-guerra - estabilização e recessão mantendo a paridade da moeda - encontrará nos anos finais da década crescente oposição interna.

Mas voltemos à estabilização promovida em 1963. Após a recessão de 1964 e 1965, a segunda metade dos anos 60 foi caracterizada pela recuperação dos investimentos, expansão do consumo privado e das exportações retomando depois de uma forte queda em 1967, altas taxas de crescimen-

to em 1968-69.

Em 1969, o balanço de pagamentos, depois de apresentar superávits seguidos, com a excessão de 1967, apresentou um déficit de 1,3 bilhões de US\$, explicado por uma saída de capital extraordinária, cerca de 3,6 bilhões de US\$. (27)

Em 1969, face as perspectivas de um novo ajuste convencional, o modelo econômico e político do desenvolvimento italiano do pós-guerra entrou em profunda crise. Exauria-se a legitimidade política de um padrão de acumulação com baixos salários, e relações autoritárias nas fábricas. (28)

O espalhamento de greves "selvagens" e protestos generalizados inaugurava uma etapa em que "consenso" e colaboração deveriam ser pagos" (segundo a expressão de M. Salvatti). A ruptura das "regras do jogo" estabelecida nas relações trabalhistas decorria, em parte, das próprias mudanças econômica e sociais dos últimos anos: foram os operários com escassa qualificação e em geral oriundos do sul, que, ocupados nas modernas fábricas do norte do país, alimentaram um movimento de oposição global às condições sociais na fábrica e fora dela.

Nada de excepcionalmente relevante aconteceu com a taxa de inflação ou de desemprego entre 1968 e 1969. A inflação dos preços ao consumo foi de cerca de 3% e o desemprego aberto situou-se no nível de 5,7% da PEA. O "índice de desconforto" era de outro tipo. Por outro lado, a

excepcionalidade do ano de 1969 se deu não no número de greves ocorridas, maior no ano de 1968; mas na intensidade das greves e na quantidade de trabalhadores envolvidos.

O impacto deste movimento sobre as relações trabalhistas foi assim descrito por M. SALVATTI:

"O protesto, a reivindicação, o conflito deixaram de ser um fenômeno patológico... transformando-se num aspecto contínuo da vida nas fábricas. Com o advento da comissão da fábrica nasce novo instituto de representação. O contrato coletivo se difunde, o espaço de decisão autônoma da empresa no âmbito da organização do trabalho se constrange: sobre o tempo de trabalho, sobre o trabalho extraordinário, sobre o turno, o trabalho noturno..." (idem, pg. 158).

Enfim, a Itália no final dos 60, reproduzia tardiamente, algumas características (descritas na Parte I) dos mercados de trabalho na grande indústria: ativa participação dos sindicatos na definição das condições de trabalho, dos salários e do emprego. Para usar uma expressão moderna, as relações trabalhistas perdiam "flexibilidade" i.é, deixavam de ser unilaterais. As condições distributivas haviam se alterado no conteúdo e na forma, com o Estatuto dos Trabalhadores aprovado em 1970.(29)

Mas não apenas as relações de trabalho, "ocorreu no período 69-74 a mais rápida e profunda distribuição de renda entre salário e lucro que a indústria italiana experimentou desde o pós-guerra" (Salvatti, pg. 38). (30)

A questão que nos parece decisiva é a assimilação pela estrutura produtiva italiana dos novos níveis do

salário real. Com efeito, são incontáveis as experiências de mudanças abruptas nos salários nominais como resultado de fortes e prolongados conflitos sociais. Ocorre que na maioria destas situações o resultado imediato é o repasse quase que integral dos novos custos aos preços gerando pressões inflacionárias com forte erosão dos salários reais. Como salientado a distribuição funcional da renda é fortemente condicionada pela decisão das empresas, que em última instância, sanciona ou não os aumentos de salário real. Desse modo, o que precisa ser explicado é menos a fixação dos salários nominais decorrentes do "outono caldo" e mais a convivência das empresas e da economia com novos custos e salários reais.

É preciso considerar, no caso italiano, as três funções que os salários relativamente baixos cumpriam: macroeconomicamente, o equilíbrio externo exigia um relativamente baixo crescimento do consumo privado e forte expansão das exportações; por outro lado, uma significativa parcela das exportações italianas era de produtos industriais intensivos de mão-de-obra, baixos custos de mão-de-obra constituía um significativo fator de competitividade; por fim os salários baixos permitiam uma convivência entre setores modernos e atrasados, operando com baixa produtividade.

Em outras palavras, o equilíbrio monetário, a inserção externa e os compromissos políticos com os segmentos mais atrasados da produção conduzia a uma

estrutura de preços relativos em que o nível - baixo - dos salários constituía uma peça importante.

Quando em 70 e 72 ocorreu forte crescimento dos salários reais e, no ano seguinte, explodia os preços das matérias-primas, a estrutura de preços relativos muda por inteiro. Contudo, a despeito da inflação que marcou os anos 70 sobretudo na segunda metade - os salários reais não voltaram aos níveis vigentes nos 60, mantiveram-se parcialmente os ganhos. Nos anos 80, houve forte pressão contra a "rigidez do salário real" contudo, a economia italiana já mostrava traços estruturalmente distintos: forte modernização das pequenas e médias empresas, redução dos mecanismos de subcontratação de mão-de-obra, alta competitividade na exportação dos segmentos intensivos de capital e alto valor agregado.

Indubitavelmente, a natureza da inserção externa da economia italiana constitui um elemento chave para o entendimento desta mudança. Pois, se de um lado os salários e as matérias primas subiam em termos reais, os preços externos encontravam limites - ainda que relativamente "frouxos" entre 1974 e 1979, período de flutuação do câmbio - postos pela forte concorrência internacional. A solução convencional das empresas - redução dos salários por hora - tornava-se politicamente insustentável. Do mesmo modo era insustentável uma política ortodoxa de estabilização e redução do salário real: ao contrário, as empresas pactam com os sindicatos uma unificação do "punto de contingenza"(31)

garantindo aumentos absolutos de salários de acordo com a inflação passada. O Estado é chamado a intervir diretamente na regulação do mercado de trabalho através do seguro desemprego. (32)

A reestruturação industrial inicia-se na Itália nos anos 70 ainda que, é apenas em 1979 - com o ingresso de lira no Sistema Monetário Europeu - que esta via torna-se "obrigatória". Entre 1973-79 a lira tornou-se relativamente desvalorizada frente ao marco - área preferencial das exportações - e valorizada frente ao dólar - área preferencial das importações. Assim, houve um relativo espaço para "crescimento com inflação". A plena indexação dos salários não permitiu, contudo, uma substancial regressão na distribuição. (33)

Com a unificação e institucionalização das relações trabalhistas consolidadas no Estatuto dos Trabalhadores e com a difusão dos mecanismos de indexação salarial, "fechou-se", nos anos 70, as amplas diferenças salariais entre empresas, setores e regiões. Este processo não foi, por certo, resultado apenas da maior influência dos sindicatos sobre a determinação dos salários. Refletiu também dois outros movimentos. De um lado, as grandes empresas deslocaram unidades produtivas para regiões "menos conflitivas" descentralizando a produção. De outro, as pequenas e médias empresas passaram por forte processo de modernização sejam aquelas articuladas às grandes "empresas engrenagens" na terminologia de Pacci (34) - sejam às

independentes, mas fortemente articuladas entre si (Bagnasco).

É neste contexto, que deve se situar a discussão sugerida no cap. 1 entre as mútuas relações existentes entre salários e produtividade. Em condições de forte heterogeneidade da estrutura produtiva, o crescimento dos salários de base determinado pela centralização das negociações salariais geram um "espalhamento" a partir dos setores líderes para amplos segmentos da estrutura produtiva, quebrando o "círculo vicioso" entre baixos salários e baixa produtividade. Assim, se no curto prazo o crescimento de produtividade traça uma trajetória para os salários, no longo prazo, o próprio aumento dos salários poderá constituir um dos fatores para o aumento da produtividade, reiterando a sinergia entre salários e produtividade. (35)

Este aspecto foi amplamente discutido na literatura italiana. Assim, para autores como Grazianni ou BARCA (1989) mas também Pizzorno, Reynasi, Regini, Regulia (1978) sob a pressão de um maior controle sobre o processo de trabalho e maior igualitarismo provocado pela centralização das negociações sindicais a busca de aumento de produtividade por parte das grandes empresas passava por novos caminhos:

"O novo aumento é, sobretudo, o resultado da primeira tentativa de ajustamento realizado pelas empresas em função da mudança radical das condições de remuneração e utilização do trabalho. Ocorrem duas diretrizes distintas: aumento de intensidade do capital e descentralização produtiva" (BARCA, pg.33).

A proposição de que as mudanças tecnológicas e as estratégias empresariais resultam do conflito distributivo e dos "preços dos fatores" é, por certo, simplificadora e estática.

Penso, contudo, que neste caso - a economia italiana dos 70 - a busca de um vetor unidirecional de determinação é uma falsa questão. Como foi comentado anteriormente, as diversas experiências internacionais e própria experiência italiana dos 60 testemunham que após rodadas salariais "explosivas" o resultado é quase sempre inflação ou, sob a pressão de políticas ortodoxas, desemprego. Neste sentido o nível real dos salários e do emprego são subordinados aos movimentos de acumulação. Mas esta saída supõe alta elasticidade dos preços aos custos primários ou forte flexibilidade nos mercados de trabalho em que os recursos à rotatividade, subcontratação e desemprego sejam políticas correntes. No caso italiano dos anos 70 estas duas condições, ainda que praticadas não estavam presentes, enquanto estratégia permanente, nem econômica, nem politicamente.

Neste sentido, a movida na distribuição decorrente das novas coalisões distributivas, teve um papel ativo ao interagir com o processo de reestruturação produtiva que ainda que inevitável e guiado por uma dinâmica própria, poderia, mais uma vez, circunscrever-se aos setores líderes, ficando os demais - incluindo aqui importantes segmentos das pequenas e médias empresas - "acomodados" com uma economia

de baixos salários.

Este aspecto foi recentemente comentado por FANZYLBER (1991):

"A espetacular reestruturação italiana da última década se explica só parcialmente pela necessidade de compensar a pressão emanada dos sindicatos que adotam como referência os níveis salariais imperantes nos setores de maior densidade de capital (automobilística, química, siderurgia). Em consequência, o aumento de produtividade não só seria compatível com a pressão salarial, senão que, até certo ponto, havia sido induzida por esta".
(pg. 20)

Esta característica do padrão de crescimento italiano não resultou, por certo, de uma resposta passiva da economia privada. Com o câmbio flutuante, inaugura-se na Itália uma efêmera etapa de gestão "keynesiana" de economia (36), cujos aspectos decisivos foram o forte subsídio ao desemprego pelo dispositivo do CIG, a política de indexação salarial à inflação passada, forte crescimento do gasto público - essencialmente previdência social, saúde e educação - e, dado o crescimento da inflação, taxas de juros reais muito baixas ou negativas.

Este keynesianismo - sustentado politicamente por governos de centro esquerda - entra em crise após a segunda crise do petróleo e a estabilidade do câmbio em 1979. Retomava-se a partir deste ano, novamente o caminho trilhado historicamente e interrompida nos 70. A lira valoriza-se e é fixada, os sindicatos são coagidos a concordar com as máximas do Relatório Mac Cracken (37), a indexação salarial é limitada e os juros reais disparam. Contudo, a velha

prática dos baixos salários encontra obstáculos no nível de avanço e modernização econômica e institucional da sociedade italiana.

Um aspecto essencial da economia italiana nos anos 70 é que já estava em marcha um processo de reestruturação produtiva enquanto a economia crescia e, simultaneamente, realizava significativas reformas sociais. Ainda que a reestruturação tivesse o sentido apontado por Salvatti - uma "reestruturação espontânea" - e seguramente estivesse longe de seguir um projeto organizado e conduzido pelo Estado, conciliava, de algum modo, as transformações requeridas pelas mudanças do padrão de acumulação com aquelas que emergiam das reivindicações políticas. Este difícil equilíbrio - dramaticamente reproduzidos na vida política italiana - rompe, como se disse, pós-79. Entretanto importantes mudanças já tinham ocorrido durante a segunda metade dos 70. Poder-se-ia destacar os seguintes movimentos:

- (a) maior difusão do progresso técnico e modernização de pequenas e médias empresas com significativo impacto sobre setores e regiões;
- (b) recomposição do tecido industrial a partir de maior peso da indústria mecânica e declínio da indústria de base e bens de consumo tradicionais;
- (c) concentração dos investimentos industriais na introdução de novas tecnologias (sobretudo na metalmecânica e meios de transporte);
- (d) estabilidade quantitativa do emprego industrial. (38)

Estas condições permitiram reduzir as tensões sociais.

decorrentes do "ajuste duro" praticado a partir de 1979.

É importante considerar com mais vagar o riquíssimo período que se estende entre 1975 e 1979. Em primeiro lugar é um período em que o conflito entre os "salários políticos" e os "salários econômicos" chega a seu máximo. Em segundo lugar, torna evidente as hipóteses básicas subjacentes às políticas de rendas. (39)

Luciano Lama um dos mais prestigiados líderes do CGIL - a central sindical ligada ao PCI - afirmou numa notável entrevista em 1977 que:

"... a linha agressiva adotada pelos sindicatos no passado estava errada não apenas em relação a situação concreta do país, mas também nos seus pressupostos teóricos. Nesta entrevista Lama afirmou que, era um erro considerar o salário uma 'variável independente' isto é uma grandeza a qual se pode intervir sem produzir contradição no equilíbrio econômico geral". (40)

Esta consideração expõe de forma precisa o conflito entre salários "políticos" e salários "econômicos". Como revela o caso italiano, a moderação salarial, i.é, o entendimento dos salários enquanto variável macroeconômica subordinada ocorre em situação muito particular: crescimento da inflação, do desemprego e ascensão política dos partidos de esquerda com forte base sindical mas, sobretudo, num contexto de ampla incerteza política. Com efeito, estas condições estavam presente na Itália entre 1975 e 1980. Não se trata aqui, como será posteriormente analisado, das políticas de rendas de caráter corporativos. Estas tendem a ocorrer em situações distintas. No caso italiano com a

vitória relativa do PCI nas eleições de 1975 e com sua ascensão em importantes prefeituras, gestaram-se coalisões políticas visando uma maior governabilidade de um sistema de poder profundamente instabilizado. A proposição de moderação salarial do PCI já estava exposta com muita clareza por Claudio Napoleoni (41) nos anos 60, em torno do amplo debate que ocorreu nesta década sobre a programação econômica. Napoleoni considerava que num país como a Itália, altamente dependente das exportações, o crescimento dos salários nominais com o câmbio fixo comprometia a competitividade externa. Desse modo, os sindicatos deveriam seguir uma linha moderada. Contudo, esta postura tal como se apresentava nos 60 só seria politicamente viável se, em troca, reconhecesse ao sindicato uma posição institucional na condução da política econômica, convocando os partidos de esquerda a dividir a responsabilidade do governo. Este quadro estava posto, como considerado, na segunda metade dos anos 70. Contudo, as condições macroeconômicas determinadas, em grande parte, pelas mudanças internacionais tornarem este projeto insustentável. Com efeito com a adesão italiana ao S.M.E. em 1979, inaugurou-se na linha de estabilização muito mais dura. O alinhamento e estabilidade cambial interrompe o projeto keynesiano de centro-esquerda; as empresas, a começar pela FIAT inauguram uma etapa de redução drástica dos custos salariais, rompe-se a unidade sindical e o PCI afasta-se progressivamente de qualquer projeto do governo.

Repunha-se o conflito clássico das economias abertas: fixa-se o câmbio, consolida-se o governo (conservador

ou social-democrata) estreitam-se as margens de negociações e rompe-se com os sindicatos (ou, como no caso italiano, com a unidade sindical). Inaugura-se a etapa das assim chamadas políticas de renda. As trocas são pequenas, negocia-se apenas o negociável, e triunfa o conceito de "efficiency wages". A Espanha trilhou um caminho rigorosamente idêntico alguns anos depois. (42) Entretanto, e como se disse, a estrutura produtiva italiana mostrava no início dos 80 características dinâmicas respondendo com criatividade às impasses macroeconômicos.

NOTAS

- (1) Esta é uma constatação comum a maioria dos intérpretes da história econômica italiana. Para V. Foá (1975), "O desemprego em massa foi o verdadeiro protagonista da história italiana do pós-guerra". Ver Foá, V. *Sindicati e lotte operari 1943-73*, Torino, Loeschen. Mas também M. Salvatti "Il sistema economico italiano: analisi di una crisi, Il Molino, 1975. Para uma excelente resenha das interpretações ver Salvatti Vince (org.) *Il Mercato del Lavoro en Italia*, Franco Angelli, 1977.
- (2) Um fenômeno não apenas italiano mas europeu. Ver Parte I).
- (3) Ver SALVATTI (1975) op. cit. pg. 13.
- (4) "De reforma se falava até a exaustão: mas o que avançava no tecido econômico do país era uma outra coisa: na falta de uma definição mais pertinente, poderemos defini-la como "reestruturação espontânea" em contraposição a transformação estrutural programada". SALVATTI, pg. 18.
- (5) O caso italiano, como de resto nas economias abertas e governadas por um sistema cambial fixo, ilustra o dilema anunciado por Keynes em "The International Clearing Union" (1943). Ver capítulo 1.
- (6) A economia italiana saiu da guerra com os setores siderúrgico, mecânica e construção naval bastante destruídos muito embora nada comparável com a situação alemã. O atraso industrial, o forte desemprego e inflação explosiva marcaram os últimos anos da década de 40. Em 1945 o PNB era 50% do existente em 1938. Em 1947 ocorreu profunda reforma monetária e financeira sob a liderança de Luigi Einaudi no Ministério da Fazenda. O

sentido maior da reforma foi o alinhamento internacional da Itália às instituições criadas em Bretton Woods, liberando o comércio e promovendo as exportações. Politicamente a reforma liberal de Einaudi, constituiu uma vitória sobre as proposições reformistas de esquerda, baseadas num papel mais ativo do Estado. Ver Grazianni (org.). *L'economia italiana del 1945 a oggi*, I Mulino, 1979. A criação da Cassa pér el Mezzogiorno é de 1950. Como atesta abundante literatura, a proposição inicial de promover a industrialização na região meridional foi progressivamente desativada, tendo predominado investimentos em infra-estrutura.

(7) Dados em GRAZIANNI (op. cit.)

(8) Boltho, A. - "Italian and Japanese Postwar Growth: Some Similarities and Differences", in Fodella, G. *Japan's Economy*. Paul Norbury Publications, LTO, 1983.

(9) Ackley, G. - *Un modello econometrico dello sviluppo italiano nel dopoguerra*, Roma Giuffré, 1963. Cioecca, P., Filasa, R. "Integrazione e Sviluppo del economia italiana nelle ultimo ventanio: un riesame critico", Banca d'Italia, 1973.

(10) GRILLI, P., Kregel, J. A. e Savona, P. "Ragioni di Scambio e crescita economica in Italia" in *Moneta e Credito*, nº 4, 1982.

(11) Com efeito, o movimento operário que nos anos finais da guerra assumiu posições importantes na gestão política do país vê reduzida sua ação aos limites da atividade sindical. Em 1946 a PCI propõe um novo curso de política econômica no qual destacava-se apoio a iniciativa privada, ao controle inflacionário e a reforma agrária. No episódio conhecido como "svolta de Salerno" Togliatti apela aos comunistas italianos para "... uma solução construtiva tanto no campo político

quanto no campo econômico" (cit. in Grazianni, pg. 46). No plano sindical é formada em 1944 a CGIL. Nesta formação passou a predominar uma linha moderada. A linha mais radical que advogava maior autonomia e ações de massa, foi suplantada por uma linha de participação sindical no processo de reconstrução, luta contra a inflação e a especulação. Por outro lado, centralizava-se o contrato coletivo, limitando o poder negocial das comissões da fábrica. Estas mudanças subordinavam-se ao clima geral da guerra fria e a vitória da D.C. em 1948.

- (12) Inegavelmente o fluxo migratório constituiu uma poderosa válvula de escape às tensões sociais. Agregadamente, entre 1951-61 o fluxo migratório líquido foi negativo e superior a um milhão de pessoas (dados do ISTAT). Mas não apenas a migração foi uma saída. A força de trabalho italiana teve um comportamento altamente cíclico, minimizando o sentido real da taxa de desemprego. Com efeito, de acordo com De Meo, entre 1951 e 1968 o emprego total italiano diminuiu em 346.000 unidades, enquanto o desemprego também diminuiu em 1.236.000 unidades. Assim, a força de trabalho diminuiu em 1.582.000 unidades. Ver Salvatore Vinci, "Migrazioni Interne e Sviluppo economico in Italia", in Rivista di Politica Economica, junho, 82.
- (13) Romeo, R. - Breve storia della grande industria in Italia, Bologna, Cappelli, 1972.
- (14) As discussões italianas sobre os setores atrasados enfatizaram desde Gramsci (ver Gramsci et il bloque historique, Huges Portelli, Paris, P.V.F., 1972) suas dimensões políticas. Uma análise política mais recente, foi apresentada por Pizzorno (1974), para quem o sistema político italiano necessitava de uma "estratégia de aliança com a pequena burguesia produtiva com o objetivo de controlar as tensões sociais". Uma proteção política aos setores marginalizados visando uma susten-

tação eleitoral constituía o móvel imediato desta estratégia. Segundo Sylos Labini, os pequenos proprietários independentes constituíam nos anos 60 cerca de 36% dos votos da DC e 42% quando se incluía os republicanos e liberais. Ver A. Pizzorno, I ceti medi nei meccanism del consenso, in Cavazza F. e Granband S., Il Caso Italiano, Milano, 1974; Sylos Labini, Saggio Sulle Classi Sociale, Laterza, 78 e Berger e Piore, Dualismo Econômico e Política nelle Società Industriali, Il Mulino, 1982. Esta questão será retomada mais adiante.

- (15) Quanto a estrutura do crescimento e do emprego a descrição de V. Castronovo (L'istoria economica, vol. IV, Tomo I della storia d'Italia Ginardi, 1975) é bastante sugestiva:

"um iceberg com um vértice limitado a três colossos públicos (IRI, ENI e ENEL) e a um grupo de cinco - seis enormes sociedades privadas, com uma massa uniforme na base com mais de 72.000 pequenas empresas (de 11 a 500 ocupados) com três milhões de ocupados". (pg.8) in A. Bagnasco La Costruzione Sociale del Mercato, Il Mulino, 1988.

- (16) Como nas diferentes versões da teoria da regulação. Ver, por exemplo Robert Boyer "Relacion Salarial, Crescimento y Crisis: Una Dialectiva Oculta" em R. Boyer (org.). La Flexibilidad del Trabajo en Europa, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986.

- (17) ROBERTO CONVENEVOLE, Processo Inflazionistico e Redistribuzione del Reddito, Einaudi, 1983.

- (18) Veja-se MARCELLO DE CECCO. "Una interpretazione ricardiana della dinamica della forza lavoro in Italia nel decennio 1959-69 in, Salvatore Vinci.

- (19) As conexões entre salário e produtividade mereceram amplo debate na literatura italiana sobre este período. A subordinação passiva dos salários ao aumento de produtividade, tese tradicional sobre a questão, sempre foi contrarrestada por dois argumentos: 1. do ponto de vista microeconômico os sindicatos argumentavam que a obtenção de melhores salários poderiam contribuir para uma busca de maior eficiência na utilização de recursos produtivos da empresa; 2. do ponto de vista macroeconômico um maior ritmo de crescimento econômico e reformas estruturais constituíam as saídas democráticas para a questão da distribuição de rendas e do aumento global da produtividade. Para ^{um} resumo da discussão e dos dados, ver SALVATTI, op. cit. e cap. 1 desta parte.
- (20) A politicidade da questão distributiva foi sintetizada por BAGNASCO como: "... a diferenciação das várias categorias sociais que aumenta suas possibilidades de ganho através de relações políticas, com escassa relação com a contribuição específica a contribuição da riqueza nacional. Dado que os salários dos operários permaneceram baixos, a política que premia as camadas médias, diferenciando-as ao mesmo tempo, age também, do ponto de vista econômico, como ativador da demanda e do consumo. Esta situação foi descrita por Pizzorno como "mobilização individualista" de indivíduos, grupos e corporações que estabelecem vantagens particulares através do acesso diferenciado a recursos geridos politicamente". A. Bagnasco, 88, pg. 23, ver cap. 1.
- (21) Ver a respeito Plano Vanoni, "Schema di Sviluppo dell'occupazione e del reddito in Italiana nel decennio 1955/64". Neste documento são realçados três macro-problemas: o desemprego estrutural, o desequilíbrio na Balança de Pagamentos e o dualismo regional. Sobre estes mesmos temas debruçou-se em 1963 a Commissione Nazionale per la Programmazione Economica.

- (22) Internamente a contradição essencial do desenvolvimento italiano resultava numa precária articulação agricultura-indústria e inadequada oferta de serviços públicos, pressionando os "bens salários". Ver Salvatti, op.cit. Esta era a principal mensagem da proposição de Napoleoni sobre a "reforma do grão". Idem.
- (23) Deve-se acrescentar que já no início dos 60 começa a entrar em cena uma "nova" classe operária, "... em boa parte não ligada às organizações tradicionais" como a CGIL que vivia profunda crise organizativa.
- (24) Uma posição bastante frequente entre os intérpretes italianos. Ver a respeito os diversos relatórios da Banca D'Italia deste período, mas também em autores estruturalistas como Grazianni "Aspetti strutturali del decennio 1963-73". Uma interpretação semelhante será usada para os anos 70, ver terceira parte deste estudo. O que pode-se de fato considerar é que em 62-63 pela primeira vez na história sindical italiana ocorreu "... uma estreita relação entre o ciclo e as reivindicações operárias" ver Eurico Wolleb "De la Industrialización Tardia a Desvirtuacion: Italia" in BOYER, op. cit.
- (25) A questão, portanto, era semelhante aquela posta por Keynes, ver nota (5).
- (26) Dados em SALVATTI, op. cit.
- (27) Idem.
- (28) "A oposição crescente da política patronal de desenvolvimento baseada nos baixos salários e numa forte taxa de desemprego sustentada pelo Banco Central nos anos 64-69, fez nascer nas fábricas um movimento renovador que revitalizou os sindicatos tanto do ponto de vista do conteúdo das reivindicações como das afiliações e da organização, e que explodiu no outono de 1969". Eurico Wolleb, op. cit. pg. 196. Por outro lado, deve-se con-

siderar que a despeito das altas taxas de crescimento do produto industrial (9,2%, 9,9%, 9,3%, 6,5% registradas nos anos de 66 a 69) o emprego industrial praticamente não se moveu: passou de 5.988.000 em 1963 para 6.005.000 em 1969 (dados do ISTAT).

(29) O novo Estatuto dos Trabalhadores incorporava uma série de reivindicações entre as quais a abolição da tabela que regionalizava o salário mínimo, limites a mobilidade do trabalho, estabelecimento de 150 horas anuais à atividade de formação dos trabalhadores, regulamentação das dispensas, redução das horas extraordinárias, reforma da previdência social. Por outro lado, nos convênios nacionais por categoria e nos acordos das confederações estabeleceu-se reduções no número de classificações e diferenças salariais uniformizando as vantagens entre diferentes categorias extensivas as pequenas empresas.

(30) Os dados essenciais aparecem na tabela abaixo:

CUSTO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
(variação percentual anual)

Anos	<u>1963-1968</u> Custo Unitário do Trabalho	Anos	Produto por Ocupado	<u>1969-1973</u> Renda do Trabalho por Ocupado	Custo Unitário do Trabalho
1963	15,4	1969	4,5	9,2	4,5
1964	5,5	1970	4,5	18,8	13,6
1965	-2,3	1971	-0,9	11,1	12,1
1966	-1,9	1972	6,4	11,9	5,2
1967	4,9	1973	7,8	20,9	12,2
1968	-1,8				

Dados elaborados por Salvatti, op. cit. pg. 96
sobre Relatórios da Banca d'Italia.

(31) A unificação do "punto de contingenza" ocorreu em 1975 beneficiando especificamente os baixos salários devido a concessão de valores absolutos a cada incremento percentual da inflação. Maiores detalhes na Parte III deste estudo.

- (32) Com a Cassa Integrazioni Guadagni (CIG) os trabalhadores considerados "redundantes" pelas empresas obtinham parte dos salários garantidos pelo Estado (ver Parte III deste estudo). Por outro lado, agia como um moderador à política de dispensa, reforçando assim os mecanismos de proteção e segurança do emprego. Desse modo, nos anos 70, a taxa de rotatividade da mão-de-obra foi muito mais baixa do que a registrada nos anos 60.
- (33) A ruptura com o câmbio fixo da lira em 1973 se deu concomitantemente a uma forte expansão do investimento e consumo públicos - empresas de participação estatal incluídas - especialmente em gastos sociais. "No ano 73 o boom continua estimulado pela recuperação da demanda, da sub-acumulação do período precedente, da aceleração inflacionária etimulando aquisições especulativas" (SALVATTI, op. cit. pg. 65).
- (34) M. PACI, Mercato del Lavoro e Classi Sociali in Italia, Bologna Il Mulino, 1973, ver cap. 1.
- (35) Com efeito, baseando-se nos dados de produtividade horária fornecidos pelo ISTAT, depois de 1971 ocorreu um elevadíssimo incremento vis-à-vis a média dos 70. Assim, o produto por ocupado que crescia em média 6-7% a.a. nos anos 60 cresceu a 9,5% e 12,0% em 72 e 73. As mudanças nas relações industriais parecem ter afetado positivamente este movimento, uma vez que as formas tradicionais de aumento da produtividade - aumento da cadência e ritmo do trabalho - estavam politicamente bloqueadas e o horário médio contratual do trabalho reduziu-se no início da década.
- (36) O forte crescimento iniciado em 1971 teve seu auge em 1974, o investimento na indústria cresceu 19,5% entre 1972 e 1974 sustentado por uma política de gastos públicos. Depois de uma forte recessão ocorrida em 75,

entre 1976 e 1979; "a máquina de crescimento havia voltado a funcionar". (SALVATTI, op. cit. pg.112). Ver também I. Cipolletta, *Strutura Industriale e Politiche Macroeconomiche in Italia*, Il Mulino, 1986.

(37) Mc Cracken Committee (OECD, 1977), Parte I.

(38) Ver CIPOLLETTA, op. cit.

(39) Uma discussão específica deste ponto será realizada na Parte III deste estudo.

(40) Esta citação aparece em GRAZIANNI, op. cit., pg.116. É interessante confrontá-la, um exercício para historiadores e politólogos, com a de Palmiro Togliatti na "Svolta di Salerno" ver nota 11.

(41) Vide nota 22.

(42) Como será argumentado, a ordem temporal das transformações não é um detalhe nos percursos históricos. Ao contrário, constitui um aspecto decisivo o modo como as transformações se combinam e se entrelaçam num determinado período histórico. Estas abrem possibilidades que de certo modo são únicas, i.é, não se reproduzem mais a frente; as características universais das mudanças tecnológicas tornam os padrões de crescimento envelhecidos ainda quando nacionalmente estes sejam de recente implantação. Este desencontro constitui, por assim dizer, o específico das industrializações tardias.

CAPÍTULO 3: O CASO ESPANHOL: CORPORATIVISMO E CRESCIMENTO

Introdução

Entre 1960 e 1974 a Espanha passou por uma das transformações mais rápidas da história do capitalismo do pós-guerra. Com um PIB crescendo a taxa média de 6,5% a.a, a economia espanhola elevou em 5,4% anuais o produto por ocupado. (1) Um fortíssimo processo de urbanização e deslocamento demográfico ocorreu neste período, mudando inteiramente a fisionomia social e econômica do país. Como nos demais países europeus, a economia espanhola do início dos 70 já ostentava um padrão de consumo de massa com um amplo mercado para o conjunto de bens modernos de consumo, (em 1960, 1% das casa possuíam TV, em 1970, 90%). (2)

Estas transformações foram realizadas por um padrão de acumulação voltado prioritariamente para o mercado interno, com um estado autoritário e centralizado, uma estrutura sindical corporativa e por baixos salários de base.

Se, no caso italiano, a evolução dos salários era fortemente condicionada pelo tipo de inserção externa e pela política monetária que lhe era subordinada, no caso espanhol, a coação dos salários era diretamente exercida pelo Estado. Esta maior autonomia para deslanchar a industrialização puxada pelo investimento e o consumo, não significou,

contudo, uma ruptura com o padrão monetário constituído na Reforma Monetária de 1959. (3) A estabilidade de peseta foi obtida graças a utilização de um importante "recurso natural" da economia espanhola: o de se afirmar como o maior polo do turismo europeu. Fechando o balanço de pagamentos com a conta serviços, a economia espanhola realizou um acelerado crescimento industrial "para dentro". (4)

Esta maior autonomia - expressa ao longo dos anos 60 na consecução dos diversos planos de desenvolvimento de inspiração francesa (5) se, de um lado, não impunha aos salários a coerção direta do balanço de pagamentos, por outro, os expunha às pressões internas de uma industrialização e modernização autoritárias. Ao contrário da Itália, não se fez reforma agrária, mecanizando-se o latifúndio; os sindicatos foram totalmente excluídos dos ventos liberalizantes emanados do Plano de Estabilização de 1959 e o sistema tributário era tão iníquo que pós imposto, a renda era mais concentrada que antes do imposto. Contudo, ainda que trabalhando muito e recebendo pouco, os operários espanhóis não estavam como os italianos, expostos ao "moinho diabólico" do mercado de trabalho e do desemprego: a liberdade de dispensa era bastante limitada, e a economia modernizava-se sem desempregar. Em troca, não havia sindicatos e os salários eram baixos. (6) (7)

Do mesmo modo que a Itália e o Brasil, os baixos salários não constituíram entrave para a profunda difusão dos bens duráveis de consumo, incluindo o automóvel.

Liderados pela emergência das novas camadas médias, amplamente beneficiadas pelo rápido crescimento, os mercados de massa foram constituídos na esteira do processo de urbanização, do crédito e da mídia.

Tanto na Espanha quanto na Itália do "milagro" ou no Brasil, os mercados de bens duráveis foram essencialmente dinamizados por aquilo que o Prof. Labini denominava de rendas mistas ou múltiplas. (8) Os assalariados de base não ficaram, por certo, a margem deste consumo. Contudo, muito antes que a "norma salarial" se adaptasse a "norma de consumo", este já se fazia presente ainda que exigisse, no caso da Espanha, longas jornadas de trabalho; na Itália, um disseminado recurso ao "doppio lavoro" e no Brasil, a utilização massiva dos jovens e das mulheres na composição de renda familiar. Em todos, a urbanização e o crédito cumpriram um papel fundamental.

De todo modo quando nas economia de baixa renda per capita como a espanhola ou a brasileira dos anos 60 são introduzidos bens de consumo de alto valor agregado, coloca-se sempre um desajuste entre o padrão de consumo e a estrutura distributiva. Seria totalmente apressado e, ao meu ver, equívoco, concluir daí uma lógica de acumulação necessariamente concentradora. Como já se disse, o que é "racional" nem sempre é "real". Na Espanha de Franco ou no Brasil dos generais, não foi para viabilizar o consumo das camadas médias que os sindicatos estiveram fora das fábricas e o salário mínimo fosse sistematicamente desvalorizado.

Contudo, ainda que não submetidos a uma lógica dada por um padrão de consumo, o padrão salarial espanhol lhe era funcional ao garantir austeridade numa ponta e consumo intenso noutra. (Nada, contudo, comparável ao caso brasileiro). (9)

O Modelo Salarial Espanhol nos anos 60

Nesta seção utilizaremos exaustivamente o excelente trabalho de SERRANO e MOLINA (1979) (10) sobre as características estruturais do mercado de trabalho e dos salários na Espanha dos anos 60. De acordo com os autores, era possível descrever o modelo salarial vigente a partir dos seguintes traços:

"a) o sistema salarial se fundamenta na tendência generalizada a manter os salários-base a um nível de baixa remuneração em virtude do rígido controle que sobre eles se exerce; b) uma tendência favorecedora dos aumentos salariais através do desenvolvimento de "fleclos salariales" ligados, quase sempre, aos incentivos, prêmios a produção, etc. de tal forma que estes aumentos salariais adquiriram um caráter seletivo, em função basicamente dos processos de intensificação e qualificação da força de trabalho; c) uma tendência paralela a utilização excessiva das horas extraordinárias como complemento usual da remuneração salarial em função da extensão do esforço de trabalho" (op. cit., pg. 81).

Esta descrição enfatiza a interação de dois aspectos: de um lado, os baixos salários de base decorrem da contenção e do controle institucional, de outro, o mercado de trabalho age de forma diferenciadora, acrescentando "fleclos" de acordo com a gestão das empresas sobre a força de trabalho. (11)

No modelo espanhol, diferentemente do italiano, o Estado assumia, diretamente, a função de regular os salários de base deixando que o mercado, dado estes níveis, ajustasse os demais salários de acordo com os critérios privados de distribuição salarial. Enquanto que na Itália e, posteriormente na Espanha dos 80, a intervenção do Estado na regulação dos salários era indireta, i.é, mediada pela pactação com os sindicatos sob a pressão de políticas monetárias contencionistas, na Espanha dos 60, sem sindicatos, o controle era direto. A "economia política dos salários" é de outro tipo. Se, no primeiro caso, a gestão da moeda enquanto padrão monetário conversível subordina as políticas de renda e emprego e daí os salários, no segundo caso, estes são regulados pelo estado, permitindo maior autonomia na gestão da política monetária. Por outro lado, devido a inexistência de sindicatos nas fábricas, as grandes empresas encontraram ampla possibilidade de regular os salários de forma flexível.

Diferentemente dos italianos, o entendimento dos espanhóis sobre os baixos níveis dos salários de base, então vigentes, não se apoiava fortemente, ainda que sempre referido, nos mecanismos do mercado de trabalho. Na Espanha dos 60, como na Itália dos 50, houve vigoroso movimento migratório tanto do campo para as cidades - especialmente Madrid e Barcelona - quanto para o exterior. Havia nos anos sessenta, sob qualquer indicador, uma forte pressão da oferta de trabalho na base do mercado.

A despeito da inegável pressão da oferta de trabalho, ao longo dos anos 60, resultado dos fluxos migratórios do campo para as cidades, a literatura espanhola sobre o mercado de trabalho atribuiu aos fatores institucionais um papel seguramente mais relevante para a formação dos salários de base. Mesmo quando se reconhece a importância dos fluxos migratórios, uma hipótese do "Tipo de Lewis" jamais foi desenvolvida para o caso espanhol. Na melhor das hipóteses os excedentes demográficos tiveram uma influência importante dado o quadro institucional da regulação salarial vigente. Assim, para SERRANO e MOLINA, "Junto a todos os mecanismos institucionais analisados ... os fluxos de população assalariada da agricultura para a indústria foram um fator decisivo para a configuração do modelo salarial como um sistema baseado nos baixos salários de base para as categorias profissionais de qualificação inferior" (op. cit. pg. 190, grifo meu). Mas mesmo assim, tal importância foi em parte atribuída a inexistência de mecanismos de formação profissional que permitisse uma melhor adaptação da mão-de-obra excedente da agricultura às necessidades de qualificação da força-de-trabalho. A hierarquia dos fatores centrais é claramente posta na passagem seguinte:

"... os amplos contingentes da força de trabalho desempregada ou subempregada tiveram papel decisivo no processo de crescimento e acumulação, mas seu baixo preço de emprego foi garantido pela intervenção direta do Estado na regulação salarial e, só em menor medida, pela função contencionista do desemprego". (op. cit., pg. 283). (12)

Em outra parte deste trabalho esta questão foi comentada do ponto de vista teórico. Importa aqui,

considerá-la de um ângulo histórico comparativo. O fato essencial é que na Espanha, o funcionamento do mercado de trabalho foi seguramente subordinado aos mecanismos de regulação institucional do emprego. Se, as empresas possuíam ampla liberdade de diferenciar os salários, graças aos baixos salários de base e aos frouxos mecanismos das "comparações coercitivas", não retinham, entretanto, ampla liberdade de dispensa e rotatividade (13) de mão-de-obra.

A estabilidade no emprego em troca da estabilidade política nas fábricas pode ser claramente percebida no pronunciamento do Presidente do Supremo Tribunal em 1968: "Se se concede a livre dispensa haveria que conceder também, sem limitações, o direito a greve, e estes dois casos nos levaria imediatamente a luta de classes, de que temos tão mal recordação" (cit. in Serrano e Molina, pg. 70).

A estabilidade nas fábricas era obtida a partir de uma estrutura sindical corporativa - 20 sindicatos verticais com filiação obrigatória - sem qualquer autonomia negocial. Se, formalmente é concedido aos sindicatos em 1958 a função, até então inexistente, de estabelecer o contrato coletivo, o estado resguardava para si, o poder efetivo na regulação e estabelecimento dos contratos. Tanto na iniciativa, quanto no conteúdo, os contratos coletivos cumpriam o que era estabelecido nas "Ordenanzas del trabajo". Além desta forma de intervenção, existia outro tipo de regulação. A política salarial era executada através das "Normas de Cumprimento Obrigatório" que estabeleciam tetos para os aumentos sala-

riais, em geral inferiores aos níveis conveniados.

Desse modo, a política salarial era composta de três instrumentos:

- na fixação, desde 1963, do valor do salário mínimo interprofissional (S.M.I.G.);
- no estabelecimento de tetos aos aumentos salariais estabelecidos nas "Normas de Cumprimento Obrigatório";
- na intervenção direta nos contratos coletivos através das "Ordenanzas del Trabajo".

Estes três instrumentos estavam submetidos a um quadro geral de crescimento econômico e contenção das pressões inflacionárias. Estas possuíam raízes diversas, oriundas tanto de tensões de custos devido ao caráter desequilibrado do crescimento espanhol - especialmente na agricultura - quanto na política estatal de concessão de circuitos privilegiados de crédito e renúncias fiscais para os blocos de capital que lideram o crescimento espanhol.(14)

A política antiinflacionária limitava-se contudo a adotar "o único caminho da contenção salarial" (op. cit.). Assim, as políticas eufemisticamente denominadas de rendas praticadas na Normas de Cumprimento Obrigatório, que teoricamente, deveriam limitar-se a conjunturas, transformaram-se em permanentes e necessárias a um crescimento periodicamente oscilante entre inflação com crescimento e estabilização. (15)

De todo modo, ao contrário de política monetária seguida pela Itália - ortodoxa e intransigente na defesa de paridade de lira - como se viu na crise de 66 -, a política econômica espanhola contou com maior autonomia ao desvalorizar a peseta em 1967 e congelar os salários.

A comparação é sugestiva. Com uma economia voltada para as exportações, a defesa de estabilidade da lira constituía peça central do modelo italiano. Com os preços contidos nos mercados internacionais, a solução clássica de estabilização passava pela redução do consumo interno e contenção dos custos salariais, via recessão e desemprego. No caso espanhol, uma economia voltada para dentro, desvalorizou-se a peseta e congelou-se os salários sem interromper de forma intensa os mecanismos de crescimento e do emprego.

Não apenas a fixação dos tetos salariais constituíram importante mecanismo de contenção salarial, esta função esteve presente, na fixação do salário mínimo. Segundo Serrano e Molina, a influência do salário mínimo na determinação dos salários de base foi indireta. Com efeito, os valores foram fixados muito abaixo do nível salarial efetivamente praticado na base do mercado de trabalho. Contudo, serviam efetivamente, como referência essencial para a determinação dos salários nas negociações coletivas. Mas mais importante ainda, permitiram reduzir os custos de Previdência Social e os custos indiretos do trabalho para os empregadores.

"Portanto, a função do S.M.I.G. não era a de fixar um salário mínimo de acordo com as exigências de satisfação das necessidades básicas de seus perceptores e com o objetivo de manter a demanda efetiva do sistema, mas a de perseguir a fixação de "baixos salários de base", suscetíveis de serem melhorados em função de maior intensificação ou extensão do esforço do trabalho. Desta forma, satisfazia as necessidades do tipo de contenção salarial que o modelo econômico necessitava e influenciava decisivamente na articulação do sistema salarial. Ademais, deve-se considerar que o S.M.I.G. coincidia com o último nível das bases de prestação da Previdência Social, de tal forma que ao elevar-se aquele, ficava modificada toda a escala de tarifas, repercutindo, portanto, nos custos do trabalho. Esta ligação reforçava suas funções de contenção já que atuava como freio aos aumentos do S.M.I.G." (op. cit. pg. 68).

Neste sentido, a fixação de um salário mínimo em níveis reduzidos fazia parte de uma estratégia de redução dos custos indiretos do trabalho - objetivo permanentemente perseguido pela política antiinflacionária - e dos gastos da Previdência Social. Deve-se considerar que neste período, os gastos do governo em termos do produto eram menos da metade que o nível existente nos países europeus, neste mesmo período, ou da própria Espanha nos anos 80.

Como os salários de referência para as taxas da previdência eram referidos ao S.M.I.G., as empresas poderiam

adicionar diversos "flecões" sem qualquer repercussão sobre os gastos previdenciários. Como se vê, a diferenciação salarial estava inscrita na lógica deste modelo.

O modelo salarial espanhol parecia, pois, caminhar com algumas especificidades próprias. Diferentemente de um modelo liberal, possuía um comportamento tutelar sobre a força de trabalho acenando, de um lado, com garantias de emprego, - o seguro-desemprego foi criado em 1958 - e um mínimo de proteção social; ameaçava, por outro lado, com o Código Penal qualquer atividade sindical autônoma. Protegendo e reprimindo, o estado espanhol chamava a si a função de fixação salarial liberando as empresas para administrar, de forma flexível, o essencial: as condições de trabalho, a jornada, a diferenciação salarial, etc.

Nestas condições, o "microregulação" dos salários possuía características distintas das que observamos na Parte I. Há relativa estabilização dos postos de trabalho mas estes não criam "contornos salariais" definidos seja porque os sindicatos não constituem canais de transmissão, seja porque os salários de convênio não são os salários de fato, já que estes incorporam amplas compensações variáveis. Por outro lado, com a intervenção direta do Estado no fechamento dos contratos coletivos, é menor a importância da macroregulação dos salários, i.é, das políticas de rendas.(16)

Segundo um amplo estudo sobre o salário diferencial deste período (Perpina, 1962) nas práticas correntes

das empresas, foi possível contar "até oitenta e oito conceitos distributivos distintos (adições, comissões, incentivos, melhora, gratificações, etc.) que se incorporam, de maneira descontínua na remuneração total" (cit. in Serrano e Molina, pg. 97). A avaliação final do autor é que as características básicas da estrutura salarial espanhola eram: irregularidade, instabilidade e clandestinidade. Tomando por base este estudo, percebe-se que se os "flecós" eram generalizados ao conjunto das atividades ocupacionais da indústria, eram desigualmente distribuídos entre setores e funções. Eram especialmente altos entre os técnicos superiores e baixos entre os peões não-qualificados. (17)

Ainda de acordo com Serrano e Molina, baseando-se nos dados do Instituto nacional de Estatística, o percentual da massa salarial decorrente de prêmios, incentivos, horas extras era em média 30% ao longo dos anos 60.

Se os "flecós" eram especialmente importantes na formação dos salários superiores, os salários inferiores encontraram nas horas-extras o mecanismo básico de compensação.

Com baixa rotatividade e relativa estabilidade do emprego, a indústria espanhola movia-se nos ciclos variando intensamente a jornada de trabalho.

Era claro que: "... baixos salários de base geram 'fácil disposição' - ou, se se prefere, uma autêntica

necessidade - do conjunto dos assalariados - especialmente das categorias mais baixas - para a realização de horas extraordinárias como meio compensatório à "insuficiência dos salários". Esta disposição "... fez com que o tema da jornada do trabalho não fosse fortemente reivindicado. Num sistema em que se pressiona e orienta para baixos níveis de salários de base, a melhora 'teórica' de jornada adquire pouco significado, já que as horas extras se generalizam, chegando a fazer parte, na psicologia do trabalhador, de sua jornada de trabalho ordinária". (op. cit. pg. 151).

A conclusão de um estudo do I.N.E. (1978)(18) não deixa dúvidas: "para tipos de trabalho pior remunerados, correspondem intensidades horárias mais elevadas... reduzindo-se sensivelmente os leques salariais pela via da discriminação horária" (pg. 178).

A Evolução e Estrutura Salarial nos Anos 60

"Uno de los secretos mejor guardados comparable incluso al sigilo diplomático o militar, es el que cubre o oculta lo que los españoles ganan con su trabajo y fuera de su trabajo". A. PERPINA, 1962, pg. 66.

Na seção anterior buscou-se tipificar o modelo salarial espanhol salientando que uma de suas características básicas era a contenção do salário de base. Contudo, diferentemente de outros modelos salariais autoritários - como por exemplo o brasileiro nos anos 60 mas de certa forma semelhante ao que se passou no Brasil dos 70 - os salários de base passaram por significativo crescimento real,

diminuindo, inclusive, o leque salarial. Este movimento foi objeto de diversas polêmicas a começar pelo material estatístico disponível. De acordo com os dados salariais gerados pelo INE, a evolução da estrutura salarial foi amplamente favorável aos assalariados não qualificados. (19)

De acordo com os dados deste Instituto, entre 1963-75 o incremento médio anual dos salários dos peões e aprendizes foi de 7,6% ao passo que o dos técnicos titulados foi de 4,1%a.a. Serrano e Molina mostram que com séries mais desagregadas por setores industriais o sentido do movimento foi semelhante ainda que menos pronunciado. Os dados parecem convergir para uma redução da variância dos salários. Este movimento não é uniforme - 1972 é um ano essencial para este movimento, ver adiante - mas claramente se manifesta nos anos 60. A sua significação quantitativa está longe, contudo, de ser clara. Isto porque como disse Perpina, os altos salários são um dos "secretos mejor guardados", mas fundamentalmente porque as séries não discriminam os salários adicionais por horas-extre, um recurso, como se viu, amplamente utilizado pelos assalariados de base.

De todo modo, o sentido é inequívoco; sob a Espanha franquista dos 60, os assalariados de base melhoram sua posição distributiva ainda que os salários absolutos fossem baixos e as jornadas de trabalho intensas.

Anos de alto crescimento econômico e da produtividade industrial como os que marcaram a década de 60 tiveram

efeito positivo, dada a estrutura de emprego relativamente estável - com baixa rotatividade de mão-de-obra - sobre os salários de base. Entretanto, as características da política antiinflacionária, baseada em congelamentos salariais parece ter atuado como um amortecedor desta tendência. Com efeito, os tetos salariais e congelamentos ocorridos em 65, 66, 67, 69, 73 (ver nota 15) ocorreram nos momentos em que o salário-hora real na indústria começava por exceder a tendência dos salários. Com efeito, os desajustes na balança comercial espanhola, marcados por fortes déficits ao longo dos 60 e 70 impediam uma expansão contínua do PIB e da massa salarial real. (20)

Mas o fato é que: a despeito da repressão ao movimento sindical, da ampla capacidade de regulação dos salários e da fixação do salário mínimo em níveis muito baixos, os salários como um todo, e, principalmente, os salários de base cresceram em termos reais.

Por certo que este crescimento foi magnificado pela existência no início dos 60 de baixos salários em termos absolutos de forma que o intenso crescimento da produtividade com um mercado de trabalho relativamente estável, abriu possibilidades de crescimento real dos salários.

Como se disse a quantificação desta evolução é problemática pela não distinção das horas extras - um amplo recurso aos baixos salários - e o "segredo" dos altos

salários. A liberalização política dos anos 70 irá demonstrar o quanto iníqua era esta estrutura. Contudo, cabe aqui uma observação comparativa. Nunca na história espanhola do pós-guerra e em particular durante o "franquismo reformado" dos anos 60 existiu, sob qualquer critério, uma iniquidade social e uma desigualdade salarial comparáveis com a brasileira durante os anos desenvolvimentistas dos 60 e 70. Não se trata apenas da menor - ainda que ampla - heterogeneidade regional ou setorial da economia espanhola. Nem mesmo pode atribuir-se, como vimos, a um menor - devido a emigração - excedente de mão-de-obra. A disparidade de renda dentro dos núcleos urbanos modernos ou de salários dentro de uma fábrica, como a automobilística SEST, ou ainda, no setor público, jamais atingiu aos níveis vigentes no Brasil industrializado. Esta percepção não conduz, naturalmente, a afirmar a "bondade" (21) do caso espanhol, mas ao contrário, buscar pistas para o entendimento de "via" brasileira de modernização e industrialização. Os sindicatos clandestinos espanhóis consideravam, no início dos 70, intoleráveis os desníveis salariais, o valor absoluto dos salários e a hierarquia das fábricas. A Espanha, afinal, fica na Europa e como nesta, os anos 70 foram marcados por guinadas nas coalisões distributivas, elevação dos salários e maior controle dos assalariados sobre as relações do trabalho. Consideremos a transição espanhola a esta realidade, especialmente intensa na primeira metade dos anos 70.

Declínio do Modelo Salarial Franquista

A crise da estrutura de regulação sobre a força de trabalho nos anos 70 pode ser assim considerada:

"... ainda que a legislação salarial não tivesse sido modificada no seu fundamental, sem embargo, as liberdades políticas permitiram a emergência das verdadeiras forças protagonistas de negociação salarial, sobretudo, a emergência do sindicalismo de classe de livre afiliação. Por outra, parte, a classe trabalhadora recuperava, pela via dos fatos, todos seus meios de pressão e, ao mesmo tempo, as amplas possibilidades legais de intervenção do Estado entravam em contradição com as razões do equilíbrio político necessário durante o processo constituinte". (MOLINA e SERRANO, pg.301). (22)

Eis aqui uma situação clássica de crise: a velha política de regulação estatal dos salários tinha sido politicamente derrotada desde 1972, os novos atores, as centrais sindicais, encontravam amplo caminho de afirmação junto à classe trabalhadora. Inexistindo uma nova política que só ocorrerá em Moncloa (1977) e com a velha política derrotada, o período que vai de 1972 a 1976 será marcado por fortes mudanças no comportamento dos salários.

Consideremos alguns fatos. Durante os anos 60, sob a vigência do sindicalismo oficial estatal, os Comisiones Obreras, ligadas ao PCE criam organizações, inicialmente não permanentes, nas grandes fábricas da Astúrias e País Basco. Em 1966, na primeira assembléia nacional das CC00 é tomada a decisão de participação nos sindicatos oficiais. Em 1967, as CC00 organizam uma demonstração de massa (100.000) nas ruas de Madrid. Em 1968, a tensão política chega a um clímax com

a decisão de colocar as CCOO na ilegalidade. Dedididamente, os sindicatos corporativos não mais se afirmavam como correias de transmissão do Estado. (23) Com a crise política do início dos 70, diversos documentos jurídicos são criados mas permanece o essencial do velho regime. Entre 1974-76, como reflexo do auge grevista ocorrido entre 1970-74, a cobertura das "Normas de Cumprimento Obrigatório" chega a seu máximo em termos de número de trabalhadores envolvidos. Contudo, as leis já não possuíam o mesmo poder.

Quando se considera a evolução dos salários espanhóis ao longo dos anos 70, anos marcados por uma ruptura brusca no ritmo de crescimento (ocorrida em 75) aceleração inflacionária (entre 73, 75, 76 e 77) com crescente déficit comercial (a partir de 1973) e desemprego (a partir de 1976), o "divisor de águas" i.e, a descontinuidade na curva dos salários médios e da estrutura salarial ocorre no início da década, ao passo que a transição para um novo quadro de relações trabalhistas é datada em 1976-77. (24)

Desse modo:

"... a fase de transição no mercado de trabalho se caracteriza pelo desenvolvimento simultâneo da crise das instituições trabalhistas - que permanecem no seu fundamental - e o esgotamento dos mecanismos tradicionais de política econômica para a obtenção de uma estabilização clássica e a generalização de pressões salariais altistas" (MOLINA e SERRANO, pg. 305).

A questão essencial expressa no argumento é a superposição no caso espanhol de uma crise política com uma crise de regulação macroeconômica.

Os anos 70, como foi observado anteriormente, foram marcados nos principais países da OCDE pela desorganização dos preços relativos, câmbio flutuante inflação e crescimento dos salários reais. Neste sentido, o caso espanhol, a despeito de sua particularidade institucional, não discrepa dos demais países. A crise dos anos 70 manifestou-se em todo lugar, como crise das políticas e dos instrumentos de estabilização. A explosão dos preços das matérias-primas e a crise do dólar foi acompanhada como se viu, de mudanças nas coalisões distributivas, seja pela maior força dos sindicatos, seja pela participação social-democrata nos governos. Com a perda progressiva da eficácia das políticas monetária e fiscal e com os salários indexados à inflação passada, os salários nominais cresceram fortemente na segunda metade dos anos 70. Na Espanha, o surgimento de convênios coletivos autônomos resultou - dado o quadro de instabilização macroeconômica e declínio dos instrumentos autoritários de contenção salarial - num forte aumento do salário real, redução do leque salarial e fortes movimentos de "spill-over" a partir das indústrias mais dinâmicas. Este movimento corrobora as observações teóricas desta tese em dois aspectos. Em primeiro lugar a existência de convênios coletivos e forte militância sindical exerce uma decisiva influência na configuração de contornos salariais, reduzindo a variância dos salários intrasetores. Em segundo lugar, estreitam-se as diferenças salariais interocupacionais pelo crescimento maior dos salários mais baixos. No caso espanhol o fechamento do leque salarial se deu pela redução dos "fleclos salariales" adicionados aos salários mais altos e

redução das horas extras - forte expediente utilizado nos postos de trabalho menos qualificado.

O terceiro movimento, crescimento dos salários acima do custo de vida e da produtividade, deveu-se às características específicas dos anos 70, corroborando outra tese deste estudo. Com a liberalização do câmbio, a disciplina dos salários exercida pela gestão da moeda torna-se mais frouxa, por outro lado, a política de estabilização não encontra na Espanha pré-Moncloa sustentação política. Derrotada a "microregulação" dos salários com a morte do Estado autoritário e inviabilizada a "macroregulação" dos salários - tanto por razões externas quanto por razões internas - os "efficient wages" são ultrapassados pela dimensão política dos salários.

Como será visto na terceira parte deste estudo, sob a pressão do desemprego em massa, os pactos sociais pós-Moncloa buscarão, de algum modo, um "ajuste salarial" revertendo as características observadas. Como na Itália diversas explicações da crise espanhola serão construídas a partir do crescimento salarial verificado - tanto as versões da curva de Phillips quanto as "profit squeeze". (25) Estas hipóteses não resistem quando se considera que no período, particularmente entre 75/80, ocorreu uma brusca queda nos investimentos e na demanda agregada, e uma vigorosa expansão da taxa de juros afetando tanto os custos e preços industriais quanto o nível agregado dos investimentos. Entretanto, não há como deixar de reconhecer que a introdução do

sindicatos e de novas relações trabalhistas - o novo estatuto dos trabalhadores é de 1980, 10 anos depois do estatuto italiano - alterava os padrões de assalariamento pré-existentes e as relações de trabalho. A coesão social não podia mais ser obtida pela disciplina autoritária, entretanto, o desemprego em massa e a flexibilização nos mecanismos de contratação irão abrir os caminhos para a absorção de trabalho precário e subremunerado. A Espanha, a partir dos 80, tendeu a reproduzir o padrão italiano antes examinado, sem contar entretanto, com o grau de modernidade da indústria italiana.

NOTAS

- (1) F. Mochon, G. Arcochea, A.S. Avila, *Economía Española, 1964-1987*, Mc Graw Hill, 1988. É importante considerar que neste período apenas o Japão, entre os países desenvolvidos, apresentou uma taxa superior. Considerando o produto industrial, a Espanha cresceu entre 1965-75 a 7,2% a.a, taxa só superada, novamente, pelo Japão. Ver OCDE, *National Accounts*.
- (2) Entre 1950 e 1970 a população total evoluiu de 28.117,9 mil para 33.956,01 mil habitantes. A população residente em municípios com população superior a 500.000 habitantes passou de 12% do total para 18%, concentrados na Astúrias, Barcelona, Madrid, Valencia e Viscaya (Bilbao). Entre 1960 e 1970 o êxodo rural aproximou-se a 2 milhões de pessoas. Por outro lado, a imigração nesta década atingiu a 711.000 pessoas. Dados do I.N.E, *Anuário Estatístico*.
- (3) Com o Plano de Estabilização de 1959 a peseta tornou-se conversível e fixa em termos nominais. A ruptura com o sistema de paridades fixas ocorreu em 1974, entretanto ao contrário da Itália, a Espanha contou com maiores graus de liberdade, visível em 1966, quando alterou o valor da peseta.
- (4) Com efeito, entre 1964/73 a demanda interna situou-se, na média, em 101,5% do PIB ao passo que o saldo exterior registrou - 1,5%. Na composição da demanda interior, o consumo privado respondeu, em média, por 69,2% do PIB e a Formação Bruta de Capital por 24,1%. Ver Enríque Fuentes Quintana. *Três Decenios de La Economía Española en Perspectiva*, em José Luiz G. Delgado, *Espana, Espasa Colpe, S.A., Madrid, 1988*.
- (5) "Os "Planos de Desarrollo" iniciam-se em 1964.

(6) É vastíssima a literatura política sobre o período. Uma síntese relativamente consensual foi assim expressa: "... a estabilidade do emprego e o crescimento dos salários permitido pelo desenvolvimento comprava a liberdade sindical, enquanto que o financiamento privilegiado, a limitação da concorrência e a reduzida pressão fiscal tratavam de obter o favor político do empresariado". Fuentes de Quintana, op. cit. pg. 19. A estrutura de representação sindical era do seguinte tipo:

"A relação salarial da Espanha franquista pode ser definida por duas características essenciais: por uma parte, a proibição legal da sindicalização operária e a inexistência do direito a greve; por outra, uma intervenção muito forte do governo... A principal instituição constitutiva da relação salarial era a Organização Sindical (OS), formada por 20 sindicatos verticais por setores a que deveriam pertencer todos os trabalhadores e todas as empresas, sob a tutela do Estado". Ver Luiz Toharia, 'Um Fordismo Inacabado, Entre La Transición Política y La Crisis Económica: España, pg. 161 em C. Bayer (org.). La Flexibilidad Del Trabajo en Europa, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986.

Pela lei de Regulamentação do Trabalho de 1942 o Estado assumia de fato o monopólio da regulação das condições de trabalho. Em 1958 com a Ley de Convenios Colectivos aquele controle foi suavizado pela introdução formal da negociação coletiva. Entretanto, na prática, não existiam os instrumentos políticos para qualquer negociação. Ver Mariano C. González e C. R. Herrera "Configuración del Marco de Relaciones Laborales en España" em El Mercado de Trabajo en España, Ministerio de economía y Comercio, 1982.

(7) A questão central do mercado de trabalho espanhol entre 1960 e 1975 era a baixa capacidade de criação de postos de trabalho vis à vis ao ritmo de crescimento da econo-

mia, como demonstra a tabela abaixo:

EVOLUÇÃO DO EMPREGO E PRODUTO POR SETORES (% a.a)

Setores	Emprego			PNB (cf)		
	60-65	65-70	70-75	60-65	65-70	70-75
Agrário	-3,06	-2,55	-4,43	1,07	2,09	4,23
Não Agrário	3,05	2,13	2,77	10,52	7,11	6,03
. Indústria	1,64	1,58	2,45	12,03	9,05	7,31
. Construção	4,22	2,82	1,06	14,97	6,94	3,29
. Serviços	3,94	2,35	3,47	8,60	5,99	5,69
Total	0,60	0,56	0,79	8,58	6,46	5,85

FONTE: INE, elaborado por Luís Fina, "Unemployment in Spain: Its Causes and The Policy Response, pg. 34, Labour, 1(2), 1987.

Entretanto, neste período a taxa de desemprego aberto da economia situou-se em níveis muito baixos. A migração de um lado e de outro a baixa taxa de atividade, sobretudo entre as mulheres, contribuíram para aquele resultado.

Nas atividades urbanas o setor serviços e a construção civil lideraram a expansão do emprego. A principal contribuição da indústria foi qualitativa. Com efeito os setores líderes foram os ramos da metalmeccânica, especialmente material de transporte. Por outro lado, a concentração industrial aumentou no período arrastando, neste movimento, o emprego industrial. Em 1973, as 500 maiores empresas respondiam por 39% do produto industrial e 30% do emprego.

- (8) O Banco de Bilbao através de seus informes anuais apresenta, a partir dos dados do INE, estrutura da distribuição funcional da renda espanhola distinguindo dentro do excedente as rendas do capital e as rendas "mistas" agrárias e não agrárias. Em 1960, as rendas "mistas" respondiam por 27,9% da renda total, as rendas de capital, 15,5% e as rendas do trabalho (sem os encargos sociais) por 41,0%. Com o avanço da industrialização e urbanização, a tendência é reduzir o percentual das rendas "mistas", extremamente significa-

tiva nas atividades agrícolas. Assim, em 1975 elas passaram para 20,0%. Entretanto as rendas mistas não-agrícolas evoluíram de 12,5% para 14,0% entre estes anos, marcados por uma redução relativa dos trabalhadores autônomos. Se considerarmos que os ordenados gerenciais aproximam-se mais do conceito de renda "mista" do que do da remuneração do trabalho assalariado, onde aparecem classificados, pode-se avaliar a importância deste "fator" distributivo. Para uma análise dos dados ver Julio A. Inchausti, "La Distribución de La Renta", em J. L. Garcia Delgado, op.cit.

- (9) A distribuição dos salários na Espanha dos 60 não guarda qualquer proporção com a brasileira, nestes mesmos anos. A relação entre o salário de um peão e um técnico titulado era em 1963 de 4,3 caindo para 3,5 no final da década. Ver INE, La Distribución de La Renta em Salarios y Política de Rentas, Ministerio Del Trabajo y Seguridad Social, 1987. Se considerarmos a distribuição pessoal da renda, as diferenças são ainda mais notáveis. Em 1967, o coeficiente de gini era de 0,463, o máximo a que chegou o desigualitarismo espanhol (em 1980, o Gini foi de 0,294). Em 1974, o 1º decil das famílias apropriava 1,8% da renda familiar, cifra superior a da Itália.
- (10) Angel Serrano e J. L. Malo de Molina, Salarios y Mercado de Trabajo En Espana, H. Blume Ediciones, Madrid, 1979.
- (11) Não há uma tradução portuguesa que capte exatamente o sentido dos "flecos" salariais. Um "fleco" é um adicional incorporado a um salário base não pactado ou fixado em contrato de acordo com critérios estabelecidos pelas empresas.

- (12) Partilha desta mesma opinião Julio Segura, "Crisis económica, transformación social austeridad" em Argumentos, nº 2, mayo 77, para quem: "o elevado número de trabalhadores desempregados não possui nem um papel catalizador do processo de acumulação, nem menos ainda, o de ajudar a manter os salários a nível reduzidos", pg.33.
- (13) Com efeito, uma das características do sistema trabalhista era a proteção contra as dispensas arbitrárias, ressalvadas naturalmente as de caráter "disciplinar". Por outro lado, as dispensas coletivas deveriam submeter-se a Justiça do Trabalho onde os sindicatos verticais possuíam maior influência.
- (14) Uma análise estruturalista da inflação espanhola pode ser depreendida da seguinte formulação: "... as causas deste processo (tensões inflacionárias) devem ser buscadas principalmente na incapacidade da oferta para manter um grau de desenvolvimento autosustentado, equilibrando-se o jogo com contínuas subidas de preços e importações. Esta política seguida baseada em não enfrentar de forma decidida a mudança de estruturas teve, como consequência, a adoção pelo sistema económico de uma evolução natural, exigindo periodicamente fases de estabilização depois de fases de crescimento inflacionário, tornando aquelas medidas de congelamento e disciplina salarial, em princípio conjunturais, congênicas e necessárias a própria sobrevivência do sistema". Serrano e Molina, op. cit. pg. 64.
- (15) Os principais instrumentos de regulação dos salários são resumidos abaixo:
- . Acordo do Conselho de Ministros (12/65) - Estabelecimento de um teto de 8% ao crescimento dos salários monetários.
 - . Ordem da Presidência do Governo (1/66) - Estabelecia que o índice de revisão salarial fosse o da economia

- nacional eliminando escalas salariais móveis.
- . Acordo do Conselho de Ministros (2/66) - Estabelecia um limite de 8% ao crescimento dos salários monetário
 - . Decreto-lei 27.11.67 - Impunha congelamento salarial até fins de 68.
 - . Decreto-lei 16.8.68 - Descongelava-se os salários.
 - . Decreto-lei 9.12.69 - Aumentos de convênios superiores a 6,5% necessitavam aceitação prévia do governo.
 - . Decreto-lei 30.11.73 - Estabelecia que para 1974 os convênios só poderiam aprovar aumentos 5% superiores ao custo de vida.
 - . Decreto-lei 9.8.74 - Liberdade de negociação baixo a vigilância da Organização Sindical e Ministério do Trabalho.
 - . Decreto-lei 7-4-75 - Teto salarial até 31.12.75: I.C.V. e excepcionalmente 3% a mais.
 - . Decreto-lei 8.10.76 - Liberdade de negociação coletiva com restrições:
 - não pactar redução de jornada
 - a redução do período de tempo das negociações
 - não ultrapassar os tetos fixados.
- Ver Serrano e Molina, op. cit. pg. 65.

(16) Como se depreende da análise abaixo:

"... pode-se afirmar que tanto a inexistência de organizações sindicais legais propriamente ditas e as dificuldades que o desenvolvimento das organizações dos trabalhadores tiveram na clandestinidade, quanto a peculiar estrutura de negociação coletiva espanhola, que restringiu com intensidade a liberdade de atuação das partes..., tendem a debilitar as repercussões do efeito comparação, fazendo mais flexíveis a estrutura salarial e, nesta medida, debilitou também o processo de generalização das tensões altistas". Serrano e Molina, pg. 180.

(17) A. PERPINA: La Estructura de Salarios en Espana. Estudio Sobre el Salario Diferencial. Madrid, 1962.

(18) Como pode ser visto na tabela abaixo:

SALÁRIOS RELATIVOS POR FUNÇÃO NA INDÚSTRIA

Categorias Profissionais	Coeficientes	
	Salário Base	Salário Real
Técnico Superior/Administrativo inferior	2,69	4,52
Técnico Superior/Operário Superior	2,12	3,96
Técnico Superior/Peão	3,24	6,52
Administrativo Inferior/Peão	1,20	1,44
Operário Superior/Peão	1,50	1,64

FONTE: A. PERPINA, op. cit. pg. 60.

(19) A evolução dos diversos salários ao longo dos anos 60 pode ser vista na tabela abaixo:

TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DOS SALÁRIOS MÉDIOS POR HORA
(1964-70)

Categorias	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Média	12,9	15,8	16,9	15,7	9,0	11,8	14,2
Varição do IPC	7,0	13,2	6,3	6,4	4,9	2,2	5,6
Técnicos Titulados	6,7	6,7	9,1	16,0	8,0	8,4	14,0
Técnicos s/Títulos	2,7	10,3	20,3	8,7	6,5	12,1	14,4
Administrativos	5,6	13,3	16,4	10,7	9,1	11,2	12,9
Operários Qualificados	5,1	24,2	11,7	14,7	7,1	9,1	13,0
Peões e Aprendizizes	15,6	8,8	21,7	11,7	9,2	7,1	10,0

FONTE: INE

(20) O mecanismo de combate a inflação via congelamentos parece ter obedecido a seguinte lógica: "... os períodos de congelamento salarial, sem eliminar os desequilíbrios inflacionários permitiram, em certos lapsos de tempo, uma contenção artificial dos ritmos de crescimento de preços e salários que poderia ser denominada como inflação reprimida. Este mecanismo possibilitou ao sistema atrasar os efeitos da inflação sobre a balança de pagamentos, questão esta da maior transcendência já que o déficit externo atuou sempre como o elemento estrangulador das fases altistas do ciclo". Serrano e Molina, op. cit. pg. 289.

- (21) Ver a respeito Felipe Saez Fernandez "Salarios y Segmentación del Mercado de Trabajo en Espana" em El Mercado de Trabajo en Espana. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1982.

Considerando uma série maior, entre 1963 e 1976, baseando-se nos dados do INE, ... "enquanto que os pedões e aprendizes multiplicavam praticamente por 15 seus salários monetários, os trabalhadores qualificados por 13 os trabalhadores de escritório só ampliaram por 10, os técnicos sem títulos por 9 e os titulados por algo menos". (pg.99)

- (22) De acordo com os dados da Organização Sindical a segunda metade dos anos 60 foi marcada por um forte crescimento do número de greves. Assim, em 1966 ocorreram 205 greves afetando 93.429 trabalhadores. Em 1969, foram registradas 459 greves incluindo 174.719 trabalhadores. Nada, contudo, comparável as ondas grevistas dos anos 70 que teve o seu clímax em 79 com 1789 greves mobilizando cerca de 5.752.304 trabalhadores!

As greves dos 60 traduziam, por outro lado, ... "... a crescente reconstrução da capacidade de negociação da classe trabalhadora mediante a estruturação de uma rede organizativa na clandestinidade, ainda que rudimentar, foi adquirindo uma crescente capacidade de mobilização de massas e de direção das lutas operárias provocando... a generalização progressiva das greves e dos conflitos". (Serrano e Molina, op. cit. pg. 237).

A questão da generalização progressiva das greves e dos aumentos salariais deve ser considerada a partir do grau de articulação da estrutura produtiva espanhola. Este é um ponto bastante controvertido na literatura especializada. Com efeito, como será examinado na terceira parte deste estudo, o desemprego em massa que caracterizou o mercado de trabalho espanhol na segunda metade dos 70 foi recorrentemente interpretado como resultado da crise das pequenas e médias empresas. Assim, para Lluís Fina, a estrutura produtiva espanhola

era marcada por alta fragmentação: "existia uma faixa de pequenos negócios e fábricas que diferiam de suas congêneres dos países mais industrializados pela sua precária capacidade de inovação e baixo nível tecnológico". Ver L. Fina, op. cit. pg. 36.

Entretanto, a despeito desta constatação, indiscutível quando se confronta a Espanha com os países europeus mais desenvolvidos, deve-se notar que ao longo dos 60 e 70, sobretudo na primeira metade dos 70, o movimento sindical começa a transbordar para os setores mais tradicionais da economia, inclusive nas pequenas e médias empresas, atuando ... "como fato generalizador das altas salariais..., estreitando ou ao menos estabilizando o leque salarial". Serrano e Molina, op. cit. g. 238. Deve-se salientar que em 1971, 71,34% da população assalariada era sujeita aos acordos coletivos.

(23) Com efeito, este movimento pode ser captadas ^{nas} duas tabelas abaixo:

TAXAS DE CRESCIMENTO DOS SALÁRIOS E PREÇOS
(% sobre ano anterior)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Variação dos salários nominais	14,1	14,1	17,1	19,7	26,7	30,9	30,0
Variação dos preços	5,6	8,3	8,8	11,4	15,7	16,9	14,9
Variação dos salários reais	8,0	5,4	8,1	7,5	9,5	12,0	13,1

FONTE: INE, elaborado por Felipe Saez Fernandez.
op. cit. pg. 98

TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DOS SALÁRIOS MÉDIOS P/HORA
(% sobre ano anterior)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Técnicos c/títulos	14,0	12,9	17,9	14,2	21,8	24,2	23,0
Peões e Aprendizizes	20,0	14,1	16,6	22,4	28,1	32,6	33,2

FONTE: idem

O fechamento do leque salarial e a relativa autonomia da formação dos salários aos mecanismos do mercado e dos controles estatais foi fartamente documentado:

Para Felipe S. Fernandez:

"... a partir da metade dos anos 60 e sobretudo uma vez iniciada a recessão de 1974, o aumento simultâneo do desemprego e dos salários não se manifesta ... como consequência de uma excessão transitória das forças competitivas do mercado, mas como uma mudança nos fatores sociais, políticos e econômicos que determinam a formação dos salários; o qual indica que o desemprego não está tendo um papel proeminente na formação desta..." in Felipe Saez Fernandez "Salarios y Segmentación del Mercado de Trabajo en Espana, pg. 107 em El Mercado de Trabajo en Espana, op. cit.

Na descrição de L. Fina: "A evolução dos salários é quase um exemplo de livro texto dos efeitos de sindicalização: um salto definitivo no nível absoluto dos salários reais e a padronização ou normalização dos salários de acordo com o princípio de "pagamento igual para trabalho igual". Ver L. Fina, op. cit. pg. 49. (grifo meu).

(24) "... o próprio equilíbrio político da transição, ... atuava como fator permissivo da inflação ao limitar - em relação a etapa anterior - a capacidade - e a eficácia - do Estado para por em funcionamento os mecanismos tradicionais de contenção do crescimento salarial". Serrano e Molina, pg. 305.

Com efeito, como já se observou no caso italiano, a crise das matérias-primas dos anos 70 coincide com o fortalecimento político da classe trabalhadora limitando a eficácia das políticas clássicas de estabilização. No caso espanhol este ponto foi desenvolvido por Julio Segura em Estudio Introductorio ao livro de E. Berlinguer: Austeridad, Barcelona, 1978.

(25) Uma explicação mais estrutural para o desemprego dos anos 70 foi desenvolvida por L. Fina. Associando o desemprego ao quebra do modelo de desenvolvimento vigente nos 60, Fina considerava que esta quebra... "pode ser atribuída a exaustão de um modelo baseado no alto crescimento baseado na demanda interna; ao declínio de reservas abundantes de mão-de-obra não-qualificada e, sobretudo, a perda de controle sobre a força-de-trabalho, e a impossibilidade de continuar a manter coesão social e crescimento econômico numa sociedade crescentemente complexa..." L. Fina, op.cit. pg. 44.

CAPÍTULO 4: O CASO BRASILEIRO:
HETEROGENEIDADE E POLITIZAÇÃO DOS SALÁRIOS
EM CONDIÇÕES DE ALTO CRESCIMENTO

Industrialização, Heterogeneidade Estrutural e
Dinâmica Distributiva nos anos 50

A economia e sociedade brasileira chegaram ao final dos anos 50 com uma fisionomia produtiva inteiramente distinta da existente nos anos imediatos do pós-guerra. Os anos 50 foram decididamente anos de crescimento-com-transformação tendo por eixo essencial o aprofundamento do processo de industrialização em direção aos setores produtivos que passaram a liderar a industrialização mundial do pós-guerra. Um processo que dirigido por um Estado renovado nos seus instrumentos e mecanismos de promoção, encontrava no "novo capital estrangeiro" e nas empresas estatais os agentes principais da mudança na base produtiva. Anos em que mais do que continuidades trouxeram rupturas e descontinuidades nos mecanismos e na dinâmica da economia brasileira crescentemente comandada pelas vicissitudes postas pelas novas relações intersetoriais. Anos em que a aceleração do crescimento econômico na segunda metade da década, a expansão dos mercados internos, a introdução de novos produtos e novos setores produtivos, começaram por singularizar a economia brasileira em relação ao contexto latinoamericano e ao seu próprio padrão histórico de crescimento.(1)

Se de um lado a industrialização afirmava-se, os anos 50 presenciaram uma explosão no processo de urbanização. A metropolização da população, sobretudo nas grandes metrópoles nacionais a taxas inéditas tanto em relação ao passado quanto em relação às décadas seguintes, fizeram dos anos 50 anos de perene e explosivo deslocamento demográfico e de afirmação no cenário urbano, social e político de um novo protagonista: as massas urbanas. A busca de melhores chances no mundo urbano por parte das "novas" maiorias populacionais e a incorporação de novos "estilos de vida" por parte das camadas médias constituíram a base essencial dos conflitos e aspirações de uma economia que afirmava-se industrialmente num meio ambiente marcado pela força de uma instituição politicamente sólida, o latifúndio, e por um setor de baixa produtividade, a agricultura de alimentos.(2)

Rápida urbanização e lenta absorção de mão-de-obra nas atividades secundárias, em particular na indústria de transformação, caracterizaram a formação dos mercados de trabalho urbanos na década. O setor secundário, no seu conjunto, chegara em 1960 com uma contribuição ao emprego total menor do que em 50. A terciarização da população ativa, em particular a expansão dos "serviços pessoais" afirmava indiscutivelmente que a industrialização e a formação dos mercados de trabalho urbanos, constituíram no Brasil movimentos independentes, marcados por ritmos próprios e assíncronos no tempo. Industrialização-cum-excedente de mão-de-obra, heterogeneização dos mercados de trabalho, incorporação restrita, descrevem algumas dimensões de uma realidade

que, em última instância, revelava os limites do mercado de trabalho como mecanismo de estruturação e regulação das condições de remuneração e vida das massas urbanas. (3)

Entre 50 e 60 a indústria de transformação que expandiu-se a taxas até então inéditas criou em torno de 340.000 novos empregos (de acordo com o conceito "amplo" dos Censos Demográficos) revelando a natureza intensiva da acumulação do capital no período. (4) Mudanças significativas ocorreram no interior da estrutura de emprego. A modernização da têxtil, com forte desemprego e o crescimento ainda que a taxas reduzidas do emprego nos novos setores, especialmente em material de transporte e mecânica, começaram por alterar a composição da força de trabalho industrial. Do ponto de vista absoluto, contudo, em 1960, cerca de 40% dos assalariados industriais estavam na indústria têxtil e de alimentos. Nos anos 50 a velocidade das mudanças na base técnica com a rápida expansão dos novos setores alterando a composição do produto industrial se deu a uma taxa incomparavelmente maior que as mudanças na composição do emprego. As indústrias "chaves" na mudança estrutural do produto possuíam uma baixa capacidade de absorção de emprego, que permanecia tendo na têxtil e nos alimentos as principais indústrias "chaves". (5)

Por outro lado, a industrialização dos anos 50 absorveu trabalhadores não qualificados a uma taxa significativamente maior do que a dos "white collars" e trabalhadores especializados. (6)

Os três movimentos - precarização dos mercados de trabalho urbanos, lenta absorção do emprego industrial sem mudanças estruturais significativas do ponto de vista absoluto e baixa alteração na composição das qualificações da mão-de-obra - apontam numa mesma direção: a industrialização dos anos 50 possuiu um impacto relativamente exíguo na estruturação dos mercados de trabalho urbanos.

Se nos anos 50 a industrialização afirmava-se como projeto nacional do Estado desenvolvimentista, afirmava-se também o reconhecimento de que a sustentação deste projeto passava pela incorporação política dos setores assalariados urbanos. (7) Setores que demonstraram no início dos 50 e, em especial na greve dos "300 mil" em São Paulo, uma capacidade de iniciativa "insuspeitada" pelas organizações empresariais. A greve nas grandes fábricas da indústria têxtil e metalúrgica paulistas (cerca de 207) sinalizava que a liberalização sindical, com o fim dos atestados ideológicos proposto por Vargas, tornava o mecanismo clássico de controle dos sindicatos pela via corporativa da CLT um instrumento insuficiente de gestão da força de trabalho. Greve paradigmática para a história do movimento operário na década: afirmou-se na prática o direito de greve (só regulamentado nos 60) com participação crescente dos comunistas no sindicalismo oficial; criaram-se instituições "paralelas" articulando os sindicatos setoriais e; politizava-se, ou melhor, estatizava-se o conflito distributivo em torno da formação dos salários. (8) Quando em 1954 o salário mínimo foi majorado em 100%, inaugurava-se uma política que

manteve-se de fato até 1960: a sustentação do salário mínimo real em níveis elevados, um salário de "compromisso". Compromisso não explícito, não institucionalizado entre o Ministério do Trabalho e os trabalhadores sindicalizados e ao arrepio das lideranças empresariais. (9)

O regime salarial dos anos 50 baseava-se na fixação do salário mínimo pelo governo e "livre" negociação dos demais salários. O reajuste do salário mínimo não possuía periodicidade definida e tinha por critério sua atualização desde a última revisão. Os demais salários eram fixados anualmente por categoria de uma determinada base geográfica. Desde a sua primeira fixação em 1940, o salário mínimo traduzia uma inevitável contradição entre um princípio social, um direito dos assalariados urbanos a uma remuneração socialmente aceitável, numa economia marcada por amplíssima heterogeneidade produtiva e regional. O conflito posto pela fixação de um "living wage" geral nos processos de industrialização, tornava-se especialmente complexo num país como o Brasil. Além de sua dimensão continental onde reproduzia-se todo o espectro de técnicas possíveis, possuía, uma baixíssima produtividade na agricultura de alimentos. Desde seu início, a grande indústria paulista, através do Sindicato da Indústria Têxtil, opôs-se firmemente a fixação de um salário mínimo alegando a forte heterogeneidade produtiva, instabilidade cambial e escassez de mão-de-obra. (10) O posicionamento dos industriais contra a intervenção no "mercado" e, posteriormente contra o alargamento dos direitos trabalhistas previstos na CLT de 1943 marcou a

fisionomia essencial dos conflitos distributivos e trabalhistas nos anos 50: para a maioria dos assalariados a luta essencial era para que a lei se cumprisse, a do salário mínimo, a dos direitos trabalhistas. Luta política expressa no interior do Estado, luta jurídica. Luta em grande parte a margem das fábricas, sobretudo das maiores fábricas que ao cumprirem as leis e pagarem melhores salários, deslocava o movimento sindical para as unidades mais débeis da categoria. (11)

A novidade nos anos 50, foi, como salientado, um maior comprometimento, de fixação do salário mínimo como um "living wage". De fato este ficou congelado de 1943 até 1952, posteriormente, ao longo dos anos 50, foi majorado em 54, 56, 59 e 60.

As características da formação dos salários ao longo da década apontam na seguinte direção: com a recuperação do poder de compra real do salário mínimo e sua fixação em níveis elevados vis a vis a produtividade global da economia, houve um movimento de fechamento das disparidades salariais entre categorias e qualificações. (12)

Esta tendência refletia, por outro lado, às características da organização dos sindicatos. Com efeito, numa época de intensas transformações industriais e criação de novos setores, o movimento sindical revelou-se especialmente forte nos segmentos mais tradicionais da indústria, onde encontrava-se a maioria dos assalariados industriais e nos

setores de infra-estrutura comandados pelo Estado. Ainda assim, dentro de cada setor, manifestava-se um aspecto já comentado: as grandes fábricas que pagavam mais do que o salário mínimo e cumpriam as cláusulas da CLT discrepavam, fortemente, do conjunto da indústria. Assim, segundo uma pesquisa sobre a indústria têxtil paulista em 61, na cidade de São Paulo, apenas 15,6% dos têxteis eram sindicalizados contra cerca de 69% nas cidades do interior paulista. (13)

Se a elevação em termos reais do salário mínimo possuía um efeito redistributivo da massa salarial, não se segue daí que as grandes fábricas e estabelecimentos não arbitravam com flexibilidade a estrutura de salários. Um estudo de Leff (1972) sobre o período revela que o leque salarial nas indústrias modernas era significativamente maior do que em outras experiências nacionais de industrialização. (14) Deve-se salientar, por outro lado, que a introdução do direito à estabilidade por tempo de serviço, constituiu um importante fator de redução dos conflitos trabalhistas e de elevação de salários.

O sentido global das tendências e mudanças até aqui examinadas pode ser assim resumido: a introdução de novos setores, novas empresas e técnicas se deu, simultaneamente a um amplo movimento de urbanização, sub-proletarização, extensão do sindicalismo oficial e modernização das relações trabalhistas nos ramos mais intensivos em mão-de-obra. Assim, se de um lado a regulação estatal sobre as relações do trabalho e dos níveis do salário mínimo impunha uma norma

estruturadora aos mercados precários de trabalho, confrontando-se com práticas atrasadas de gestão da mão-de-obra; de outro, permitia à grande empresa, sobretudo nos novos setores, fixar salários relativos baixos e obter paz fabril devido a débil e controlada organização sindical dentro das grandes fábricas.

A assimetria entre as fontes de criação e incorporação do progresso técnico, ou se quizer, entre os movimentos da acumulação, e os movimentos do trabalho e das relações distributivas constituía um movimento de fundo da década.

A assimetria e heterogeneidade caracterizavam, em outro plano as condições e a dinâmica da acumulação nos 50. Uma dinâmica em que a instalação dos novos blocos de capital se deu a partir da centralização do crédito e do câmbio subsidiado em condições de forte fragilidade cambial e financeira para o conjunto da economia. A ampla flutuação das taxas de inflação, as tentativas de estabilização via compressão do crédito, acirravam contradições entre blocos de capital inteiramente assimétricos do ponto de vista das fontes de financiamento e controles de mercado. (15) Assimétrias quanto ao ritmo de crescimento dos setores produtivos: entre 1955/62 face a um crescimento de 23,9% e 26,4% nos setores produtores de bens de consumo duráveis e bens de capital, o produto agrícola expandiu-se a uma taxa de 4,5% a.a e o setor de bens de consumo não duráveis a um ritmo de 6,6% a.a, ligeiramente acima do produto per capita.

(5%).(16) A centralização dos mecanismos fundamentais de acumulação em direção aos novos setores e a tentativa, de fixação de um salário mínimo real em níveis elevados num mercado de trabalho incapaz de absorver amplos contingentes urbanos, constituiu um permanente conflito interno ao próprio Estado (Ministério Trabalho, Fazenda e Banco do Brasil) e entre as tentativas de estabilização, os interesses dos sindicatos e o posicionamento das organizações patronais (FIESP, CNI, Associações Comerciais, etc.). (17) Este conflito revelou-se particularmente agudo na tentativa de estabilização em 1958. Mas mesmo antes, em 1954 e 1956, colocaram-se em rota de colisão os diferentes interesses quando se procurava conter o crédito e corrigir o salário. Face a estes intentos, decorrentes das prioridades de alocação de investimentos em condições de fragilidade financeira e cambial e dos compromissos políticos com os sindicatos, os empresários reagiam e sinalizavam para outra estratégia: a defesa da inflação como um mecanismo de transferência de renda, "expansão ilimitada" do crédito e contenção do salário mínimo urbano. (18.)

Tentativamente é possível dizer que os anos 50 contemplavam duas estratégias distintas sobre a formação dos salários: uma estratégia de sustentação de salários reais crescentes de acordo com as condições de vida urbana a partir de compromissos políticos com setores populares; uma estratégia de contenção dos salários reais de forma a permitir crescentes níveis de excedentes necessários ao investimento, a expansão do emprego e da massa salarial

real. Estas estratégias, vocalizadas pelas áreas trabalhistas do governo e pelas organizações patronais, reproduziam, a nível das ideologias um conflito real mas de origem bem mais complexa. A estratégia de defesa dos salários reais tornava-se crescentemente insustentável quando desacompanhada de transformações significativas nos setores produtores dos bens-salários e num mercado de trabalho urbano crescentemente pressionado por amplos excedentes de força-de-trabalho. A compressão real para os empresários vocalizados pela CNI e organizações afins não vinha pelo lado dos salários, mas do crédito, devido sua baixa expansão ao longo dos anos 50 (19) e, em particular, sua contração nos planos de estabilização. Com efeito, a redução dos salários reais e, simultaneamente, compressão do crédito potencializava as características desigualitárias da acumulação contra os setores industriais tradicionais. (20)

A questão dos salários no Brasil dos 50 não pode ser entendida se se desconsidera o papel do governo como empregador direto e indireto. Com efeito, ao longo dos anos 50, cerca de 20% da massa salarial era paga pela Administração Pública (federal, estadual e municipal). As empresas do governo, por outro lado, respondiam por cerca de 10% do total dos salários pagos no setor urbano. Desse modo, aproximadamente 30% da massa salarial da economia era gerada diretamente pelo governo ou estava em empresas estatais. Entre estas, mais de 50% estava no setor de Transportes e Comunicações. (21)

A conflitividade acerca da expansão dos salários nominais possuía, desse modo, uma dimensão fiscal. A forte pressão do funcionalismo público junto ao Congresso Nacional e o seu peso específico na massa de salários total da economia, reforçava a natureza política da formação dos salários. No que diz respeito as empresas estatais é necessário salientar dois aspectos. No setor industrial, as empresas estatais exerceram ao longo dos anos 50 uma indiscutível liderança no crescimento da massa salarial. No setor de Transportes e Comunicações, o de maior peso na folha de salários de todo o setor estatal, a folha de salários ultrapassava, ao longo destes anos, mais de 350% a renda gerada nas empresas do setor. (22) Isoladamente, i.e, no interior do setor público, residiu um dos maiores conflitos distributivos da década: de um lado os grandes sindicatos do setor de transporte pressionando os salários nominais, de outro, a contenção das tarifas públicas necessárias ao controle do índice de preços ao consumidor. A necessidade de subsídios crescentes daí resultante, transferia-se sob a forma de déficits do Tesouro cobertos automaticamente pelos financiamentos do Banco do Brasil expandindo a base monetária. A cada plano de estabilização potencializava-se o conflito que, a diferença do que se passava com o resto da economia, punha-se de forma direta, sem mediações.

Os anos 50 iniciam e terminam sob a ameaça de um "colapso cambial". A fragilidade cambial constituiu, provavelmente, o principal constrangimento da industrialização da década. (23) Por isto, o preço e o acesso ao câmbio e

ao crédito foram os principais mecanismos de diferenciação e acumulação de riquezas. Os movimentos da acumulação reprodutiva e da formação dos salários não estiveram imunes a este aspecto essencial. Uma das mediações já foi apontada: em condições de forte assimetria no acesso ao crédito, a regulação do salário mínimo "pelo alto" afetava desigualmente os distintos e heterogêneos blocos de capital. (24) Por outro lado, a diferenciação do custo de câmbio entre setores importadores e entre estes e os exportadores, acirravam contradições e conflitos distributivos intermitentes ao longo de toda a década. As tentativas de estabilização pela redução das despesas correntes do Governo colocava em rota de colisão os múltiplos interesses políticos dos governos dos Estados, e, sobretudo, a formação dos salários no setor público, crescentemente "indexado" ao reajustes do salário mínimo. (25)

Frente a escassez de financiamentos externos compensatórios - (tornado explícito na administração Eisenhower) - a captação de recursos externos sob a forma de capital de risco tornou-se não só no Brasil como na América Latina uma "via obrigatória" da industrialização. (26) As difíceis e pouco exitosas tentativas de captação de recursos externos para financiar os déficits comerciais, conduziram a intermitentes pressões de estabilização de tipo ortodoxo, cujo principal efeito, visto numa perspectiva de longo prazo, foi a redução de possibilidades alternativas à trajetória de desenvolvimento implementada. De fato, a questão de fundo dos conflitos da década e que se aguçaram no início

dos 60 resultava menos da "multiplicidade de objetivos antagônicos" (L. Sola) mas da crescente exclusão de possibilidades de reforma devido ao aprisionamento do Estado às suas funções de "aggiornamento" da acumulação industrial. (27)

Desse modo, a despeito da "boutade" dos anos JK, quando de forma inédita reuniram-se crescimento econômico, relativa estabilidade de preços e democracia política, os orçamentos e as despesas do Ministério do Trabalho (incluindo a Previdência Social) foram, relativamente ao PIB, os mais baixos da década. (28) Industrialização com fragilidade cambial e fiscal resultaram na sustentação de taxas de câmbio desfavorável à agricultura com impactos concentradores sobre o desenvolvimento regional, como salientou, posteriormente, o Plano Trienal. Nos anos 50, as taxas de crescimento da disponibilidade interna de alimentos para o mercado interno foram mais baixas do que nas décadas de 40 ou 60. (29)

Na verdade, a "multiplicidade de objetivos antagônicos" associado ao início dos anos 60, traduzia, objetivamente, os antagonismos de uma industrialização cujas tendências concentradoras, em si inevitáveis, não foram contrabalançadas por políticas cujo equacionamento esbarrava, quase sempre, na exiguidade fiscal e no veto político dos sólidos interesses tradicionais do campo. A escassez de divisas e de "finance" e as conseqüentes tentativas de estabilização de caráter ortodoxo perenizavam um conflito entre os exportadores e os industriais sobre o

câmbio, entre o Governo Central e dos Estados sobre o gasto público, entre o Governo Central e o Banco Mundial e o FMI sobre os financiamentos compensatórios, entre os ministérios, o Banco do Brasil e as burocracias sobre os salários, os subsídios e as tarifas. Neste meio ambiente marcado por conflitos distributivos de toda sorte, a "internacionalização dos mercados internos" (30) a partir do transplante de técnicas, capitais e mercados industriais se de um lado deslocava o processo de acumulação para novos caminhos, de outro, gerava tensões sobre o padrão de consumo, e formação de rendimentos, superpondo-se aos conflitos de mais longa duração relativos às instituições e aos mecanismos de regulação macroeconômica.

Visto de uma perspectiva agregada e estrutural, os anos 50 possuíam parâmetros distributivos inteiramente distintos daqueles que marcaram as décadas seguintes. A participação dos salários na renda urbana e a dos salários no produto industrial situou-se em patamares relativamente elevados: o primeiro parâmetro ultrapassava os 60% enquanto o segundo permaneceu em torno de 38% de acordo com os dados das Contas Nacionais. Considerando o Estado de São Paulo, em 1959, a participação dos salários na renda era de 56%. Para efeitos comparativos deve-se considerar que neste mesmo ano, esta relação na Argentina foi de 51%, e 62% na França. Na Itália em 60, a participação dos salários no produto industrial era de 45%; no setor industrial paulista os salários constituíam, no mesmo ano, 50% do produto industrial. No setor industrial a participação dos salários na indústria

mecânica era de 37% em 1959 e de 35% na indústria têxtil.(31)

Estes parâmetros sugerem que a questão principal do ponto de vista distributivo estava fora da relação salarial. Com efeito, conforme já comentado, o subemprego rural e urbano revelaram-se intensos na década. Este aspecto, pouco explorado na literatura, evidencia que as hipóteses do tipo da desenvolvida por Lewis, (32) pouco se aplica ao caso brasileiro nos anos 50. Apesar do excedente de mão-de-obra, os salários médios das empresas situaram-se em patamares relativamente elevados. Os baixos salários pagos na base da pirâmide salarial decorriam, em grande parte, da baixa produtividade e fragilidade institucional dos empregadores. Apesar da precariedade da base de dados sobre a distribuição da massa de salários, existem algumas evidências que corroboram a afirmação anterior. Na indústria de produtos alimentares, uma das mais intensivas em mão-de-obra não qualificada, o salário médio dos assalariados ligados à produção aproximava-se ao salário mínimo em 1959. O salário dos assalariados agrícolas nas fazendas paulistas era cerca de metade do mínimo deste ano. Ocorre que em 59, o salário mínimo - Cr\$ 6.000,00 - se anualizado correspondia a mais de duas vezes a renda per capita do país, ou, cerca de 1,65 vezes a renda per capita urbana. (33)

Alto valor absoluto do salário mínimo e uma relativamente baixa dispersão da massa salarial caracterizaram a estrutura de assalariamento no país. De acordo com dados do

IBGE e FGV, o salário mediano no Estado da Guanabara era de cerca de 1,20 o valor do salário mínimo de 1959. De acordo com os dados do DIEESE, o salário do 12º decil dos metalúrgicos não qualificados na cidade de São Paulo era, neste mesmo ano de um salário mínimo e o nono decil dos operários semiquilificados cerca de dois salários mínimos. (34)

A questão de fundo que se colocava na sociedade brasileira nos anos 50 e que assumiu intensa radicalidade no início dos anos 60 resultava da contradição entre a manutenção de um "living-wage" urbano em uma sociedade e economia marcada por profundos desníveis produtivos e assimetrias tecnológicas e financeiras. A baixa produtividade na agricultura de alimentos e a existência de uma estrutura de comercialização fortemente oligopolizada, pressionavam constantemente o custo de vida urbano. Em contrapartida, a contenção das tarifas públicas, especialmente do transporte urbano, como forma minorar as pressões altistas no custo-de-vida, transferia para o setor público aquela contradição. (35) Nestas condições, as quais deve-se acrescentar o baixo ritmo de criação de empregos no setor moderno da economia, o recrudescimento do processo inflacionário do final dos 50 começara por anular no quotidiano, as intenções, politicamente pactadas de sustentação dos salários reais.

De acordo com o diagnóstico do Plano Trienal, (36) os salários reais cresceram desde 1956 abaixo da produtividade média da economia. Por outro lado a renda dos trabalhadores especializados e profissionais liberais cresceram a ritmos muito mais rápidos. Como resultado desta tendência,

alterava-se progressivamente os padrões de consumo a favor dos novos bens, "bens-de-luxo" na expressão do Trienal. A precariedade de dados não permite uma avaliação precisa destes movimentos. Globalmente, isto é considerando a distribuição da renda urbana entre salários e ordenados, remuneração do trabalho autônomo, das profissões liberais, da administração das empresas, dos juros e dos lucros com os dados da Contabilidade Nacional, o deslocamento relativo da renda a favor dos perceptores não assalariados não se verificou nos anos 50. Assim, por exemplo, a renda apropriada por profissionais liberais e gerentes das empresas era em 1950 cerca de 23% da renda urbana. Em 1960, este percentual caiu para 14%. Os salários e ordenados passaram de 45% para 53%. Estes números sugerem, a menos de formidáveis subestimações nas rendas não assalariadas, que a diferenciação dos rendimentos deve ser buscada na distribuição dos salários e ordenados. Esta observação merece diversas qualificações. Em primeiro lugar, ela traduz o que se passou com a evolução dos rendimentos globais. Como não se dispõe de dados sobre o emprego que sejam compatíveis com estes números, não se pode inferir sobre o que se passou com o rendimento médio dos diferentes perceptores de renda. Por outro lado, a subestimação de informações sobre os rendimentos não assalariados não pode ser desconsiderada. Mas provavelmente o fator mais importante para a questão distributiva associada aos padrões de consumo estava em outro lugar: na concentração da riqueza, a começar a da terra, a do capital mercantil urbano, a do capital industrial a partir das profundas assimetrias geradas ao longo da década e, em

particular a partir de 56.

Considerando a evolução dos rendimentos assalariados vis a vis ao aumento da produtividade global da economia a proposição do Trienal encontra fortes evidências. Não só o salário mínimo real cresceu abaixo do produto per capita, como, numa proporção muito mais ampla abriu-se a curva entre a produtividade na indústria de transformação e os custos salariais dos trabalhadores operativos. Tanto o salário real dos operativos na indústria quanto o salário mínimo real preservaram seu poder de compra até 60. No entanto, não acompanharam os fortes ganhos de produtividade ocorridos.(37) Quando se considera esta informação com a anterior, i.e, com a elevação verificada na participação dos salários e ordenados na renda urbana, chega-se inevitavelmente a conclusão de que houve uma diferenciação nas rendas do trabalho assalariado a favor dos ordenados e dos altos salários.

Desse modo, visto de uma perspectiva dinâmica, encontrava-se na segunda metade dos anos 50 um movimento de diferenciação e concentração dos rendimentos urbanos a despeito dos níveis absolutos elevados - vis a vis as tendências observadas nas décadas seguintes - dos salários de base pagos nos mercados estruturados de trabalho. Este movimento, ainda que contivesse raízes estruturais, encontrava na inflação de preços a causa imediata.

Na segunda metade dos anos 50, devido ao controle

crescente das tarifas públicas e de certos preços básicos ao consumo, os preços industriais lideraram o movimento de aceleração inflacionária. Desse modo, enquanto o salário médio real industrial apresentava um razoável crescimento - com a exceção do ano de 59 - o custo do trabalho, i.e., os custos salariais deflacionados pelos preços industriais, apresentavam uma evolução positiva muito mais discreta. Ambos cresceram muito abaixo, entre 1956 e 1960, quer da produtividade média da economia quer da produtividade industrial. O importante deste movimento dos preços relativos é a constatação de que a sustentação de salários reais crescentes no setor urbano da economia e, em particular no setor industrial, decorria, em parte, do controle estatal sobre alguns preços. A partir de 62 e até 67 esta tendência de preços inverte-se, passando os preços ao consumo a liderar o processo inflacionário com efeitos fortemente regressivos sobre o salário real. Este processo de formação de preços reforça a observação anterior: a dinâmica do crescimento ocorrida a partir de 1956 pôs em marcha um movimento concentrador dos rendimentos parcialmente contido pelo controle do Estado sobre alguns preços-chaves do custo de vida. No início dos 60, em particular a partir de 62, com o descontrole progressivo dos mecanismos de gestão macroeconômica e mudanças nos preços relativos entre agricultura e indústria, exauriu-se esta função contrabalançadora. Este movimento, foi analisado no Plano Trienal onde considerava-se que a manutenção de salários reais crescentes de acordo com a produtividade média da economia requereria reformas estruturais, desbloqueando o crescimento em direção a

setores de maior impacto sobre a formação do custo de vida.

Da "Dissensus Politics" ao "Milagre Econômico"

Os anos 60 talvez possam ser descritos como anos, para usar uma expressão alemã, "tempestuosos", onde os aspectos políticos, ideológicos e institucionais tiveram primazia sobre os demais. Entretanto, entre a "multiplicidade de objetivos antagônicos" (38) a "dissensus politics" ou o "desencontro antagônico entre as funções de reforma e de acumulação" associados ao início da década e o "milagre econômico" do seu final, há um eixo central unificador: a consolidação de um regime de acumulação baseado na grande indústria cujo polo dinâmico fora implantado na 2ª metade dos anos 50. Mais: houve um revigoramento a partir de 64 da capacidade de comando e indução da industrialização por parte do Estado. Entre continuidades - do projeto de industrialização, dos interesses políticos preservados do campo, do código corporativo do trabalho - e rupturas - da formação dos rendimentos e dos mercados, da capacidade fiscal do Estado e dos controles macroeconômicos - (39) os anos 60 foram extremamente conflitivos e dinâmicos.

Ao contrário da década de 50 em que face a explosão na urbanização o emprego urbano moderno expandiu-se a taxas exíguas; ao longo dos anos 60 houve comparativamente a década anterior, um menor ritmo de crescimento da população urbana e uma maior taxa de crescimento do emprego urbano embora a primeira tivesse excedido largamente a segunda. Mas

mais importante para o confronto foram as mudanças na composição do emprego. Assim, enquanto nos anos 50 a taxa geométrica anual de crescimento do emprego no setor secundário foi de 1,93% nos anos 60 a taxa alcançou a 6,06%. No setor serviços, ao contrário dos anos 50, os serviços pessoais cresceram muito abaixo dos serviços associados ao governo. Se em 60 existiam 4.18 pessoas empregadas no campo para cada empregado no setor secundário (pouco abaixo de 4.22 existentes em 50) em 70 esta relação caiu bruscamente para 2.47. (40)

Desse modo, os anos 60 testemunharam um amplo e intenso processo de metropolização e expansão do emprego urbano a taxas muito elevadas.

Amplas mudanças ocorreram na composição do emprego, destacando-se o elevado ritmo de absorção de "white-collars". No interior da indústria de transformação, as indústrias mecânicas, de material de transporte lideram as taxas de absorção de mão-de-obra. A indústria têxtil que em 1959 respondia por cerca de 21,4% dos trabalhadores industriais diretamente ligados à produção, ocupava em 70 14,5%. (41)

Se de um lado a estrutura de emprego modificou-se amplamente, de outro, as mudanças nos padrões de consumo foram profundas. Assim, se em 60, 35,4% dos domicílios possuíam rádio, em 70 este percentual passou para 58,9%; em relação a posse de geladeiras as proporções foram 11,6% e

26,1%, respectivamente.(42) Estas informações como as anteriores relativas aos movimentos do emprego revelam que a despeito do declínio no crescimento econômico entre 1962/67, os anos 60 foram de grande dinamismo e mudança nas configurações dos mercados de trabalho e de produtos. O período do "milagre", de 68 a 73 acelerou e concentrou as características tendenciais que lhe precederam.

Entretanto, como se disse, a década de 60 foi caracterizada, toda ela, pela primazia dos conflitos políticos, ideológicos e de mudanças institucionais. Com o término do capitalismo "mezzo popular"(43) a partir da radicalização política e ideológica em 1962 e 1963 e, a inauguração, a partir de 64, de um Estado autoritário-desenvolvimentista, mudaram-se profundamente as instituições de regulação macro-econômica e os mecanismos de distribuição e administração dos conflitos. A supressão da vida política democrática e a constituição de poderosos mecanismo de promoção da acumulação privada de capitais, potencializaram as características concentradoras já presentes no final dos anos 50. Assalariamento em massa, baixos salários, repressão sindical, flexibilidade do emprego descrevem uma "via ou estilo" de industrialização que ainda que comum nas experiências de industrialização dos "late-late comers" resultaram, no Brasil, de um conjunto de instituições e opções. (44)

Para alguns autores, os anos 59 e 60 constituíram um "turning point" para o movimento trabalhista: perda de eficácia dos mecanismos populistas de controle e maior

politização do movimento sindical (nacionalismo, reforma agrária, etc.). Por outro lado, os primeiros anos testemunham um movimento grevista sem paralelo na história do movimento trabalhista do pós-guerra. A correlação entre os dois fenômenos, i.e., o da politização e o das greves, intensamente explorado na literatura conservadora da época, não pode ser posta de uma forma direta. Com efeito, as principais evidências sobre estes anos demonstraram que a grande maioria das greves exitosas relacionava-se com a corrosão do salário real decorrente do recrudescimento inflacionário. Por outro lado, o grau de abrangência do movimento grevista esteve fortemente associado com a participação dos trabalhadores dos transporte público, estes sim, mais mobilizados pelas reivindicações de natureza política. Desse modo, os primeiros anos da década presenciaram um aumento do poder sindical - a partir inclusive da Lei da Previdência de 60 que concedia aos sindicatos oficiais o controle sobre 1/3 dos postos nos conselhos dirigentes das agências da previdência - através de reivindicações redistributivas dentro do Estado e de sua capacidade de articular-se nas lutas mais gerais do país. (45) O combustível essencial do movimento grevista foi, como dito, o declínio do poder de compra dos salários. A aceleração inflacionária, a crescente ingovernabilidade das variáveis macroeconômicas e o descenso cíclico compuseram um ambiente econômico que no quadro de radicalização ideológica e política da época era recorrentemente percebido como pré-revolucionário. A experiência cubana, o recrudescimento do nacionalismo em toda América Latina, o esvaziamento do programa de reformas

estruturais concebido nos termos da Aliança para o Progresso e o surgimento no Brasil de um novo ator político - o movimento camponês - transformaram o aguçamento do conflito distributivo decorrente do declínio econômico e da aceleração inflacionária num fator fortemente disruptivo.

A despeito da sua maior frequência e da crescente influência dos sindicatos, os reajustes do salário mínimo ocorridos em 1960, 61, 63 e 64 estiveram abaixo do aumento do custo de vida. Mesmo com a inclusão do 13º salário em 1962, a média mensal do salário mínimo real em 62 e 63 situou-se abaixo da existente em 1961 ou 59. O mesmo ocorreu com o salário mediano real pago no comércio atacadista e na indústria de transformação. (46) Face a esta queda dos salários, afetando especialmente as categorias menos organizadas, ocorreram dois movimentos essenciais: diferenciação crescente dos salários a partir do desigual poder de barganha e militância política dos sindicatos; tentativas (frustradas) de centralização das negociações salariais.

A natureza descentralizada e corporativa da negociação salarial prevista na CLT foi um ponto central de um amplo conflito industrial em São Paulo em 63. A CNTI, aproveitando-se da concentração dos contratos anuais no mês de novembro, propõe a FIESP um contrato coletivo, com o endosso de 78 sindicatos e federações, representando cerca de 700.000 trabalhadores industriais de São Paulo. A posição da patronal foi rejeitar o acordo exigindo negociações separadas como estipulado na CLT. A despeito do malogro da

negociação, da repressão da greve, declarada ilegal pela Justiça de Trabalho, os aumentos médios que se seguiram superaram a inflação anual e previam, adicionalmente um abono a partir do 7º mês de vigência, sinalizando um inevitável encurtamento do reajuste salarial em condições de alta inflação. (47)

Desse modo, as categorias mais fortes conseguiram manter ou eventualmente expandir o nível real dos salários, com alguma capacidade de liderança, mas sem capacidade de arrastar o conjunto dos assalariados. Por outro lado, como já apontado, onde a presença dos sindicatos era mais forte a diferença salarial entre os níveis de qualificação da força de trabalho reduzia-se. Assim, considerando-se os salários dos metalúrgicos paulistas, segundo o DIEESE, entre 1956 e 1961 os salários médios dos trabalhadores qualificados e dos técnicos reduziu-se vis a vis os salários dos operários não qualificados. (48)

Entretanto, este movimento estava fortemente condicionado pelo valor estipulado para o salário mínimo. Em condições de ampla heterogeneidade produtiva e descentralização das negociações trabalhistas, a queda do salário mínimo real, especialmente acentuada a partir de 62, promoveu ampla diferenciação dos salários. Esta ocorreu tanto na fase recessiva do ciclo quanto, e principalmente, na fase ascendente.

A questão dos salários públicos era altamente dis-

ruptiva no início dos anos 60. Com efeito a greve pela "paridade" em 60 possuía não apenas conotações políticas fortemente simbólicas por envolver diretamente os militares, mas marcava a ascensão de uma central sindical, a PUA, com grande força entre os ferroviários, marítimos e portuários, setores estratégicos ao movimento grevista. (49) A crescente indexação dos salários do setor público aos salários privados em condições de crescente deteriorização das finanças públicas e aceleração inflacionária, aparecia neste contexto como um fator de desordem inflacionária adicional e de forte significado político. Nestas condições, os esforços de moderação e "pactação social" proposto por Almino Afonso em 63 foram atropelados por amplas tensões políticas e econômicas decorrentes da radicalização da conjuntura. (50)

Colocando-se numa perspectiva macro-estrutural e tendo em vista a contenção dos salários reais praticada a partir de 64, é necessário arguir a natureza do conflito em torno da formação dos salários. Neste sentido vale a pena resgatar o diagnóstico estrutural e as propostas contidas no Plano Trienal de Furtado.

O Trienal partia do diagnóstico geral de que a aceleração inflacionária do início dos anos 60 possuía dois componentes essenciais: o déficit público e o estrangulamento do setor externo. A queda dos salários reais observada só poderia ser revertida no médio prazo quando a economia retomasse uma trajetória de crescimento

com estabilidade de preços. Entretanto, ambos os objetivos requeririam amplas mudanças estruturais e institucionais.

Com efeito, com as finanças públicas paralizadas por déficits crescentes e com o setor externo restringindo vigorosamente a capacidade de importar, a retomada do desenvolvimento não poderia auto-sustentar-se a menos de ampla reestruturação na capacidade de financiamento não-inflacionário do Estado, renegociação da dívida externa, ingresso de novos capitais e expansão das exportações. Segundo o diagnóstico do Plano Trienal, com o fim dos leilões cambiais em 61, com a política de compra do café e com os amplos subsídios das tarifas públicas, do trigo e do petróleo e a expansão dos investimentos decorrentes do Plano de Metas, o setor público encontrava-se no início dos 60 inteiramente limitado em sua capacidade de promoção não-inflacionária dos investimentos. Por outro lado, a menos de mudanças significativas no comércio exterior, incluindo uma política de estabilização do câmbio real favorável aos exportadores e captação de novos capitais, só restaria como opção a contração da absorção interna com efeitos negativos sobre o crescimento, o emprego e a distribuição. Adicionalmente, argumentava-se que a relação de trocas entre a agricultura e a indústria favorável a primeira ao longo dos anos 50 (exclusive café) teria beneficiado exclusivamente os grandes proprietários e os intermediários mercantis. O aumento do custo de vida urbano devido ao custo dos alimentos afetava essencialmente os salários baixos; os altos salários deslocavam-se progressivamente para os novos

bens de consumo durável, abrindo diferenciações reais de renda não compensadas por mecanismos fiscais.

Ressalta-se deste diagnóstico que a sustentação de salários reais de acordo com a produtividade média da economia, um compromisso político e, ao mesmo tempo, consistente com a proposição keynesiana de expansão dos mercados internos, requeriria transformações e reformas na alocação dos recursos, na estrutura tributária e nas instituições, em particular na agricultura. Dada esta proposição de médio prazo, o desafio essencial colocava-se a curto prazo. Com efeito, a despeito da proposição geral de combater a inflação sem penalização excessiva aos assalariados e aos investimentos produtivos, as medidas propostas a curto prazo eram fortemente ortodoxas. Cortes significativos nos gastos públicos correntes, definição de um teto para os reajustes salariais do funcionalismo público, corte nos subsídios, em particular das tarifas públicas, do trigo, do petróleo, contração do crédito, desvalorização do câmbio. Estas medidas, indubitavelmente, revelavam-se como em todos os planos de estabilização anteriores, e, em particular o de 58 - altamente conflitivas. A resistência clientelar do Congresso ao corte dos gastos correntes e a mudanças tributárias; a resistência dos trabalhadores cujo poder de compra vinha declinando e, especialmente do funcionalismo público, crescentemente mobilizado, colocavam-se como obstáculos políticos imediatos.

A passagem entre o curto prazo e o médio prazo,

i.é, entre as penalizações impostas por uma estratégia ortodoxa de estabilização, e a retomada do crescimento em condições macroeconômicas sustentáveis, requeririra no Brasil, dos 60, como de resto em toda parte, uma ampla capacidade discrecionária e política do executivo. No que diz respeito aos salários, o cálculo político implícito pareceria ser o seguinte (sigo aqui Sola): (51) assumia-se implicitamente que com a volta do presidencialismo e com o PTB no poder poder-se-ia obter relativa "disciplina salarial" sem "contenção salarial", i.e, uma política nominal de rendas. Esta hipótese baseava-se, adicionalmente, na crença de que a renovação do movimento trabalhista, com o surgimento de lideranças menos populistas e desatreladas do sindicalismo oficial era possível o estabelecimento de um acordo social em que a aceitação da disciplina dos salários a curto prazo seria compensada a médio prazo, por uma política fiscal progressiva e pela reforma agrária.

Como comentado, algo deste tipo foi esboçado por Almino Afonso em 63 sem qualquer chance de êxito. Não nos cabe uma análise do fracasso político do Trienal e da sua proposição "social-democrata" numa sociedade fragmentada, heterogêna e profundamente mobilizada ideologicamente. (52) Interessa-nos resgatar duas proposições gerais sobre a questão dos salários:

- a) a médio prazo, a sustentação de salários reais crescentes, de acordo com a produtividade da economia exigiria: a redução do preço dos alimentos, uma nova equação fiscal em que os subsídios aos preços básicos no

formação do custo de vida fosse financiado por impostos progressivos e que permitisse ao Estado promover os investimentos indutores da industrialização;

- b) a curto prazo, uma política de rendas que disciplinasse as altas de salários nominais, em especial, no setor público.

Em condições de declínio cíclico e forte compressão do crédito como a promovida pelo Trienal, a aceleração inflacionária em 62 e 63 tornava a expansão nominal dos custos salariais em fator adicional da inflação. Com efeito, sobretudo para os setores mais intensivos em mão-de-obra, o declínio dos salários reais promovido pela aceleração inflacionária, não se traduzia em declínio dos custos salariais reais. Com salários reais em declínio e custos salariais em alta, a indústria pressionava constantemente o Banco do Brasil para uma expansão do crédito, os trabalhadores, por outro lado, encontravam condições objetivas para as greves. No setor público esta questão se repunha com forte intensidade: as grandes empresas estatais além de pagarem salários mais elevados e seguirem a legislação trabalhista - o que não ocorria com grande parte das empresas privadas - enfrentavam sindicatos com grande capacidade de mobilização. O direito à estabilidade era um fator adicional de defesa dos salários reais. Desse modo circuitos do tipo preços-salários-expansão do crédito-preços alimentavam diagnósticos em que a contenção do salário real revelava-se peça estratégica no combate antiinflacionário.

A defesa de uma linha salarial dura constituiu, desde 1958 uma proposição amplamente defendida por associações como a CNI. Assim, em um documento de 1958, ano em que o programa de estabilização reconhecia que a inflação ocorrida nos anos 50 tinha esgotado sua função produtiva, afirmava-se que a inflação continuava cumprindo sua função "positiva" de transferência de renda entre salários e lucros devido a abundância de mão-de-obra e a debilidade do poder sindical. Ademais defendia-se, neste momento, uma estratégia salarial de longo prazo inteiramente distinta da que propunha o Trienal. Partindo da constatação da grande heterogeneidade produtiva e regional da economia brasileira, propunha-se que o salário médio real deveria permanecer constante ou crescer abaixo do produto per capita. Esta proposição vinha de encontro às tentativas de recuperação do salário mínimo real, pois este segundo tal diagnóstico, deveria refletir não o custo de vida urbano, mas as condições e os setores de menor produtividade da economia. (53)

Nesta estratégia em que se racionalizava a necessidade de um crescimento com baixos salários, supunha-se expansão da massa salarial real pela única via do deslocamento da população ativa do campo para as áreas urbanas. A expansão do crédito e dos investimentos e a contenção dos salários revelavam-se assim postos numa mesma equação que, ademais, excluía qualquer reforma tributária que incidisse sobre a "poupança privada". (54)

Ao contrário da visão de longo prazo do Trienal em

que se reconhecia a necessidade política e econômica de sustentação dos salários reais a partir de mudanças na alocação dos investimentos, na estrutura tributária e nas instituições, a proposição antes resumida postulava o distanciamento entre salários e produtividade em troca, de geração de mais empregos. No curto prazo, entretanto, os sinais políticos se trocavam: os propositores do Trienal defendiam uma política ortodoxa de orientação monetarista, e os empresários, uma política expansionista baseada, para usar uma expressão do documento, na "expansão ilimitada do crédito". Como ponto comum, o reconhecimento da necessidade de contenção dos salários como forma de enfrentar as tensões inflacionárias.

Não obstante a queda do salário mínimo real ocorrida a partir de 60, o custo do trabalho para os empregadores teve uma trajetória de queda bem menos acentuada. Com efeito, com a introdução do 13º salário em 62, do salário-família, salário-educação nos dois anos seguintes, a incidência dos encargos trabalhistas sobre os salários mensais dobrou entre 60 e 64 (passando de cerca de 18% para 36%). Desse modo, ainda que declinante, o custo do trabalho e o salário mínimo passaram a distanciar-se progressivamente a partir de 62. Apesar da forte representatividade do salário mínimo na indústria de transformação brasileira no início dos anos 60 - segundo dados do MT em 65 cerca de 49,5% dos assalariados industriais de São Paulo ganhava até 1,2 salário mínimo - a curva do salário médio e dos custos salariais reais (deflacionados pelo índice de preços da

indústria) tiveram um nítido movimento ascendente desde os anos 50 até 65. A partir de 62 ocorreu uma transformação vis à vis a década de 50 - na estrutura da formação dos salários: uma nítida e progressiva diferenciação entre as curvas do salário mínimo real e o salário médio real. (55) É importante ter em mente que este movimento foi anterior às mudanças políticas e sociais criadas a partir de 64. No início dos anos 60 ele traduzia os efeitos distributivos da aceleração da inflação sobre uma estrutura de assalariamento heterogênea quanto ao grau de modernidade das estruturas produtivas e a capacidade diferenciada dos sindicatos. Por outro lado, este momento correspondia às mudanças de natureza interna à organização dos mercados de trabalho. Conforme antes comentado, a diferenciação salarial por qualificação, típica às grandes empresas encontrava limites com a fixação do salário mínimo real em níveis elevados. A queda do salário mínimo real e a eliminação do direito à estabilidade (com a introdução do FGTS em 1968) constituíram, neste sentido, importante fator de flexibilização, i.é., privatização, na gestão dos salários e do emprego.

A queda acentuada do salário mínimo real programada a partir de 64, desvinculando-o do seu sentido original e político de "wage-living" foi resultado de diversas tendências e razões micro e macroeconômicas. Macroeconomicamente a questão poderia ser apresentada do seguinte modo: em uma economia marcada por ampla heterogeneidade produtiva, a sustentação de um "wage-living" requereria amplas mudanças na alocação dos investimentos e na estrutura fiscal visando

um barateamento dos bens-salários sem tensões inflacionárias sobre o setor público. Por outro lado, dado o excedente de mão-de-obra não qualificada, tal programa requeriria a manutenção de alta taxa de crescimento em condições de estabilidade de preços. Do ponto de vista das empresas, a manutenção de um "alto" salário de entrada requeriria ampla modernização e racionalização do processo de trabalho nos setores mais intensivos de mão-de-obra e, sobretudo, nas pequenas e médias empresas. O acesso a fontes adequadas de financiamento, a estabilidade de preços relativos e a construção de horizontes de investimento a médio e longo prazos a partir de recuperação e expansão do mercado interno seriam decisivos. Por outro lado, investimento público e privado sobre a qualidade da mão-de-obra e a expansão de mecanismos de proteção aos desempregados e aos segmentos mais frágeis do mercado de trabalho comporiam, do lado da oferta de trabalho, as mudanças fundamentais.

A passagem dum regime salarial baseado na fixação do salário mínimo "pelo alto" e negociação descentralizada dos demais salários para um regime estritamente subordinado aos critérios estabelecidos por lei do executivo e válidas para o conjunto dos salários, marcou os primeiros anos do novo quadro político e institucional criado com o golpe de 64. Com efeito a política salarial instituída em julho de 64 impunha diretamente regras para o salário mínimo e salário do funcionalismo público e, indiretamente, como uma linha diretriz, aos demais salários. A despeito da imediata repressão sindical e intervenção nos principais sindicatos,

federações e confederações, os anos de 64 e 65 foram marcados por ampla resistência a política salarial por parte dos empregados, empresas e Justiça do Trabalho. Esta resistência foi quebrada em 1966 quando tornou-se compulsório aos Tribunais do Trabalho a incorporação de até a metade da inflação estimada para o ano, anunciada pelo Conselho Monetário Nacional como resíduo a ser acrescentado ao salário médio dos últimos 24 meses. Caso os tribunais trabalhistas continuassem aprovando acima, o excesso seria subtraído do fator de inflação projetado para o acordo salarial seguinte. (56) A partir destes anos iniciais em que a adesão do setor privado aos critérios de formação dos salários era "comprada" via incentivos fiscais, a política salarial tornou-se progressivamente compulsória e automática eliminando a interferência dos sindicatos e da Justiça do Trabalho.

O sentido maior da política salarial adotada a partir de 64 foi o da estabilização e uniformização das altas nominais de salários de acordo com a estratégia antiinflacionária. Entretanto, além desta política "nominal" de rendas, existia, ainda que não de forma explícita, objetivos de contração real dos salários. A subestimação sistemática da inflação futura, a adoção como salário base de recomposição o vigente nos últimos 24 meses - um período de declínio sistemático do salário mínimo real - a manipulação dos índices, etc., fizeram com que os reajustes salariais efetivamente ocorridos nos anos posteriores ficassem abaixo daqueles que decorreriam da aplicação

estrita da fórmula. (57)

Tendo em vista os diversos planos de estabilização em regimes autoritários ao longo dos anos 60 na América Latina, e, no caso brasileiro as últimas duas tentativas pré-64, a de 58-59 e 63, a característica do PAEG foi a de um "over-shooting" nos salários vis à vis às demais metas monetárias. (58) Inicialmente, com a correção dos preços públicos e com as metas monetárias acima do estabelecido pelo plano, o controle dos salários aparecia como peça chave na contenção da demanda e dos custos. (59) Posteriormente, a partir de 67, quando a estratégia antiinflacionária cede a uma estratégia de crescimento, o controle dos salários monetários aparecia como peça essencial de estabilização dos custos. Adicionalmente, com a aprovação pelo Congresso (por decurso de prazo) do FGTS em substituição ao direito a estabilidade por tempo de serviço, completava-se um projeto de regulação da força-de-trabalho em que os mecanismos de nivelção e aumento de salários por fatores extra-mercado encontravam-se inteiramente subordinados às prioridades econômicas e políticas do estado autoritário.

Os novos critérios estabelecidos pela política salarial e o declínio acentuado do salário mínimo foram objeto de diversas reflexões sobre a questão dos salários entre 66 e 67. Interessa considerar o posicionamento das organizações patronais. Num debate promovido pela CONSPLAN, a CNI retoma certas teses já desenvolvidas no final dos anos 50. (60) Como já comentado, o posicionamento dos empresários

no início da década era fortemente contrário a regulação do salário mínimo "pelo alto" defendendo, em nome da heterogeneidade estrutural da economia brasileira uma política salarial de estabilização do salário mínimo real. Na discussão de 65/66 novos elementos foram considerados. Em primeiro lugar, posicionaram contra a queda do salário mínimo real decorrente da aplicação da lei salarial. A queda do salário e a contenção do crédito penalizava excessivamente, segundo os articulistas da CNI, a indústria nacional voltada prioritariamente aos bens de consumo de massa. Entretanto, como na antiga posição, consideravam que a expansão dos salários de acordo com o crescimento da produtividade constituía uma estratégia inadequada ao Brasil dada sua heterogeneidade produtiva. Por outro lado, argüía-se que a prioridade do país era o "alargamento" dos mercados de massa via a incorporação crescente da mão-de-obra egressa do campo com um salário mínimo real constante. Expansão do crédito, da acumulação de capital e do emprego com salário mínimo constante e liberdade de fixação dos demais salários constituíam um programa de crescimento ideal dadas as condições do país. Neste "fordismo à brasileira", o crescimento dos salários de acordo com a produtividade, além de ser uma inevitável pressão de custos para os setores mais atrasados da indústria, privilegiaria a diversificação do consumo favorecendo a grandes empresa, sobretudo a estrangeira.

De certa forma, a política salarial, sobretudo a partir de 68 será esboçada pelos empresários: na base de

estrutura salarial o movimento descendente do salário mínimo será contrarrestado pelo descolamento progressivo dos salários deste valor e, mais importante, a forte expansão do emprego assalariado elevará substancialmente a renda familiar urbana per capite, a variável essencial para o consumo. Por outro lado, a abertura do leque salarial, agora possível pelo declínio relativo do salário da mão-de-obra não qualificada, e a expansão do crédito ao consumo, serão decisivos para a sua diversificação.

Conforme comentado, a capacidade de defesa dos trabalhadores foi amplamente diferenciada tanto nos anos de alta inflação e liberdade política do início da década quanto nos anos de autoritarismo e lei salarial automática. Considerando os metalúrgicos paulistas, enquanto que de março de 61 a março de 66 o salário mínimo registrou uma queda de 28,8%, o salário da categoria profissional sofreu uma queda de 14,4%. (61) Entretanto, esta queda foi inteiramente desigual: para as categorias de menor nível de qualificação o declínio foi semelhante a do salário mínimo, o pessoal qualificado e técnico ainda que tivesse sofrido substancial queda, diferenciou-se amplamente do movimento descendente dos salários de base. Quando se considera o custo do trabalho, i.é, os salários diretos deflacionados pelo IPA acrescentando-se os encargos trabalhistas, a política salarial revelou-se menos aguda. Com efeito, com a inflação corretiva, o IPC disparou na frente do IPA; por outro lado, os salários indiretos atingiram a cerca de 45% dos salários diretos médios. Desta forma, enquanto

inequivocamente ocorreu uma queda do custo do trabalho na base da pirâmide, o mesmo não se passou com o custo médio da mão-de-obra industrial inclusive a diretamente ligada à produção.

A despeito da forte representatividade do salário mínimo na formação dos pisos salariais da indústria ao longo dos anos 60, a desvalorização real do salário mínimo (uma queda de 28,3% entre fevereiro de 64 e março de 68) (62) deve ser vista no contexto geral de contenção pronunciada dos salários do funcionalismo público e dos gastos relativos aos benefícios da Previdência Social, unificada em 67. Com efeito, tanto os salários do funcionalismo público quanto as pensões foram reajustadas a taxas menores que a do salário mínimo. Se a compressão real do salário mínimo correspondia a uma estratégia deflacionista de contenção da demanda e neutralização da inflação corretiva, a sua eficácia era indireta e dependia do grau de resistência do setor privado e, como vimos, da Justiça do Trabalho. A regulação dos salários públicos e das pensões e outros benefícios, sempre associados ao salário mínimo, ao contrário, dependia diretamente da política salarial. A desvalorização do salário mínimo constituía, assim, um elemento essencial de compressão dos gastos do governo necessários ao ajuste fiscal. Mais do que uma questão conjuntural, existiam alguns elementos estruturais associados ao padrão de regulação da força-de-trabalho que emergia do novo compacto econômico-social. Após uma dura repressão ao movimento sindical, o novo governo adotou uma estratégia de estímulo a filiação sindi-

cal extensivo ao campo, expandindo os mecanismos tradicionais e corporativos de controle mas, ao mesmo tempo, fortalecia a formalização e modernização das relações assalariadas entre contratantes de baixa institucionalidade. Como comentado, os encargos trabalhistas subiram na segunda metade dos anos 60 afetando especialmente as pequenas e médias empresas. Como os benefícios estavam associados ao salário mínimo, a sua queda em termos reais, constituía uma contrapartida à formalização do assalariamento impedindo que os custos indiretos sobre as empresas expandissem de forma excessiva. Dadas as condições de ampla heterogeneidade da economia brasileira, a massificação da previdência social e simultaneamente a manutenção e expansão do salário mínimo real exigiria uma outra equação de financiamento dos gastos da previdência com uma presença muito mais efetiva de recursos fiscais.

As questões essenciais para as grandes empresas pré-64 estavam na (baixa) flexibilidade de gestão quantitativa da força-de-trabalho limitada pelo estatuto da estabilidade. Com a introdução do FGTS em 67, reduziu-se amplamente os custos de dispensa, eliminando o "passivo trabalhista" um forte obstáculo a febre de fusões, incorporações ocorridas na época, com especial destaque para a privatização da FNM (a causa imediata da adoção do sistema). (63) Com a queda do salário mínimo, a redução, ainda que não proporcional, dos pisos salariais da mão-de-obra não qualificada, permitiu maiores graus de liberdade na administração dos salários. Por outro lado,

sinalizava um movimento de crescente importância para as décadas seguintes. Como os encargos trabalhistas incidiam até um limite de 10 salários mínimos, com o descolamento progressivo do salário médio das grandes empresas desta referência salarial, os custos indiretos sobre a folha de salários tornaram-se relativamente menores para as grandes empresas em relação as pequenas e médias.

Uma vez enquadrada a justiça do trabalho nas novas condições institucionais e definida uma política salarial fortemente contencionista num contexto político autoritário, as greves (teoricamente toleradas mas na prática só para cobrar salários atrasados) reduziram-se drasticamente. Contra 302 greves ocorridas em 63, em 66 existiram 15. Do mesmo modo reduziram-se amplamente as questões trabalhistas contra os empregadores registradas na justiça do trabalho. Entretanto, desenvolvia-se entre as categorias trabalhistas mais combativas crescente resistência à política salarial. Em 67, por exemplo, forma-se em São Paulo o Movimento Inter-sindical contra o Achatamento Salarial (MIA).⁽⁶⁴⁾ O coroamento deste movimento, sobretudo, a emergência de um sindicalismo renovado se deu com as greves de Osasco e Contagem em 1968. Ano em que a fortíssima retomada do crescimento econômico a partir de uma política econômica expansiva foi acompanhada pelo reconhecimento, de um novo tratamento aos salários reais. Com efeito, o reajuste do salário mínimo concedido em 68 (23%) foi superior ao que decorreria da estrita aplicação da lei em vigor (19%), acrescentou-se adicionalmente um abono de 10% e mudou-se a lei corrigindo a

diferença entre a inflação prevista incorporada e a inflação de fato. (65)

Estas mudanças ainda que não evitassem o movimento declinante do salário mínimo real (que só reverte em 74) atenuaram sua trajetória de queda. Como antes comentado, a partir de 67, o diagnóstico da inflação brasileira enfatizava a pressão dos custos e não a demanda como a causa básica. A contenção dos salários continuava sendo a "piece d' resistance" da estratégia antinflacionária de estabilização-cum-crescimento. (66) Entretanto, o alto crescimento dos anos do "milagre" tornou a contenção salarial - a despeito do recrudescimento da repressão - menos efetiva nas grandes empresas. A estabilização da inflação, a alta lucratividade sustentada por amplos incentivos financeiros e fiscais além da forte expansão dos mercados internos, viabilizou a expansão dos salários reais, sobretudo da mão-de-obra qualificada, ao mesmo tempo em que os custos salariais reais, i.e, vis à vis a produtividade das empresas, sofreram forte queda.

Retomava-se em 68 o ciclo econômico ascendente interrompido em 62. Desfeita a conexão entre salário mínimo do custo-de-vida presente ao longo dos anos 50 e suprimida a conflitividade distributiva na formação dos demais salários, inaugurava-se um novo padrão em que os reajustes automáticos dos salários de acordo com a regra salarial e os mecanismos privados de gestão da força de trabalho, dinamizados pelo amplo recurso a rotatividade do emprego, responderiam, exaustivamente, pela formação dos salários.

Industrialização em "Marcha Forçada" e os "Novos Atores"

Os anos 70 potencializaram e agudizaram as principais mudanças e transformações na economia e sociedade brasileiras cujas origens remontam aos anos 50. De certo modo, o capitalismo brasileiro viveu a seu modo, todas as transformações que no capitalismo avançado foram associadas a "2ª belle époque" da industrialização.(67) Mas a diferença das economias avançadas, as vivenciou de forma concentrada. Se nos anos 60, a politização, a descontinuidade e a reestruturação conferiram-lhe seu sentido maior, os anos 70 foram definitivamente marcados por dois movimentos: pelo aprofundamento das mudanças promovidas pela industrialização e pela unificação dos grandes mercados: do trabalho, dos bens, dos símbolos e do dinheiro. (68) As relações entre Estado e Mercado, entre política e economia tornaram-se muito mais complexas. Entretanto, será apenas nos anos 80 quando a paralisação do crescimento econômico e a democratização da sociedade revelarão o sentido maior das mudanças processadas em uma década que fez dos "canteiros de obras" e das casas de família padronizadas pela televisão, seu locus essencial. A "coluna em marcha"(69) em que se transformou a sociedade brasileira viabilizou a consolidação de um amplo mercado de massas a despeito dos baixos salários da maioria dos assalariados, de uma profunda segmentação nos mecanismos de formação e apropriação de rendas e intenso mecanismo de concentração das riquezas. Dez anos de crescimento elevado e ininterrupto do emprego, acompanhado de ampla mobilidade social com ingresso massivo das mulheres no mercado de

trabalho, tornaram possível o alargamento dos mercados de massa, não obstante a exclusão de amplas parcelas da população.(70) Como em outras experiências nacionais, a expansão do crédito ao consumo, a expansão das rendas mistas e derivadas tornaram possível o "aprofundamento" dos mercados de consumo via a introdução acelerada de novos produtos.

Ao contrário das duas décadas que a precederam, os anos 70 inverteram as tendências do mercado de trabalho. Face a um crescimento da população urbana de 4,83% a.a., o emprego urbano cresceu a uma taxa de 6,42%. A liderança ficou com o setor secundário que expandiu-se a 7,26% a.a.(71) Ao lado do alto ritmo de absorção de mão-de-obra, mudanças significativas ocorreram na qualidade dos postos de trabalho criados. A principal delas diz respeito a formalização e institucionalização do contrato de trabalho. Se no início dos 70 os contribuintes da Previdência Social não atingiam 10 milhões, no início dos anos 80 este total ultrapassava a 25 milhões.(72) Por outro lado, alterou-se significativamente a demanda de trabalho a favor de maior grau de qualificação da força-de-trabalho sobretudo nos serviço não-mercantis. No interior da estrutura industrial, a forte modernização da indústria têxtil e a acelerada expansão da indústria mecânica fizeram com que esta última substituísse a primeira na liderança do emprego industrial.

Estas mudanças ocorreram simultaneamente a um

formidável movimento demográfico. Nos anos 70, a população urbana foi aumentada em mais de 28 milhões de pessoas contra um declínio de cerca de 2,5 milhões de pessoas no campo.(73) Os fluxos migratórios ultrapassaram a 5 milhões de pessoas em sua maioria destinada a região sudeste (54%) e a área de fronteira do centro-oeste (20%). Por regiões os fluxos migratórios egressos da região nordeste para a região sudeste predominaram com cerca de 1,8 milhões de pessoas. Entretanto, transformações importantes ocorreram no movimento migratório em relação ao seu padrão histórico: o crescente peso dos fluxos migratórios no interior da região sudeste, em particular de Minas Gerais, Espírito Santo e Paraná para São Paulo e, em estreita associação com este movimento, o predomínio do fluxo intra-urbano sobre o fluxo rural-urbano. Do mundo rural para as pequenas cidades, destas para as regiões metropolitanas fizeram das duas últimas décadas, décadas de intensa mobilidade demográfica, integrando espaços unificando mercados e populações.

Urbanização, assalariamento e formação de mercados de massa notabilizaram os anos 70. Em 1970, 56% dos domicílios possuíam TV, 10 anos depois a cifra atingia a 76%, uma proporção semelhante ocorreu com o uso de geladeiras.(74)

Se em 1972 a produção voltada ao mercado interno de automóveis de passeio e utilitários foi de 501.427, 8 anos depois, este total situou-se em 823.139. (75) Como em todo lugar, o crédito, o mercado de segunda-mão e o barateamento

dos preços constituíram as principais alavancas da massificação deste mercado.

Industrialização, consumo de massa e assalariamento com baixos salários caminharam conjuntamente. O comportamento dos salários ao longo dos anos 70 apresentou duas fases distintas. Na primeira que se inicia em 68 com o milagre econômico e termina em 73 o movimento principal foi a abertura amplíssima do leque salarial entre trabalhadores não-qualificados e os demais assalariados.(76) ao lado desta diferenciação, houve um crescente distanciamento entre os níveis de remuneração entre pequena e grande empresa a despeito de reduções substanciais nas diferenciações intersetoriais. A segmentação entre "blue collar" e "white collar" de um lado e assalariado de grande empresa (na indústria, bancos, comércio) e demais assalariados de outro se deu num contexto em que as reduções nos níveis de remuneração inter setores incluindo a agricultura, não atuaram como mecanismos contrabalançadores relevantes. Por outro lado, o crescimento dos salários reais na indústria se deu a taxas muito inferiores ao crescimento da produtividade. O "boom" do mercado de trabalho na indústria e construção civil ocorrido no início dos 70 puxou o nível de remuneração da mão-de-obra não qualificada, distanciando-o do salário mínimo cujo poder de compra permanecia em queda. Na grande indústria, desde 68, este perdia representatividade na determinação dos salários de entrada a despeito de continuar atuando como sinalizador relevante na configuração da taxa de salários.

Entre 1974 e 1980, a principal modificação vis à vis ao padrão salarial do "milagre" foi a redução do leque salarial e crescimento dos salários reais e do custo do trabalho mais próximos a produtividade.(77) Esta mudança foi provocada por diversos fatores entre os quais o crescimento dos investimentos em setores de alta densidade de capital sem reversão na expansão do emprego, a mudança na política salarial em 74 e a explosão do movimento grevista no final da década.

Com a introdução do FGTS em 67, as empresas passaram a contar com ampla flexibilidade na regulação quantitativa da força-de-trabalho. A existência de ampla base de mão-de-obra não qualificada nos grandes mercados urbanos viabilizou, pelo lado da oferta estratégias de ajuste do emprego e redução dos custos salariais através de intensa rotatividade da mão-de-obra. Assim, em 1970, no Estado de São Paulo, 55,6% dos empregados na indústria possuíam menos de 2 anos de emprego.(78) Desse modo, o "boom" do emprego ocorrido no período do milagre se deu em meio a um amplo movimento de absorção e expulsão de mão-de-obra. Se fizermos o índice de rescisões de contrato de trabalho no município de São Paulo igual a 100 em 67, em 74 este índice para o total da indústria foi de 244,1. Para a construção civil o índice foi o dobro; a liderança vem a seguir com as indústrias da alimentação, vestuário, etc. Mesmo na indústria metalúrgica, o índice de 181 traduz um vigoroso movimento de rotatividade. A maioria esmagadora das rescisões de contrato de trabalho foi por iniciativa das

empresas atingindo especialmente os trabalhadores manuais empregados em sua grande maioria com até 3 salários mínimos, ocupados, em média com 1,5 anos de tempo de serviço.(79)

A utilização da rotatividade da mão-de-obra como recurso de rebaixamento do custo do trabalho longe de limitar-se às pequenas e médias empresas, constituiu um poderoso instrumento das grandes empresas de regulação do trabalho. Com efeito, o intenso ritmo de crescimento econômico traduzia-se para as empresas em fortes demandas para a expansão da jornada de trabalho e introdução de novos turnos. A rotatividade do trabalho constituía, sobretudo nas grandes montadoras, um instrumento contra a crescente resistência dos trabalhadores ao aumento da jornada de trabalho.

As características do mercado de trabalho brasileiro desenvolvidas ao longo dos anos 70 encontram escassa semelhança com os modelos descritos na literatura sobre a segmentação dos mercados de trabalho. A principal diferença encontra-se na baixa estabilidade do contrato de trabalho no sistema de grande empresa e da exclusão dos sindicatos como protagonistas autônomos na definição e controle dos contratos coletivos do trabalho.(80) A ausência desta características torna inapropriada a descrição do sistema de grande empresa enquanto um "setor protegido". O fato de existir na base do mercado de trabalho um universo de pequenas empresas portadoras de relações de trabalho atrasadas pagando exíguos salários não altera o fato básico

de que nos blocos mais avançados da acumulação industrial reproduziram-se estratégias de gestão da força de trabalho dificilmente sustentáveis em contextos políticos democráticos e com menores disparidades sociais.

Desse modo, a formação dos salários nas grandes empresas obedeceu a um padrão muito mais flexível que o descrito na literatura corrente sobre a segmentação do mercado de trabalho. Ainda que tenha se desenvolvido certos traços universais da formação dos salários como a configuração de "contornos" em postos de trabalho semelhantes, (81) o papel dos sindicatos na determinação dos salários e na descrição das funções associadas a cada posto de trabalho foi inteiramente passivo. Por outro lado, a estratégia das empresas face a escassez temporária de trabalho - como a ocorrida no início dos 70 - privilegiou outros métodos, como o recurso às horas extras, e não a utilização de aumentos salariais como forma de aumentar a oferta de trabalho. Mesmo nas grandes empresas, entre aumentar salários retendo mão-de-obra e despedir contratando mão-de-obra não qualificada por menores salários, a segunda alternativa era preferida. As estratégias de formação de mão-de-obra reduzindo os custos de contratação - típicas aos mercados organizados - limitavam-se a parcela reduzida da força de trabalho.

Neste sentido ao contrário do estabelecido na literatura relativa aos mercados internos de trabalho das grandes empresas, os salários mais altos pagos nas fábricas modernas não decorriam de uma estratégia de incentivo e vol-

tada ao longo prazo, mas combinava-se com uma alta rotatividade do trabalho, buscando, deste modo, obter disciplina e quiescência dos trabalhadores ao ritmo e intensidade maior das jornadas de trabalho. A política de emprego praticada nas grandes fábricas, a gestão autoritária do processo de trabalho, não as distinguia do universo mais amplo das práticas trabalhistas desenvolvidas num contexto político e institucional fechado e marcado por um mercado de trabalho dominado pelos compradores. Por isto, sob diversos aspectos, os trabalhadores manuais das grandes fábricas enfrentavam os mesmos problemas dos assalariados urbanos: insegurança no emprego, disciplina autoritária, ausência de carreiras promocionais asseguradas, etc. Recebiam, vis à vis ao conjunto dos assalariados salários mais altos, em troca, uma maior jornada e um trabalho mais intenso.(82)

Estas questões gerais do processo de trabalho virão a tona com forte inensidade na greve grevista ocorrida no final da década. Um movimento que ainda que tivesse nos salários a questão principal, colocou em discussão questões mais gerais das relações do trabalho e da organização dos sindicatos dentro das fábricas. Entretanto ainda no auge do "milagre" e do fechamento político, os trabalhadores das grandes fábricas encontraram formas de elevação dos salários e de organização dos sindicatos nas empresas. Com o "boom" econômico a questão das horas extras revelava-se decisivas para as grandes empresas metalúrgicas e as montadoras. Entretanto, como pela CLT, o trabalho extra é considerado voluntário, os trabalhadores da VW, Mercedes, GM, Villares

condicionaram em 73 a realização das horas extras a um aumento de 10% nos salários contratuais que efetivamente foram pagos na metade da vigência dos contratos de 74. Em torno deste movimento foram criados diversos comitês de fábricas, antecipando as mudanças de organização sindical que se desenvolveram no final da década.(83)

No forte ciclo expansivo de 68/73 a inflação medida pelos preços ao consumidor estabilizou-se em torno de 20% anuais. Os preços no atacado situaram-se sempre abaixo desta taxa. Este resultado deveu-se a um conjunto de mecanismos de regulação macroeconômica e política de preços implementados ao longo dos anos 60: a progressiva generalização da correção monetária para todos os contratos nominais de renda com exclusão parcial dos salários, o controle de preços realizado pelo CIP, o controle das taxas nominais de juros e a proliferação de subsídios fiscais e financeiros viabilizados pela Reforma Tributária de 66, permitiram a estabilização da inflação e a retomada do crescimento. A partir de 67, como comentado, a ênfase no controle dos custos como programa antiinflacionário, sinalizava um programa de crescimento que reunia alguns dos elementos essenciais postos pelos empresários desde os anos 50: "oferta ilimitada" de crédito com controle dos salários. A redução prolongada do salário mínimo e a automaticidade dos reajustes dos demais salários com periodicidade anual a um tempo que reduzia os custos do trabalho direto, permitia sua estabilização. A expansão do crédito e redução das taxas de juros viabilizava, por outro lado a expansão do emprego e do

consumo, incorporando aos mercados de trabalho e bens uma crescente oferta de trabalho.

A subestimação da inflação prevista e incorporada aos salários, mesmo a partir da correção parcial do "resíduo" em 68, fazia recair sobre este o peso maior do crescimento-cum-estabilização. Neste sentido, a política salarial implementada mesmo no auge do crescimento foi uma política "real" de rendas, i.e, de alteração dos preços relativos. De certo modo, este resultado decorria do próprio mecanismo de "convivência" com a inflação. Com a generalização progressiva da correção monetária - as minidesvalorizações cambiais de acordo com a inflação passada foram adotadas em 68 - uma indexação total dos salários constituiria um fator de rigidez e neutralização dos efeitos antiinflacionários da correção monetária.(84)

Controle dos juros, dos salários e preços públicos e expansão dos gastos, dos financiamentos à construção civil e dos investimentos públicos, corresponde, por outro lado, uma via de crescimento cuja maior aceitação política decorria da própria heterogeneidade da estrutura produtiva e social brasileira. A preservação de sólidos interesses políticos, associados a blocos de capital de menor dinamismo tecnológico, reproduzia-se no mecanismo de formação de preços, sancionando ineficiências em setores e empresas através de custos mais altos. Conforme se comentou, ao longo dos anos 50 a manutenção do salário mínimo real de acordo com o custo de vida urbano transmitia, para os demais preços, os

elevados custos dos alimentos decorrentes da baixa produtividade da agricultura, dos altos custos de intermediação mercantil, da insuficiência de transportes, etc. O esforço de redução do custo de vida através da compressão das tarifas públicas - sobretudo no transporte urbano - gerou déficits crescentes financiados de forma inflacionária. Neste sentido, a elevação sustentada dos salários reais exigiria aumentos substanciais na produtividade sistêmica da economia, em particular nos "wage-goods" e serviços públicos. Ao desindexar o salário mínimo do custo-de-vida e dos incrementos da produtividade média da economia, a política econômica pós-64 neutralizou esta tensão inflacionária, permitindo a convivência de uma segmentação produtiva com forte capacidade de autoreprodução. O direcionamento dos investimentos e do crédito para a grande indústria, seus mercados e infra-estrutura, engendrou um forte barateamento dos novos bens de consumo vis à vis aos bens tradicionais, ampliando, desta forma, as diferenças reais de rendas entre famílias de baixa e alta renda.

Se nos anos que antecederam o "milagre econômico" a queda do salário mínimo foi um instrumento essencial para a contenção dos salários nas empresas, em especial das pequenas e médias nos anos 70, sobretudo na sua primeira metade, os critérios oficiais de reajustes salariais aplicados nos dissídios coletivos constituíram o principal fator de contenção salarial. Assim, se o salário mínimo perdia significação na formação do salário da mão-de-obra não qualificada entre as grandes empresas, o mesmo não ocorria

com as regras de correção salarial. Num estudo sobre salários industriais em São Paulo, (85) evidencia-se que entre 1971 e 1976 as grandes empresas nacionais e estrangeiras pagaram aproximadamente o salário estritamente definido pela política salarial: entre as grandes empresas estrangeiras, enquanto na metalmeccânica e na têxtil houve um pequeno "deslize" positivo, na metalúrgica, na indústria de produtos elétricos e material de transporte, os salários medianos reais dos operativos pagos em 76 eram menores que aqueles que teriam decorrido da aplicação estrita da política salarial. Esta evidência sugere que a rotatividade da mão-de-obra como forma de reabaixamento dos custos - considerando a crescente discrepância entre a correção do salário mínimo e os índices de correção dos salários das categorias industriais - foi uma prática largamente utilizada pelas grandes empresas.

Considerando o que se passou com as pequenas e médias empresas o movimento global parece ter sido o seguinte:

- entre 1966 e 1971 a política de contenção salarial afetou essencialmente as pequenas e médias empresas ampliando fortemente a diferença salarial por tamanho de estabelecimento. A evolução do salário mínimo foi decisiva para este movimento;
- entre 1971 e 1976 as grandes empresas com salário relativo muito mais alto concederam, relativamente as médias empresas, aumentos menores, estreitando a diferença. O "boom" do mercado de trabalho afetou preferencialmente as

empresas médias. A elevação do salário mínimo - em relação aos anos anteriores - e a modernização destas foram fatores adicionais para o entendimento deste movimento.

Dada as características extremamente diferenciadas das empresas brasileiras, é importante considerar a dinâmica deste movimento tendo em vista dos aspectos fundamentais: o crescimento do emprego cujo elevado ritmo contribuiu para a elevação dos salários mais baixos e o grau de "liderança salarial" exercido pelas grandes empresas. A questão relevante sobre este segundo aspecto encontra-se na resposta a seguinte indagação: a redução observada nos desníveis salariais entre setores, tamanho de empresa, qualificação de mão-de-obra deveu-se a assimilação por parte das empresas dos padrões salariais pagos nas empresas líderes, ou, ao contrário, estas passaram a adotar padrões salariais mais próximos a média?

São poucas as fontes de dados que permitem um enquadramento desta questão. O estudo feito pelo DIEESE baseado nas Guias da Contribuição Salarial apresenta, entretanto, algumas evidências sugestivas. Tomando-se os dois únicos anos da década de 70 levantados naquele relatório, o ano de 71 e o de 76, o principal resultado que especialmente nos interessa, aponta na seguinte direção: as grandes empresas paulistas do setor metalúrgico e têxtil ampliaram, vis à vis as pequenas e médias empresas, a proporção de empregados com baixos salários (salários até 2 salários mínimos de 1971). Este movimento pode ser visto a

partir de vários cortes. Considerando a diferenciação entre empresa nacional e estrangeira no setor metalúrgico tem-se que na primeira, a proporção de empregados com até 2 s.m. reduz-se de 56,5% para 50,4%; nas empresas estrangeiras esta proporção passou de 42,3% para 46,9%. Considerando um seletivo grupo de 20 grandes empresas do setor metalúrgico e 5 do setor têxtil - incluindo 2 grandes automobilísticas - a proporção dos empregados com salários baixos passou de 32,4% para 38,3% contra uma redução no conjunto da amostra - onde predominam pequenas e médias empresas - de 54,0% para 48,9%.

Num confronto entre montadoras - onde predominam salários relativos altos - e fábricas de autopeças - com salários médios muito mais baixos - o primeiro grupo teve a proporção de salários baixos acrescida de 22,3% para 25,6% enquanto que o segundo reduziu esta proporção de 63,9% para 62,2%. Se para o conjunto dos metalúrgicos da amostra o 1º quartil de salários subiu em termos reais entre 71 e 76, o mesmo não ocorreu com o 1º quartil da indústria automobilística (nas duas empresas selecionadas). Na indústria têxtil, as maiores empresas seguiram, rigorosamente o movimento ocorrido no conjunto das empresas têxteis. Quando se considera os salários por qualificação nas indústrias metalúrgicas, a proporção dos trabalhadores não qualificados que recebiam até 2 s.m. passou de 81,4% em 71 para 94,2% em 76. Desse modo, ainda que parte do movimento descrito possa ser atribuído a mudanças na composição do emprego em anos de intenso crescimento, a queda dos salários dos não qualificados nas grandes empresas resultou numa convergência para

baixo em relação a média dos salários pagos nesta função.

O elemento importante a considerar deste movimento foi a capacidade das grandes empresas controlar os salários da mão-de-obra direta, i.e, pagar o índice e a regra definida pelo governo, não obstante o aquecimento do mercado de trabalho. Desse modo, repunha-se na metade dos anos 70, a despeito da intensa industrialização e transformação da sociedade brasileira, o elemento essencial da formação dos salários no país: a sua politicidade i.e, sua relação de dependência aos critérios e instrumentos da política estatal sobre os salários. Assim não apenas em 1965 e 1966, com o mercado de trabalho em baixa, a política de contenção real dos salários foi efetiva; também em 73, ano de auge do mercado de trabalho, a anúncio de um índice inflacionário "político" i.e, 60% inferior a inflação real, resultou numa queda de salário real fixado nos convênios coletivos e do salário mínimo. Como as empresas seguiam, como vimos, a política oficial e com a repressão política nas fábricas, a luta por melhores salários, assumia inevitavelmente uma fisionomia política, anti-governo.

O choque do petróleo e demais commodities em 73 e a estratégia de investimentos pesados promovida pelo 2º PND constituíram os elementos econômicos centrais para o movimento dos salários na 2ª metade da década. Do ponto de vista político, o relaxamento relativo dos mecanismos repressivos após a vitória do MDB nas eleições estaduais de 74 e a "onda" grevista do ABC a partir de 78 foram os fatos

inovadores.

A rigor as tensões inflacionárias que interromperam a trajetória declinante da inflação nos anos do "milagre" foram anteriores ao choque externo. Em 73, a inflação oficial foi, como comentado, muito inferior a inflação de fato. A contenção dos preços via CIP permitiu, adicionalmente, sustentar uma taxa artificialmente baixa. Com a relativa liberalização dos preços e juros em 74 a inflação em 74 e 75 situou-se em torno dos 30%. Não apenas a elevação substancial da inflação, mas a forte mudança nos preços relativos marcaram estes anos. Internamente, a explosão dos preços agrícolas em relação aos preços industriais e a liderança dos preços ao consumidor num momento em que a indústria reduzia o grau de utilização da capacidade produtiva gerou, num primeiro momento, uma redução dos "mark-ups" industriais. Esta inflexão foi especialmente sentida em ramos como Material de Transporte onde os mecanismos de controle de preços atuava com maior efetividade. Desse modo, este setor que na indústria liderava o crescimento dos salários, cede posição para a Química e a Mecânica. A desaceleração no emprego em Material de Transporte, o recurso a horas extras e a perda da liderança salarial num momento em que seus trabalhadores ganham crescentemente capacidade de luta e organização pareceu reproduzir um movimento semelhante a dos grandes ramos que lideraram a acumulação de capital no final dos anos 50: a perda de dinamismo nos ritmos de incorporação do progresso técnico num momento de crescimento dos conflitos operários e da sua capacidade de organização.

Em 1974 a política salarial foi mudada. O salário referencial de recomposição era a média dos últimos 12 meses e não dos últimos 24. Esta inovação indexava melhor os salários por corrigir integralmente a diferença entre a inflação prevista e a efetiva.

Na legislação anterior a compensação não era integral pois referia-se apenas a parcela dos últimos 12 meses, os 12 meses restantes entravam no cálculo salarial sem qualquer compensação pela subestimação ocorrida com o índice. Com esta mudança o salário mínimo real teve relativa estabilidade e os demais salários obtiveram reajustes mais próximos as variações no custo de vida. Entretanto colocavam-se duas questões. A compressão salarial ocorrida em 73 pela manipulação do índice e não compensada posteriormente e a instabilidade do salário real provocada pela aceleração da inflação. A manutenção da correção anual quando os demais preços eram corrigidos a prazos menores, instabilizava o poder de compra dos salários ensejando movimentos descentralizados e desiguais - como o ocorrido com os metalúrgicos antes de 78 - por antecipação dos reajustes.

Entre 1976 e 80, findo o período inicial do choque, a indústria passa a liderar a alta dos preços. Os "mark-ups" industriais sofrem um salto. Entretanto, este movimento foi diferenciado e desigual intra-setores. (86) Simultaneamente, e este é um elemento essencial, o ritmo de emprego global do país e em particular na indústria não

inflatiu pós 73 mas permaneceu crescente até 80. A aceleração dos investimentos e da formação do capital fixo na grande indústria e, simultaneamente, a instabilidade de preços relativos num contexto macroeconômico de crescente incerteza, manifestavam-se de forma contraditória sobre os salários. De um lado, a liderança salarial deslocou-se para as indústrias com "mark-ups" ascendentes. A expansão do emprego em geral e a modernização das médias empresas - fenômeno observado anteriormente - força uma elevação na base do mercado de salários. As grandes montadoras, com "mark-ups" relativamente mais baixos e, simultaneamente, vivenciando tensões salariais inéditas, vêem um crescimento dos salários monetários superior ao crescimento dos seus preços. Este último movimento foi um resultado, semelhante no seu conteúdo fundamental com o que se passou em diversas economias industriais nos anos 70: explosões trabalhistas em contextos políticos complexos em que as velhas formas de controle salarial perdiam eficácia.

No que se refere especificamente a indústria automobilística, os anos 70 presenciaram dois períodos distintos: (87) em 74 esgotou-se o "2º ciclo de crescimento" iniciado em 68 após intensa concentração no setor ocorrida em 67/68. Um ciclo em que a produção anual de automóveis expandiu-se a uma taxa de 26% a.a, destinados prioritariamente ao mercado interno. Após um curto período - de 68 a 70 - quando a produção de automóveis caros predominou enquanto estratégia de vendas, os primeiros anos da década foram marcados pelo predomínio dos pequenos automóveis sinalizando

um movimento de "alargamento" do consumo combinado com a estratégia de diferenciação de modelos. Assim, fazendo o índice de preços relativos dos automóveis igual a 100 em 68, em 74 era de 73. A partir de 74 diversas mudanças ocorreram. Entre 74 e 78 o crescimento da produção foi de 6% a.a sem que tal desaceleração tivesse reduzido a taxa de investimento do setor. Com efeito as transformações na indústria automobilística mundial acelerada pela crise do petróleo redefiniram as estratégias internacionais das filiais. A orientação exportadora de automóveis acabados e sobretudo de partes visando economias de escala e aproveitamento de estruturas diferenciadas de custo - incluindo o de mão-de-obra - marcou a 2ª metade dos anos 70. Beneficiando-se de elevados subsídios e incentivos a exportação, a indústria automobilística brasileira expandiu rapidamente suas exportações para América Latina e África enquanto que internamente aumentava sua estratégia de diferenciação de produtos. Desaceleração do crescimento voltado ao mercado interno e, simultaneamente, expansão dos investimentos motivados pelo "drive" exportador, fizeram dos custos salariais um fator relevante de vantagem comparativa, sinalizando um movimento que se afirmará fortemente nos anos 80.

As grandes greves ocorridas no final da década foram precedidas por amplas mobilizações dos trabalhadores paulistas em torno do assim chamado Movimento do Custo de Vida que assumiu especial intensidade em 75.(88) A importância deste movimento explicita de forma inequívoca as contradições e as opções realizadas ao longo dos anos 70 em

que a "industrialização em marcha forçada" se deu num contexto marcado por uma elevação sistemática dos preços dos alimentos afetando, especialmente, os perceptores de baixos salários. Com efeito, ao longo dos anos 70 os preços dos alimentos (grãos, leite, ovos e carnes) lideram os índices de custo de vida. (89) Considerando o peso de cada item de alimentação por classes de renda familiar, segue-se que ao longo da década, as famílias com rendimentos de até 3,5 salários mínimos mensais arcaram com o maior custo. A aceleração dos preços dos alimentos foi especialmente aguda em 75 e 79 resultado das mudanças dos preços relativos internacionais e da progressiva convergência entre preços internos e externos. Mas, por outro lado este movimento refletia a baixa priorização da agricultura de alimentos: em 1979 a disponibilidade de calorias por habitante era inferior a de 1966/67. A ampla modernização da agricultura brasileira direcionou-se prioritariamente aos "tradeables", a agricultura para o mercado interno expandiu-se a um ritmo insuficiente ao requerido pelo processo de urbanização e assalariamento em massa. Desse modo, fazendo o salário mínimo nominal em São Paulo igual a 100 em 67, em 73 era de 293, em 79, 2.111; o custo dos alimentos para famílias com até 2 salários mínimos era de 100, 370 e 2.725 para os mesmos anos. (90)

Se a mudança na estrutura de gastos das famílias incorporando crescentemente novos bens e serviços compensava, de um lado, o alto preço dos alimentos, o fazia de forma desigual, tornando o mecanismo de redução das

diferenças salariais - observando na 2ª metade dos anos 70 - menos acentuado no momento do gasto dos salários. Assim, se no ato da contratação reduzia-se a diferença entre trabalho qualificado e não qualificado - vis à vis a diferença existente no início da década - no ato do gasto salarial, o maior peso dos alimentos na despesa das famílias de baixo rendimento impedia que a transformação ocorrida em termos nominais se manifestasse plenamente em termos reais.

No pós-guerra a questão dos alimentos revelou-se estratégica para as principais economias industrializadas. Foram dois os principais movimentos: a manutenção para os produtores de uma crescente renda agrícola e, controle dos preços nos mercados de consumo urbanos. A consecução desses dois objetivos sempre foi objeto de ampla intervenção do Estado. (91) O núcleo do problema sempre esteve associado com as margens de comercialização associadas estrategicamente a questão dos transportes e da armazenagem.

Na economia brasileira dos anos 70 ocorreram diversos movimentos relevantes. Intensa modernização no campo - implementos, fertilizantes, tratores - e a quadruplicação dos preços das terras (ocorrida entre 72 e 75) resultaram em aumento da renda agrícola, inclusive dos salários rurais que aproximaram-se do salário mínimo. (92) Este movimento, ainda que fortemente desigual, teve um efeito positivo - dado o contexto da estrutura fundiária brasileira - na redução das desigualdades entre o mundo rural e urbano. Entretanto, esta modernização não se

magnificou nos anos 70 em redução dos custos dos alimentos. Apesar do grau de concentração do setor de comercialização de produtos alimentares não industrializados, ser menor do que o setor industrial (excessão do leite), com a aceleração inflacionária a partir de 73, as margens de comercialização aumentaram. (93) Um acréscimo de muito maior ímpeto ocorreu com os alimentos industrializados onde predomina um maior grau de concentração. Desse modo, o aumento da renda agrícola se deu, com custos crescentes dos alimentos.

Os bens industriais de consumo durável tiveram comportamento oposto. Com efeito, ao lado da massificação do crédito ao consumo - atingindo a famílias de baixa renda - a redução real dos preços destes bens, incluindo, como visto, o automóvel, foram as principais causas da massificação e difusão do consumo. Apesar do seu declínio em termos reais, se confrontarmos ao longo dos anos 70 a série do salário mínimo com os preços dos eletrodomésticos, a relação foi amplamente favorável aos salários. A sofisticação do consumo numa ponta associada com a alta obsolescência dos bens e a massificação na outra ponta deu ensejo a uma ampla difusão do consumo. Assim, por exemplo, uma TV a cores, um produto dos anos 70 valia em 75, em média, 12,2 salários mínimos, em 79, esta relação tinha caído para 7,2. (94) Desse modo, ainda que de uma forma específica e certamente limitada aos centros urbanos, a economia brasileira começou a adquirir, nos anos 70, uma fisionomia de uma sociedade de consumo de massas. A especificidade advinha de um duplo

aspecto. Em primeiro lugar, a introdução dos novos bens nas casas de família, i.e a modernidade do consumo, combinava-se com padrões de consumo precários nos itens principais da reprodução social: na alimentação, transportes, saúde, educação, habitação. A heterogeneidade do consumo não se referia apenas a sua segmentação entre estratos de renda das famílias, mas internalizava-se no interior de cada unidade de consumo, dissolvendo hierarquias entre bens e combinando padrões de consumo díspares que em outras sociedades pertenceram a tempos históricos distintos. Por outro lado, a especificidade advinha da dinâmica deste movimento. Uma dinâmica em que a expansão do consumo em condições de baixa estabilidade do contrato salarial e dos baixos salários de base, fazia da expansão dos rendimentos dos grupos médios a variável decisiva num duplo aspecto: na renovação do estoque de bens e na expansão do financiamento ao consumo. O sucesso deste padrão esteve associado com a manutenção de uma atrativa taxa de juros, centralização do crédito, crescimento das rendas financeiras, renovação do consumo dos grupos de alta renda e alargamento dos prazos de financiamento.

Emerge das observações anteriores que a luta "contra o custo de vida" (em 77 organizou-se um movimento popular com este slogan) liderada pelos entalúrgicos paulistas em 77 possuía um caráter muito mais amplo, unindo setores e grupos de trabalhadores a despeito da ampla segmentação nos mercados de trabalho. A luta pela reposição salarial neste ano - recuperação dos salários corroídos pela subestimação do índice inflacionário em 73 - foi, por isto,

o elemento catalizador essencial. A politicidade e a unidade progressiva do movimento de 77 tornou-se evidente quando em 78, preventivamente, a CLT recebeu uma emenda proibindo a criação de centrais sindicais. (95) Ao lado desta luta mais global, o movimento sindical liderado pelos metalúrgicos - em 80 os metalúrgicos constituíam 46,6% dos trabalhadores industriais de São Paulo, trabalhadores majoritariamente jovens com cerca de 49% entre 18 e 30 anos - sinalizava para duas outras questões fortemente associadas: o autoritarismo nas relações do trabalho - evidenciada na estratégia das "pequenas lutas" ao nível das fábricas - e o caráter tutelar e atrasado da CLT frente a modernização ocorrida na estrutura industrial. A ausência de representação sindical ao nível das fábricas e a inexistência de contrato coletivo - predominavam os contratos individuais de trabalho - constituíam os principais eixos entre os quais o "novo sindicalismo" ganhava personalidade própria.

A extensão do movimento grevista iniciado em maio de 78 na Scania dificilmente pode ser entendida sem uma referência ao processo global de modernização e assalariamento em massa ocorrido nos anos 70. (96) A descrição da sociedade e economia brasileira a partir de uma perspectiva dualista tradicional dificilmente resiste às principais evidências da segunda metade da década. A generalização do assalariamento formal no país, a ampla modernização da agricultura, dos serviços, a expansão das áreas de fronteira e a maior descentralização regional da indústria integraram mercados e regiões. As relações do

trabalho e a incorporação da classe trabalhadora seguiram este movimento. Como salientado, um dos mecanismos essenciais da regulação do trabalho desde 64 foi a generalização da sindicalização e dos direitos garantidos pela CLT ainda que de forma tutelar e corporativa. Nos anos 70, os trabalhadores rurais, domésticos e autônomos entraram massivamente na previdência social. A generalização do sindicalismo foi contundente: em 68 existiam 625 sindicatos rurais, em 70, 2144; em 1974 existiam 2,8 milhões de sindicalizados no campo, em 79, 5,2 milhões. Em 78, 24 categorias entraram em greve, cerca de 500.000 trabalhadores espalhados em 6 estados. Em 79, 113 categorias foram paralizadas, atingindo 3 milhões de trabalhadores de 15 estados. (97)

A despeito de um inegável processo de convergência e integração com importantes impactos na estrutura ocupacional, as dimensões absolutas dos contingentes populacionais urbanos e o elevado grau de concentração da renda e riqueza fizeram desabar sobre os mercados de trabalho uma ampla oferta de trabalho dispersa numa vasta e heterogênea coleção de posições ocupacionais de baixa qualificação. Do ponto de vista da demanda, a heterogeneidade da estrutura produtiva, o baixo grau de articulação e centralização de grandes complexos como o têxtil, produtos alimentares, comércio varejista e serviços ligados ao consumo deu lugar a intensa expansão num período de alto crescimento, de micro-empresas e posições ocupacionais autônomas com distintos graus de articulação e modernidade. Do lado da oferta, os excedentes demográficos, o amplo ingresso

das mulheres e jovens na base do mercado de trabalho a busca de complementação de renda familiar, formaram, nos principais centros urbanos, um exército de vendedores, operadores de caixa, cozinheiras, empregados domésticos, porteiros, ascensoristas, vigias, serventes, contínuos, guardas, atendentes de bar, pedreiros, ambulantes, alfaiates, costureiras, manicures, lavadeiras, carpinteiros, pintores, ajudantes, etc., perceptores de baixíssimos rendimentos sejam assalariados ou autônomos, formais ou informais. Este universo ocupacional, desestruturado, segmentado e de grandes dimensões absolutas nas regiões metropolitanas, encontra nas relações de reciprocidade no interior da família (restrita e ampliada) mecanismos quase que exclusivos de compensação às condições degradadas de trabalho e rendimento. Mas ao contrário das experiências nacionais marcadas por forte dualismo, a estrutura ocupacional brasileira possui alguns elementos particulares em pelo menos dois sentidos. Em primeiro lugar, os rendimentos percebidos nas ocupações descritas acima não diferem substancialmente daquelas auferidas pelos assalariados de base do "1º mercado". Em segundo lugar, os grupos populacionais que participam dos dois mercados não possuem diferenciações nacionais, étnicas ou sociais tão profundas e visíveis como nos casos europeus ou dos EUA. Desse modo, o conflito - clássico - entre o "insider" e o "outsider", entre o 1º e 2º mercados não se põe como nos demais casos nacionais. De certo modo, combina-se no interior da família, i.e, na unidade de consumo, uma trama de interesses de baixa visibilidade quando visto da ótica do processo produtivo. Ademais, como na história da indústria-

lização paulista, na esteira de cada deslocamento e implantação de fábrica e em torno de cada "bom posto" de trabalho criado, desenvolve-se uma miríade de ocupações precárias. Quer atuando como um "colchão" aos baixos salários de base, quer como uma "engrenagem" em momentos de expansão de salários reais, constrói-se uma trama de relações urbanas que a despeito de sua ampla heterogeneidade comunica-se por múltiplos fios.

A mudança da lei salarial em 79, concedendo reajustes semestrais, foi uma resposta política a este movimento. A outra viria em 80 com o endurecimento político do governo à greve no ABC ocupação militar de São Bernardo e enquadramento dos sindicalistas na Lei de Segurança Nacional. O comportamento dos empresários foi marcado por duas estratégias distintas: num plano, aderiram amplamente a política repressiva do governo (as "listas negras" da FIESP) mas, de outro, cederam as demandas sindicais: o acordo coletivo conquistado na WW e generalizado em São Bernardo em 78, a formação de uma comissão de fábrica na FORD em 81 foram os símbolos de um movimento que se afirmará plenamente em 80. (98)

Um dos aspectos centrais da regulação macroeconômica que acompanhou os anos de alto crescimento desde 68 foi a generalização progressiva dos mecanismos de indexação dos contratos nominais de renda à inflação passada. A manutenção de altas taxas de crescimento em condições de crescente fragilidade macroeconômica na segunda metade dos anos 70

aprofundou amplamente este movimento. Em condições de instabilidade e de aceleração inflacionária, os riscos patrimoniais e de renda tornam-se progressivamente condicionados ao sistema de indexação, i.e, ao índice utilizado e a periodicidade dos reajustes. Até 1974 a política salarial baseada em reajustes automáticos com periodicidade anual constituiu um importante fator de neutralização parcial da inflação passada evitando uma realimentação integral da inflação. Com efeito a convivência a médio prazo com a inflação em condições de alto crescimento, supunha um mecanismo de exclusão que dadas as condições sociais e políticas, recaía essencialmente sobre o contrato salarial. A fragilidade fiscal já amplamente manifesta na segunda metade dos anos 70 encontrava no financiamento externo um mecanismo essencial de compensação, permitindo a efetivação de altas taxas de acumulação e, simultaneamente, garantindo aos detentores privados dos títulos da dívida e demais contratos a prazo a remuneração integral esperada. Entretanto, a ampla mudança de preços relativos em 73, a subestimação do índice ocorrida neste ano e plenamente reconhecida em 77, aumentava os riscos de perdas patrimoniais resultando em demandas crescentes por maior estabilidade e institucionalização dos mecanismos de indexação e maiores prêmios pela posse de títulos de dívida. Nestas condições, a perda progressiva da efetividade da política salarial ocorrida na segunda metade dos 70 mas amplamente manifesta em 78 e em 79 com a vigência de uma nova política, semestralizando e diferenciando os reajustes, tornava o sistema de indexação brasileiro fortemente rígido e propagador das tensões inflacionárias.

Com o choque dos juros e do petróleo em 79 exauria-se o sistema de coordenação de preços e salários vigente.

Se em 78 e 79 a onda grevista significou um "turning point" nos mecanismos de regulação e controle dos salários, os anos de 76 e 77 registraram outra e talvez maior descontinuidade com relação às características essenciais do padrão de acumulação do "milagre". Com efeito, a partir destes anos o "financial leverage" i.e, a lucratividade das empresas não financeiras obtida com o uso de capital de empréstimo, revelou-se decrescente - antes portanto do choque dos juros externos de 79 - sinalizando uma ampla mudança de rota no percurso observado até então.(99) A política de sustentação de altas taxas de juros praticada no final da década - um esforço de captação de empréstimo externo e contenção da demanda agregada - resultou nos seguintes movimentos distributivos:

- a) considerando as maiores empresas não financeiras, a taxa líquida de lucros declinou em 77 e 79 em relação a observada em 72 e 75; o mesmo ocorreu com a taxa de lucro operacional sobretudo nas empresas estatais e estrangeiras;
- b) os custos financeiros em relação ao excedente global das empresas sofreram um salto em 77 e 79 vis.à vis aos anos anteriores;
- c) o "financial leverage" caiu abruptamente entre 75 e 79 revelando-se negativo para as empresas estatais e estrangeiras já em 77 prenunciando o movimento dos anos 80;

d) a razão entre o excedente bruto global e o patrimônio líquido cresceu significativamente entre 78 e 85 vis à vis a existente entre 69 e 77. (100)

Este último resultado - o descrito em (d) - significa que a elevação acentuada dos custos financeiros foi repassada aos preços, constituindo-se portanto num fator primário da inflação. Entretanto, como assinalado nos outros itens, este movimento aguçou o conflito distributivo entre diferentes blocos de capital. A preservação da taxa de lucro num momento de elevação substancial dos custos financeiros - ainda que de forma diferenciada - evidenciava o alto mark-up da estrutura produtiva num momento em que os sindicatos revelaram uma inusitada capacidade de luta.

Este movimento talvez explique porque a onda grevista do final da década não constituiu uma "conquista espetacular", como assim se referiu Kalecki às reduções dos "mark-ups" decorrentes da luta sindical. (101) Com efeito, no caso brasileiro, existiam pelo menos dois fatores cuja presença impedia, segundo o modelo desenvolvido por Kalecki, uma alteração na distribuição funcional da renda: - a não neutralidade dos preços sobre a taxa de juros (e vice-versa); - a inelasticidade da oferta de bens-salários, decorrente, prima facie, da forte elevação dos custos dos alimentos.

Assim, por razões endógenas ao próprio padrão de acumulação que se desenvolveu ao longo dos 60 e 70, o

aparecimento, tardio, dos trabalhadores organizados na cena política e econômica, um resultado inegável da rapidíssima modernização do capitalismo brasileiro, não pôde reverter significativamente os padrões distributivos historicamente construídos nos anos autoritários. A década de 80 revelará, com eloqüência, o desencontro entre as aspirações de uma agora organizada e articulada massa de assalariados, e as possibilidades oferecidas por uma estrutura econômica em responder aos desafios postos pela reestruturação produtiva e distribuição dos rendimentos, entre dinamismo tecnológico e a absorção dos "sans culottes" como novos cidadãos-consumidores.

A questão levantada anteriormente, a da assincronia entre os movimentos da dinâmica e estruturação produtiva e os movimentos da organização e estruturação dos sindicatos, ganha especial nitidez quando em um país de dimensões continentais como o Brasil, se afasta do "centro cíclico principal". Neste sentido, a história do complexo metal-mecânico e do movimento sindical nos distritos industriais de Aratú e Subaé na Bahia é fortemente sugestiva. (102) A rapidez da estruturação deste complexo pode ser avaliada quando se constata que em 86, 85% das grandes empresas metalúrgicas, mecânicas e de material elétrico possuíam menos de 20 anos de existência. Com a instalação do Pólo Petroquímico de Camaçari e as políticas de compra da Petrobrás voltada ao mercado interno, o complexo metalmeccânico vivenciou, nos primeiros anos de 80 sua fase de auge. Desde os 70, o forte crescimento deste complexo

contou com ampla disponibilidade de mão-de-obra não qualificada, em grande parte analfabeta e recebendo baixos salários. A organização de grandes empresas num meio ambiente marcado pela existência de um elevado número de micros empresas tornava o sindicato dos metalúrgicos, sob intervenção desde 64, uma estrutura obsoleta face as amplas mudanças lideradas pelo sistema de grandes empresas. A heterogeneidade da força de trabalho, dos métodos de gestão e controle e condições de trabalho caracterizavam a estrutura das relações trabalhistas do complexo. A segunda metade dos anos 70 testemunhou, também aqui, crescente ativismo e articulação das oposições sindicais que, entretanto, ao contrário de São Paulo, só atingiram plena maturidade e condições de poder na segunda metade dos anos 80. Quando em 87 realiza-se uma greve geral no parque industrial as condições estruturais eram outras. Com a brusca redução das compras da Petrobrás na segunda metade da década, o fechamento de empresas e reestruturação das empresas estatais, o complexo vivia nestes anos uma fase de desemprego em massa. Assim, com a democratização mudava-se a liderança sindical e, como parte deste processo, modernizavam-se as relações trabalhistas. Entretanto, a base sindical já era outra, o avanço e as conquistas do movimento sindical ocorriam simultaneamente com o declínio do complexo: os 50.000 trabalhadores que constituíam a base do sindicato em 83 viram-se reduzidos a menos da metade (20.000).

2ª parte da Lese de Carlos Aquino de Medeiros

NOTAS

- (1) Entre os textos mais significativos sobre a diferenciação da economia brasileira nos anos 50 veja-se "Além da Estagnação" Maria da Conceição Tavares e José Serra, 1970 em Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro, Maria da C. Tavares, 1972, Zahar e O Capitalismo Tardio, João Manoel Cardoso de Mello, 1982, Brasiliense.
- (2) Ver a respeito José Serra "Ciclos e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra" in Desenvolvimento Capitalista no Brasil, Ensaios Sobre a Crise Brasileira, 1982. Para os aspectos políticos do tema, José Luis Fiori, Conjuntura e Ciclo na Dinâmica de um Estado Periférico, IEL, 1984.
- (3) Da longa literatura relativa ao tema o artigo de Anibal Pinto "Concentración del Progreso Técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", El Trimestre Económico nº 125, janeiro-março/1965 destaca-se pela construção de hipóteses estruturais sobre o padrão de desenvolvimento. Uma revisão destas hipóteses tendo em vista a realidade brasileira dos anos 70 foi apresentada por O. Rodriguez "Agricultura Subempleo y Distribución del Ingreso". CEBRAP, São Paulo, 1983 (mimeo).
- (4) Censos Demográficos, IBCE reunidos in Vilmar Faria, "Mudanças na Composição do Emprego e na Estrutura de Ocupação" in A Transição Incompleta, vol. 1 org. Bacha e H. Klein, Paz e Terra, 1986.
- (5) De certo modo esta proposição corresponde as especificidades das industrializações tardias onde a implantação de novos setores e novas técnicas constituem uma ruptura nos padrões de emprego vigentes. A assimetria entre o peso dos novos setores, comandado pela grande empresa, na acumulação de capital e no emprego foi

realçada por Paulo Renato Souza em *Emprego, Salários e Pobreza*, 1980, Hucitec-Funcamp.

- (6) Ver Samuel Morley, *Labour Markets and Inequitable Growth* Cambridge University Press, 1982, cap. 2.
- (7) Entre os diversos estudos sobre o tema veja-se Lourdes Sola, *The Political and Ideological Constraints to Economic Management in Brasil, 1945-63*, Phd dissertation, Cambridge (mimeo), José Alvaro Moisés, *Greve de Massa e Crise Política*, 1978, Polis, Kenneth. Paul Erickson, *Sindicalismo no Processo Político no Brasil*, 1979, Brasiliense.
- (8) Referências em José Alvaro Moisés, op. cit.
- (9) Para uma ampla discussão deste ponto ver Sola, op. cit.
- (10) TAVARES DE ALMEIDA, "Estado e Classes Trabalhadoras no Brasil" (1930-45). Tese de Doutorado, USP, 1976.
- (11) Sobre este ponto ver, Erickson, op. cit., mas também Weffort, (*Os sindicatos na Política*) que assim conclui: "Enquanto o capital se desloca para os setores modernos, a atividade sindical se reafirma nos setores tradicionais". pg. IV, 24.
- (12) Este ponto será qualificado adiante.
- (13) Ver Erickson, op. cit.
- (14) Ver N. Leff. "Uma perspectiva a longo prazo do desenvolvimento brasileiro" in *Revista Brasileira de Economia*, vl: 26, nº 3, julho-setembro de 1972.
- (15) Lourdes Sola (op. cit.) desenvolveu amplamente este ponto. Para uma estilização e generalização desta característica nas economias latinoamericanas, ver A.

Hirschman, "The Political Economy of Substitution Industrialization in Latin America" in The Quarterly Journal of Economics, vol. 72, fevereiro de 1968.

(16) Dados in Serra, op. cit.

(17) Ver Sola, op. cit. e referências in Mario H. Simonsen, A Experiência Inflacionária no Brasil, IPÊS, 1964.

(18) Esta proposição encontra-se explicitamente expressa nos editoriais e artigos da CNI. Especialmente arguia-se que ao contrário do que afirmava Kaldor em "Inflação e Desenvolvimento Econômico" RBE, ano II, 1957, a inflação poderia afirmar-se como um instrumento permanente de poupança forçada, favorecendo os investimentos. Este ponto foi expresso considerando que a hipótese da neutralidade da inflação no longo prazo baseava-se na afirmação de um poder sindical inexistente no Brasil. Assim, "... o que não é válido nas condições institucionais vigentes na Europa deve ser aceito para o Brasil e provavelmente toda a América Latina" (em Condições Econômicas do Desenvolvimento, 1955, CNI, mas também, 1958, Desenvolvimento e Conjuntura.

(19) Ver A. C. Sochackevsky, Financial and Economic Development of Brasil, 1952-68, Phd dissertation.

(20) De certo modo, a utilização da inflação e do câmbio como instrumentos de transferência de recursos constituía uma via politicamente condicionada, um caminho mais fácil dado os vetos políticos as reformas fiscais e financeiras necessárias a alavancagem da indústria pesada (ver sobre este ponto J.Luis Fiori, op. cit.).

(21) Ver Contas Nacionais do Brasil, RBE, março 1962 e, no mesmo nº, A. Villela, "As Empresas do Governo Federal e Sua Importância na Economia nacional, 1956/60".

- (22) Em A. Villela, op. cit.
- (23) Não só para o Brasil mas para o conjunto da América Latina, ver a respeito Hirschman, op. cit.
- (24) O salário mínimo situou-se entre 1954 e 1960 em um nível sem precedentes ao longo de toda sua história.
- (25) Este aspecto tornou-se patente no Plano de Estabilização de 1958-59 onde reconhecia-se explicitamente que uma política salarial desejável não era politicamente possível. Com efeito, ao propor em 1958 a atualização do salário mínimo de 1956, considerava-se que o programa de estabilização possuía direitos e constrangimentos de natureza política. Postulava-se deste modo uma política monetária flexível que, pudesse, numa primeira etapa absorver os aumentos salariais. Além deste "gradualismo" propunha-se uma mini reforma tributária, corte de subsídios, aumento de impostos e uma política salarial para o setor público. Para uma análise exaustiva ver Sola, op. cit.
- (26) O recuo dos EUA em relação às proposições contidas na Comissão Mista Brasil-EUA e o papel crescentemente político do Banco Mundial e FMI na sugestão da condicionalidade para obtenção de financiamentos sinalizaram um padrão de relacionamento oposto ao reivindicado pelos países latinoamericanos reunidos em Qutandinha. Ver a respeito Malan et al - Política econômica externa e industrialização no Brasil (1939/52), IPÉA, Relatório de Pesquisa, 36.
- (27) Posteriormente, após a Revolução Cubana, os EUA através da Aliança para o Progresso manifestaram apoio aos programas de reformas sociais e crescimento. Entretanto em 64, com a administração Johnson, a proposição central (doutrina Monroec) tornou-se neutra em relação as reformas sociais, enfatizando o crescimento, a estabi-

- (28) Este ponto foi analisado por Erikson, op. cit.
- (29) Em Serra, op. cit.
- (30) A expressão é de Fernando Henrique Cardoso e E. Follert em Desenvolvimento e Dependência na América Latina, 1966, Zahar.
- (31) Estes números aparecem em Villela, op. cit.
- (32) A. Lewis, "Economic Development with Unlimited Supply of Labour" em The Manchester School, maio, 1954.
- (33) Dados em SIMONSEN, op. cit. e Contas Nacionais do Brasil, FGV em EBE, op. cit.
- (34) Dados do DIEESE, Distribuição Salarial em São Paulo, segundo Guias da Contribuição Salarial, São Paulo, 1977.
- (35) Este ponto estava expresso no Plano de Estabilização de 58-59 onde considerava-se que o crescimento dos salários reais induzia uma crescente procura por bens-salários, que, dada a inelasticidade da oferta agrícola, resultava um acréscimo aos preços, pressionando por novos aumentos salariais. Uma análise algo distinta (quanto ao papel da agricultura) foi retomada pelo Trienal (ver adiante).
- (36) Ver SOLA, op. cit.; Furtado, C. em A Fantasia Desfeita, Paz e Terra, 1989.
- (37) Um estudo específico que apoia inteiramente esta tese é o de Joel Bergsman, "Brazil - Industrialization and Trade Policies", Oxford University Press, 1970. Segundo este trabalho o salário médio industrial real aumentou a taxa de 2,4% a.a entre 1949 e 1959 enquanto que a produtividade cresceu a 6,6%. Entre 1955 e 1962 a dife-

renciação foi maior, 0,9% contra 6,1% respectivamente.

- (38) As expressões são, respectivamente, de Sola, Erikson e Hirschman desenvolvidas nos textos supra-citados.
- (39) Ver TAVARES, M. C. "Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil". Tese de Livre Docência, UFRJ, 1974.
- (40) Dados em FARIA, V. op. cit.
- (41) Censos Industriais, IBGE.
- (42) Ver MORLEY, op. cit.
- (43) A expressão é de PINTO, Anibal.
- (44) Por tudo que já se disse, não se pode reduzir a questão ao "surplus" de mão-de-obra como expresso na seguinte passagem: "A abundância de mão-de-obra atraída para a indústria de outras atividades de mais baixa remuneração - permitia que os salários se mantivessem baixos, mas a massa total de salários ia crescendo, elevando-se o salário médio da população empregada, o que assegurava a expansão do mercado local". (FURTADO, op. cit. pg. 31). Ver adiante.
- (45) Ver ERIKSON, op. cit.
- (46) Dados em SIMONSEN, op. cit.
- (47) Ver ERIKSON, op. cit. De fato entre 60-63 desenvolveu-se uma profunda crise no padrão de regulação das relações do trabalho e controle dos salários vigentes desde 1943. A estrutura sindical brasileira criada em 1943 com a CLT possuía na unicidade sindical, na descentralização do contrato coletivo e na subordinação dos sindicatos ao Ministério do Trabalho os seus principais elementos. Era sobretudo um sindicalismo de

escassa representação nas fábricas e organizado em amplas e dispensas categorias trabalhistas, estando vedado a centralização da representação sindical. A formação de organizações paralelas nos 60, com a CGT e PUA, não constituíram uma alternativa à estrutura oficial via centralização do contrato coletivo mas articularam-se nos sindicatos oficiais buscando a unificação das lutas trabalhistas. A baixa militância nas fábricas devia-se também ao menor grau de conflitividade associado ao dispositivo de estabilidade vigente nos 50 e início dos 60. Este direito possuía inegáveis implicações sobre a formação dos salários. Para os trabalhadores estáveis (mais de 10 anos de emprego) a disciplina e a produtividade deveriam ser, de algum modo "comprados". Para os demais, em geral mais jovens e maiores qualificação, a natureza individual do contrato de trabalho e a flutuação cíclica e a política do salário mínimo eram decisivos. Entretanto, de algum modo, a existência de trabalhadores estáveis com salários mais altos impedia que sobre os demais recaísse inteiramente o ônus dos ajustes do mercado do trabalho.

(48) DIEESE, op. cit.

(49) Ver ERIKSON, op. cit.

(50) ERIKSON, op. cit. e Skidmore, T. Brasil de Getúlio a Castelo, Ed. Saga, 1969, salientaram este ponto. Ver adiante.

(51) SOLA, op. cit.

(52) Neste sentido poder-se-ia considerar que no início dos 60 foi apresentada e derrotada uma estratégia de estabilização e reformas que propunha mudanças institucionais em contexto democrático e que apontava para um "estilo de desenvolvimento" desconcentrador. (É interessante o contraponto com o México de L.Echeverría nos

70). Esta proposta, como se sabe, foi derrotada a direita e a esquerda.

(53) Ver nota 18.

As teses centrais, convém recordar, podem ser assim resumidas:

- (a) "... o sistema do crédito ilimitado à produção constituiu até hoje, o fator decisivo do nosso desenvolvimento".
- (b) ... sua eficiência depende, contudo, que "... os grupos afetados (principalmente assalariados) aceitem reduções periódicas no seu poder de compra..."
- (c) "As condições institucionais do Brasil apontam o funcionamento deste mecanismo no longo prazo";
- (d) isto porque nos países subdesenvolvidos, e dada a escassez do fator capital ... "... a plena utilização dos fatores e a conseqüente inflação não produz qualquer aumento no 'poder de barganha' das classes de renda fixa. O processo inflacionário pode, assim, continuar indefinidamente sem que os trabalhadores tenham qualquer chance de uma efetiva reação, dada a abundância do trabalho no mercado." (pg. 180, Lourdes Sola, pg. 180).

(54) Segundo o mesmo documento:

"No nosso caso, deve ser dito da passagem que a manutenção dos salários reais constantes é particularmente importante como meio de evitar o agravamento das tensões oriundas do desenvolvimento regional. É aceito hoje que tais disparidades na renda ou produção per capita ... devem permanecer ou aumentar ... A forma de evitar as intensificações das tensões sociais e políticas ... seria garantir que o nível de consumo e do salário médio real permanecesse constante ou crescesse mais lentamente que a produção per capita.

"Neste sentido pode-se entender o absurdo dos recentes aumentos no salário mínimo tornando oficial e necessário o desequilíbrio entre os padrões de vida

nas diferentes regiões do país". (pg. 85)

- (55) Ver MODENESI, Rui Lyrio "Encargos Trabalhistas e Custo da Mão-de-Obra no Brasil, 1945-71" in Bacha, Mata e Modenesi. Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra, IPEA, 12, 1972.
- (56) Ver ERIKSON, op. cit.
- (57) Assim para CARDOSO & FISHLOW, O efeito da política salarial "... foi uma redução do salário real, muito embora houvesse sido afirmado inicialmente que este permaneceria constante e, portanto, que o menor reajuste seria compensado pela inflação mais baixa". Ver L. Cardoso e A. Fishlow, Macroeconomia da Dívida Externa, Brasiliense, 88 pg. 64.
Para uma descrição do regime salarial pós-64 veja Lívio de Carvalho, "Brazilian Wage Policies, 1964/81, publicação original em RBE, 36(1), Janeiro-Março, 1982.
- (58) Este aspecto foi salientado por SERRA, op. cit.
- (59) Para CAMPOS & SIMONSEN: "Independentemente dessas possíveis ressalvas quanto aos pormenores técnicos (i.é, a subestimação do resíduo!) é certo que a fórmula da política salarial tem representado um dos principais esteios da política brasileira de combate à inflação". (grifos meus) em M.H. Simonsen e R. O. Campos. A Nova Economia Brasileira, Livraria José Olympio Edit., 1979, pg. 112.
Mas em outro trecho a substituição do resíduo deixava de ser um "pormenor técnico" mas ... "... era a contrapartida da melhoria da posição que se pretendia garantir aos locadores de imóveis, aos concessionários de serviços públicos, aos portadores de títulos de renda, e aos demais beneficiários da inflação corretiva" idem, pg. 132.
Com efeito, a crescente indexação da economia

brasileira pressupunha um filtro pois como considerava Simonsen: "Uma fórmula que fatalmente se deve limitar a alguns setores, pois a correção generalizada ou se tornaria inóqua ou logo levaria a inflação ao infinito" em M. H. Simonsen, *Inflação: Gradualismo X Tratamento de Choque*, APEC, 1970, pg. 15.

(60) Ver Conselho Consultivo do Planejamento, *O Debate do Programa de Ação*, 1965.

(61) Ver DIEESE, op. cit.

(62) Ver CARVALHO, Lívio de op. cit.

(63) Veja-se a respeito, Luciano Martins, *Estado Capitalista e Burocracia no Brasil pós-64*, Paz e Terra, 1985: "O problema em questão era o de liquidar a estabilidade do emprego nas empresas, que representava oneroso passivo para estas e dificultava sua venda a capitais estrangeiros. O então Ministro do Planejamento, Roberto Campos, confirmava, no essencial, essa versão acrescentando apenas que o problema surgiu com a constatação de que era impossível vender a Fábrica Nacional de Motores (que contribuía para o déficit do Tesouro, dadas as subvenções que recebia) em virtude do problema da estabilidade ... Roberto Campos, entrevista 10.2.77" pg. 47,48.

(64) Ver ERIKSON, op. cit.

(65) Ver CARVALHO, Lívio de op. cit.

(66) Ver M. H. SIMONSEN, "Inflation and Anti-inflationary Policies", in *Brazilian Economic Studies*, IPEA, 1980.

(67) A expressão é de GIORGIO RUFFOLLO, *La Qualità Sociale. Le Vie Dello Sviluppo*, Libri Del Tempo Loterza, 1985 relativamente ao "boom" econômico mundial do pós-guerra

até o 1º choque do petróleo.

- (68) As mutações processadas nesta década não encontram paralelo nas décadas anteriores. No que se refere aos bens simbólicos, a unificação do sistema de redes de televisão se deu a partir de 1967 quando o Brasil se associa ao sistema internacional de satélites (INTELSAT). Durante estes anos "... ocorre uma formidável expansão, a nível de produção, de distribuição e de consumo da cultura; e nesta fase que se consolidam os grandes conglomerados que controlam os meios de comunicação e da cultura popular de massa". Em RENATO ORTIZ, *A Moderna Tradição Brasileira*, Brasiliense, 1988, pg. 118.
- (69) A expressão é de M. YOUNG e P. Wilmott, *The Symmetrical Family*, Routledge & Kegan Paul, London, 1973.
- (70) Ver a respeito J. PASTORE, H. Zylberstagn, C.S. Pagotto *Mudança Social e Pobreza no Brasil: 1970-1980*, Estudos Econômicos, FINE/Pioneira, 1983, onde se considera que: "... a desigualdade aumentou na década - apesar da diminuição da pobreza. Este quadro... reflete simplesmente o aproveitamento de oportunidades realizado por todos - ou quase todos - mas em ritmos diferentes. Ou seja, os ricos enriqueceram mais depressa; os pobres saíram da pobreza - os que conseguiram - mais lentamente", pg. 27, 28.
- (71) Dados em FARIA, Vilmar op. cit.
- (72) Dados em Minist. Trabalho e IEI. *O Mercado do Trabalho Brasileiro. Estrutura e Conjuntura*, Org. Claudio Salm.
- (73) Apesar de declínio relativo, o que importa para as discussões relativas ao emprego é a magnitude dos números absolutos.
- (74) Ver ORTIZ, op. cit.

- (75) Ver GUINARÃES, Eduardo Augusto de A. "A Dinâmica de Crescimento da Indústria de Automóveis no Brasil: 1957/78". PPE, vol. 10, dez-80, nº 3.
- (76) Ver ZURRON, Domingo "Distribuição da Renda do Trabalho e Política Salarial", Relatório de Pesquisa, NPP, FGV, 1987, mimeo; Maria da C. Tavares e P. Renato de Souza, "Emprego e Salários" R.E.P. vol. 1, nº 1, jan-mar/1981; Minist. Trabalho e IEI, op. cit.
- (77) Idem, ver também EKERMAN, R. J. "Preços Industriais, Salário Nominal, Salário Real e Demanda Efetiva no Brasil: 1949/79" ANPEC PNPE, jan-85; Cláudio Monteiro Considera "Preços, Mark-up e Distribuição Funcional da Renda na Indústria da Transformação: Dinâmica de Longo e Curto Prazo, PPE vol. 11, dez. 81, nº 3.
- (78) Números em ERIKSON, op. cit.
- (79) Números em MACEDO, R.B.M. & CHAHAD, J.P.Z. O FGTS e a Rotatividade, Mobel, Min.Trabalho, 1985.
- (80) Ver MORLEY, op. cit. e cap. 1.
- (81) Para uma discussão desse ponto ver Parte I e cap. 1, Parte II deste estudo.
- (82) É importante contrapor esta análise com as formulações mais extremadas do dualismo. Nestas, os assalariados de grande empresas são sociologicamente considerados privilegiados tendo em vista as condições de emprego e salários dos demais assalariados. Subjacente a esta proposição - que entre outras coisas obstrai a intensa rotatividade e insegurança no emprego que caracterizou o assalariamento da grande empresa - está o diagnóstico muitas vezes apresentado na economia brasileira, de que dada a heterogeneidade produtiva, os salários dos setores assalariados modernos deveriam manter-se distante.

da produtividade, para que assim, gerasse o "excedente" necessário para a geração de mais emprego. Como salientamos neste capítulo esta sempre foi a proposição do organismos como a C.N.I.

- (83) Ver ERIKSON, op. cit.
- (84) Sobre este ponto Celso Furtado sintetizou bastante bem a questão: "Como o sistema econômico brasileiro possui mecanismos internos que provocam a concentração funcional da renda em benefício do capital, toda vez que entra em expansão, a linha divisória passa entre 'aqueles que têm títulos de crédito' sobre o capital e os demais" em *Análise do Modelo Brasileiro, Civilização Brasileira*, 1972, pg. 47.
- (85) Ver SMITH, Russel E. "Política Salarial, Mercado de Trabajo y Salarios Industriales en San Pablo, 1960-1970: Analisis por Tamano de las Empresas y su condicion de Nacionales o Extranjeras" em *Desarrollo Económico*, v. 27, nº 107, 1987, os dados baseiam-se no DIEESE, op. cit.
- (86) Ver EKERMAN, op. cit.
- (87) Ver GUIMARÃES, Eduardo op. cit.
- (88) Ver KECK, Margareth "O 'novo sindicalismo' na Transição Brasileira". in *Democratizando o Brasil, Paz e Terra*, 1988 e Eder Sader, *Quando Novos Personagens Entraram em Cena, Paz e Terra*, 1988.
- (89) Veja-se a respeito MELO, Fernando Homem de. *O Problema Alimentar no Brasil, Paz e Terra*, 1983.
- (90) Idem.
- (91) Esta foi a experiência dos EUA e dos países do CEE.

- (92) Ver MORLEY, op. cit., Gervásio Castro de Resende, "Crescimento Econômico e Oferta de Alimentos no Brasil" em R.E.P., vol. 6, nº 1, jan-abril/1986, João Sayad, Abastecimento Urbano e Inflação, PPE, vol. 11, dez-81 nº 3.
- (93) Ver SAYAD, op. cit. e Homem de Melo, op. cit.
- (94) Ver SABOIA, João "As Causas da Difusão da Posse dos Bens de Consumo Duráveis no Brasil", Relatório de Pesquisa, COPPE/UFRJ, fev-81, mimeo.
- (95) Ver KECK, op. cit.
- (96) Ver Minist. Trabalho e IEI, op. cit.
- (97) Dados em KECK, op. cit.
- (98) Para uma discussão desses pontos ver SADER, Eder op.cit.
- (99) Para uma análise deste aspecto ver ZINI, "Uma avaliação do setor financeiro no Brasil", UNICAMP, 1989. A. Fishlow, "A Economia Política do Ajustamento Brasileiro aos Choques do Petróleo: uma nota sobre o período 1974/84" PPE, v. 16, dez-86, n. 3, Luciano Coutinho, "Política Econômica: 1974-1980", R.E.P., vol. 1, nº 1, jan-março/1981.
- (100) Estes resultados foram obtidos em ZINI, op. cit.
- (101) Para KALECKI, "Se um aumento da capacidade de luta é comprovado por conquistas espetaculares, há um deslocamento para baixo das funções de mark-up e um declínio das adições. Haverá então uma redistribuição da renda nacional dos lucros para salários" em Luta de Classe e Distribuição da Renda Nacional, pg. 98 em Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas,

Hucitec, 1977.

- (102) Ver ARAÚJO CASTRO, N. "Sindicalismo metalúrgico: mesmas cenas em outros cenários?" in Caderno CRH, 14, UFBA, Jan.jun/1991.

PARTE III

CRISE, AJUSTE ESTRUTURAL E MERCADO DE TRABALHO:

ITÁLIA, ESPANHA E BRASIL

CAPÍTULO 1 - APRESENTAÇÃO E RESUMO DAS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS

NOTAS

CAPÍTULO 2 - O CASO ITALIANO

NOTAS

CAPÍTULO 3 - O CASO ESPANHOL

NOTAS

CAPÍTULO 4 - O CASO DO BRASIL

NOTAS

CAPÍTULO 1: APRESENTAÇÃO E RESUMO DAS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS

Introdução

A crise internacional provocada pelo primeiro choque do petróleo e pelo fim do padrão monetário construído em Bretton Woods foi acompanhada em diversos países por tensões inusitadas nas relações trabalhistas e explosões grevistas concentradas no final dos anos 60 e início dos 70. Este movimento adquiriu particular intensidade em países liberais com baixo grau de corporativismo societário(1) como Itália, França, Inglaterra mas também manifestou-se em estados corporativos e autoritários como a Espanha, generalizando-se inclusive para países periféricos do outro lado do Atlântico como Brasil ou México. Para além das profundas diferenças nacionais, os protestos trabalhistas possuíram alguns elementos comuns: após décadas de crescimento econômico, a "nova" classe trabalhadora, em sua maioria jovem, egressa, nos diversos espaços nacionais, de áreas deprimidas, e nucleadas nas grandes fábricas de metalmeccânica, rebelava-se contra a rígida disciplina taylorista do trabalho, baixos salários de base e a moderação e os compromissos dos sindicatos. A consequência imediata das explosões "selvagens" foi distinta conforme o grau de autoritarismo e instituições políticas entre os países. Nos estados autoritários como a Espanha ou Brasil, a resposta foi um endurecimento imediato acompanhado de medidas restritivas aos direitos de greve e forte repres-

são às lideranças trabalhistas e aos partidos políticos de esquerda. Em países com maior tradição democrática ocorreram duas fases distintas: se entre 1969-1973 o movimento trabalhista parecia fugir aos controles tradicionais adotando uma estratégia ofensiva, a partir de 1973 tornou-se progressivamente mais defensivo, aproveitando-se de mudanças no quadro institucional das relações trabalhistas que se sucederam às explosões grevistas. (2)

Desse modo os primeiros anos 70 foram marcados em países democráticos mas de baixo grau de solidariedade social-democrata, pela ascensão de novos direitos, democratização das relações do trabalho, desconcentração dos salários, mecanismos restritivos à rotatividade do emprego e novas concepções sobre a cidadania social. Entretanto estas mudanças - conquistas "espetaculares" como se referiu Kalecki (3) - projetaram-se num contexto macroeconômico internacional profundamente instável. A ruptura do sistema cambial vigente com profundos impactos nos mercados financeiros internacionais e a deteriorização abrupta dos termos de troca, aceleraram tendências especulativas, déficits, inflação e políticas econômicas erráticas do tipo "stop-and-go". Este movimento foi acompanhado, com importantes diferenciações nacionais, por um progressivo declínio na produtividade macroeconômica tanto monetária (dada a deteriorização dos preços industriais) quanto real em função da desaceleração dos investimentos. Entretanto, a política americana de aceitação da desvalorização do dólar e o crescimento do seu déficit comercial, viabilizaram

trajetórias de crescimento econômico "adaptativas" e não estratégicas. (4) Ainda que estes traços possuam algum grau de generalidade, ocorreram profundas diferenciações nacionais já bastantes visíveis em 1975. Nos países que aqui se pretende observar, Itália, Espanha e Brasil, apenas a Espanha teve nos anos 70 uma trajetória econômica "adaptativa". Na Itália o "descentramento produtivo", a modernização das pequenas e médias empresas, a reestruturação financeira e, em menor dimensão, a industrial, ocorrerem ao longo da década. No Brasil, as decisões de investimento guiado por um estado desenvolvimentista, o distinguiram, amplamente dos demais países latinoamericanos que se adaptaram passivamente às turbulências externas. Tanto na Espanha quanto no Brasil a segunda metade dos anos 70 foi marcada por um processo de transição democrática - rápido e profundo na Espanha, gradual e superficial no Brasil - e crescente movimento sindical. Mas o ponto que aqui pretende-se afirmar é que a despeito das distintas trajetórias e respostas aos desequilíbrios macroeconômicos todos os três, tiveram que interromper com a crise de 1979-81 e após a retomada americana de uma política de defesa do dólar, os principais mecanismos que nos anos 70 responderam pela ascensão dos "sans-cullotes": na Itália e Espanha, o declínio do emprego e a ofensiva empresarial contra os sindicatos interromperam as tendências distributivas pré-existentes, no Brasil, que fez da taxa de emprego o único mecanismo de mobilidade social, o ajuste macroeconômico, revelou, na ausência de outros mecanismos distributivos, fortes efeitos concentradores, malgrado a organização tardia dos sindicatos e dos direitos

cívís nos anos 80.

O segundo ponto que emerge da experiência comparada é a constatação de que os custos sociais em termos de emprego e salários revelou-se inversamente proporcional a capacidade de mudança estrutural, isto é, a capacidade de renovação e introdução do progresso técnico. Esta por sua vez, demais fatores a parte, (5) deve ser considerada a partir do grau em que a dinâmica de acumulação endógena convergiu no tempo, com as características globais e externas do padrão de acumulação. Assim, na Itália com uma economia aberta e indústria amadurecida mas não na Espanha, nos primeiros anos 70 já se manifestavam os efeitos de uma indústria madura desafiada pelas inovações tecnológicas na microeletrônica. No Brasil, ao contrário, completava-se um parque metalmeccânico de insumos básicos introduzido tardiamente. Quando a crise internacional ganha momento no final da década e início dos 80, superpõe-se sobre os três países uma dura crise macroeconômica fazendo convergir realidades profundamente díspares, decorrentes de diferentes "momentos nacionais". De certo modo, como já se disse, as características macroeconômicas dos anos 70 sustentavam, por diversas razões, possibilidades e estratégias nacionais muito variadas a partir da expansão "ilimitada" dos financiamentos privados internacionais, viabilizando inclusive estratégias de industrialização acelerada "num só país" como a que se deu no Brasil. A Espanha que nos anos 60 fez um esforço similar ao brasileiro nos 70, absorveu neste novo quadro um movimento trabalhista com crescente influência sobre o processo distributivo através de uma

decidida elevação dos salários de base, pondo um fim ao "modelo salarial franquista". (6) Desse modo, o ajuste macroeconômico, isto é, a mudança dos mecanismos de financiamentos internos e externos, a extinção de subsídios, a elevação dos impostos e o deslocamento das fontes de crescimento da demanda em direção às exportações, abateu-se diferenciadamente nos três países. A Itália de certa forma tinha realizado enquanto crescia, transformações que agora se impunham com especial intensidade. A Espanha já contava com novas relações distributivas além de ter eliminado, desde o início dos 70, parcela significativa de emprego associado a pequenas e médias empresas de baixa produtividade. No Brasil a situação era distinta. Com uma indústria moderna recém implantada num quadro internacional cuja velocidade de transformação tecnológica a desafiava antes mesmo que esta se afirmasse internamente e com relações trabalhistas atrasadas num "milieu" social profundamente heterogêneo, o país ingressa nos 80 sob o desafio de reestruturar uma indústria, recompor a capacidade de financiamento do Estado e conviver em condições democráticas com novos atores sociais que, como os italianos ou espanhóis nos 70, exigiam nos 80, novos direitos e um preço em troca de colaboração.

Itália e Espanha: Conflitos, Salários e Pactos em Condições de Incerteza.

Face ao aprofundamento da crise externa, Itália e Espanha vivenciam pós 1975, um intenso conflito social e

político num cenário marcado por grandes incertezas. Neste cenário, em que a inflação, os déficits comerciais e o desemprego começaram por desestabilizar as conquistas trabalhistas e as liberdades democráticas, impõe-se progressivamente uma linha de ajuste macroeconómico relativamente "moderada". Esta linha que na Itália predominara até 1979 e na Espanha até 1982, colocou os salários, a indexação e centralização do contrato salarial em rota de colisão com a política de estabilização. Entretanto, a forte instabilidade política ensejava importantes iniciativas de acordos e pactos políticos. A partir de 1979 na Itália e 82 na Espanha com um quadro político estabilizado, predominou uma linha "dura" de ajuste, os pactos políticos cederam lugar, neste momento aos pactos corporativos.

Mas voltemos a 75. Na Itália, neste ano, ocorreu intensa recessão, e, simultaneamente, dada a aceleração inflacionária em 1974, as centrais sindicais e a Cofindustria (Associação patronal privada) estabeleceram um amplo sistema de indexação unificado e linear. A partir deste ano e deste dispositivo ganha crescente espaço na imprensa e no debate político italiano proposições de que a defesa dos salários reais constituía o principal fator para a "downward rigidities of prices". Em um famoso artigo publicado no *Corriere de la Sera*, Franco Modigliani (7) propunha, dada as características recessivas da economia mundial e a impossibilidade de um crescimento não inflacionário - devido ao déficit externo e interno - que o único caminho de recuperação das margens de lucro e retomada dos investimentos passava

pela redução do excessivo custo unitário do trabalho. Este diagnóstico que, de fato, só se imporá a partir de 78, traduzia, na verdade um outro fenômeno. Os salários reais estavam desde 1973 na defensiva. Entretanto, com relações trabalhistas renovadas, incluindo um importante dispositivo de proteção ao desemprego - a CIG - e com a unificação da escala móvel de 75, os salários reais puderam se defender da recessão de 76, i.e, caíram menos do que a produtividade real da indústria neste ano. Este fato, de resto comum aos mercados de trabalho organizados que só se "ajustam" à evolução da produtividade no médio prazo, sendo, por isto mesmo um fator de estabilidade, (8) deu ensejo a um vastíssima crítica a "rigidez do salário real". Desse modo o salto verificado no custo unitário do trabalho (CLUP) interpretado por muitos (9) como compressor das margens de lucro traduzia, tão somente, uma relativa autonomia dos mecanismos de determinação salarial às volatilidades da conjuntura.

A despeito deste primeiro ataque ao salário como um dos protagonistas da crise, a política econômica italiana em 76 e 77 adotou, como notado, uma linha "moderada de ajuste macroeconômico" endossando parcialmente a interpretação keynesiana da inflação e do desemprego. No curto interregno do governo de "solidariedade nacional" em 76/77 o debate sobre os salários limitou-se a questão da indexação. Com efeito, devido as características da política cambial italiana, a desvalorização do dólar e a valorização do marco (importante área de exportação para as manufaturas

italianas) permitiu um afastamento progressivo dos preços industriais (IPA) em relação ao IPC, neutralizando, deste modo a pressão de custos decorrentes da indexação salarial. Entretanto, este movimento foi de fôlego curto. Já em 77 a difusão lateral dos custos resultara num aumento proporcionalmente maior do índice de custo de vida. Neste ano, e por razões inteiramente distintas, a grande indústria iniciou uma fase de reestruturação, reconversão tecnológica e desemprego em massa. O Ato de Reestruturação Industrial e o de Reestruturação Financeira foi assinado em 77. O crescimento das despesas financeiras das grandes empresas deu um formidável salto entre 75 e 78, incomparavelmente maior que o dos custos salariais. Entretanto estes estiveram em 78/79 na linha de frente das políticas de estabilização.

Na Espanha o ano de 75, com a morte de Franco, ensejou amplas mudanças institucionais, dando forma política às explosões trabalhistas e aos movimentos sociais num momento de crescente fragilidade macroeconômica. Em 1977, as centrais sindicais foram legalizadas, a indexação pela inflação passada foi substituída pela inflação prevista e, pela primeira vez, estabeleciam-se negociações coletiva com ampla autonomia entre as partes. Desde o início da década as pequenas e médias empresas vinham demitindo, apenas em 1978 iniciou-se a fase do desemprego em massa da indústria espanhola. As explosões trabalhistas do final da década coincidiram com a eleição do primeiro governo democrático mas de composição conservadora. Como na Itália entre 1975 e 1979, a Espanha adotou entre 1979 e 1982 uma linha moderada.

de ajuste macroeconômico. Entretanto, como na Itália em 1979, a Espanha em 82, priorizou os salários como um componente decisivo do ajuste macroeconômico.

Nos dois países, as políticas de ajuste macroeconômico, a partir da política de recuperação do dólar em 1979, tiveram inegavelmente um sentido "restaurador" dos mecanismos clássicos de controle ao que parecia ser "ingovernável". (10) Em 1979, a Itália inaugurou, como salientado, uma linha "dura" de estabilização num embate aberto contra os sindicatos; três anos depois a Espanha adotou a mesma linha. A vitória do "thatcherismo" na Inglaterra e a derrota dos esforços iniciais de Mitterrand em 81, pareceram consolidar a existência de um só caminho de estabilização no qual os direitos trabalhistas e os níveis de salários reais pré-existentes pareciam ser incompatíveis com as novas prioridades e "verdades" macroeconômicas.

Num país como a Itália, a virada de 1979 encontrou um terreno já pavimentado por um conjunto de iniciativas que teve seu "turning point" em 78. Neste ano, como reflexo da explosiva crise política e da participação do PCI no governo de "solidariedade nacional", estabeleceu-se na conferência do movimento sindical no EUR, Roma, uma linha de ação sindical reconhecendo que a moderação salarial constituía um estímulo ao emprego. Já em 1977, o líder da CGIL (e do PCI) considerava que a defesa do emprego na indústria passava pela reestruturação industrial, redução do consumo, dos salários e aumento dos investimentos. Esta disposição ao

pacto e acordo, que na Itália foi muito mais político do que sindical ou corporativo (11). manteve-se até 1979. Entretanto, quando a partir deste ano, com a ausência do PCI, o novo governo impõe uma linha dura de estabilização e desindexação, as opções estavam construídas.

Na Espanha, em 1977, com o pacto de Moncloa, algo semelhante se passou. As corporações, que não participaram do pacto, aceitaram inicialmente uma estratégia de moderação que entretanto, rapidamente se desfez com o aprofundamento do desemprego nos anos finais da década. De todo modo, também na Espanha começou a prevalecer, ainda que com algumas ambiguidades, o diagnóstico de que a plena inserção na CEE, exigia um apriorização absoluta ao ajuste externo, diluindo as chances de estabelecer estratégias antiinflacionárias graduais com menores custos sociais. (12) Com a estabilização cambial obtida em 1979 através do SME, países como a Espanha - que ainda que não tivesse ingressado neste sistema em 79, manteve estável a peseta visando posterior integração - e a Itália, possuíam, a despeito de menores salários reais, custos unitários do trabalho mais elevados. O sistema de indexação, e a centralização do contrato coletivo num contexto em que as "vantagens competitivas estáticas" reapareciam nos diagnósticos ortodoxos sobre a crise, constituíam alvos essenciais da política antiinflacionária. Progressivamente, ganham fôlego duas interpretações: a primeira defendia a tese de que o desemprego perdia sua dimensão keynesiana, afirmando-se como um desemprego clássico, i.e., associado ao nível do salário real; a segunda

proposição era de que o controle dos sindicatos sobre os mecanismos de dispensa dificultava a criação de novos postos de trabalho. Destas duas proposições, dominantes sobretudo na Espanha pós-82, seguia-se a inevitável conclusão que a retomada dos investimentos e do emprego passava por uma alteração distributiva favorável a lucratividade das empresas e pela flexibilização do mercado de trabalho. Inaugurava-se com esta "economia do salário real" como assim se referiu Keynes sobre a teoria do emprego de Pigou (13), os fundamentos implícitos no que se convencionou chamar de "segunda geração de políticas de rendas" (14), i.e, uma política voltada a mudar preços relativos, afetando variáveis reais e não, como na política de rendas dos anos 50 e 60, limitada às metas nominais de coordenação macro-econômica. A diferença essencial desta geração de políticas vis-à-vis as políticas européias praticadas ao longo dos anos 50 e 60 é que, ao contrário daquelas, objetivava-se agora, administrar as perdas decorrentes da deteriorização dos termos de troca e da contração econômica. De algum modo, estava implícito nesta geração de políticas a crença de que os instrumentos keynesianos de regulação da demanda nominal não possuíam mais efeitos sobre as variáveis reais do sistema econômico. Não apenas as decisões de investimento privado revelavam-se insensíveis ao manejo das variáveis agregadas como, e principalmente, os salários reais tornavam-se "rígidos" face as flutuações do emprego. Desse modo, enquanto que nos anos 50 e 60 as políticas de renda visavam objetivos nominais, i.e, uma norma de formação de preços e salários, tornando os preços reais uma função

privada e apenas e indiretamente dependente das políticas macroeconômicas, nos 70 e 80, buscava-se com a política de rendas lograr, diretamente, uma redução dos custos salariais. Seja sob o argumento "invertido" da curva de Phillips, seja sobre o argumento da "compressão dos lucros", os governos passavam a atuar mais ativamente nos contratos coletivos definindo regras, tetos, e políticas de desindexação salarial e flexibilização dos mecanismos de dispensa.

Entre os alvos essenciais desta política estavam os aumentos lineares de salários decorrentes, nos anos 70, dos mecanismos de indexação salarial e da centralização das negociações coletivas. Considerava-se que o igualitarismo decorrente da centralização das negociações coletivas espalhava as altas salariais dos setores mais produtivos e eficientes para aqueles de menor produtividade mas de grande peso sobre os "wage-goods". O crescimento dos preços destes bens gerava, por sua vez, demandas sobre os salários nominais nos setores produtores de "tradeables" industriais, diminuindo sua competitividade externa. Desse modo, e sobretudo nos países com maiores desníveis produtivos, a centralização dos salários constituía um fator inibidor das exportações, cuja dinâmica revelava-se crucial face aos desajustos na balança comercial.

Esta ênfase, ou melhor, reatualização das "vantagens comparativas estáticas" tornou-se progressivamente forte no pensamento liberal europeu, e especialmente na

literatura espanhola e italiana a partir da estabilidade cambial promovida em 1979 através do Sistema Monetário Europeu. A subordinação da política cambial e, em menor medida da política monetária, num quadro de profundos desequilíbrios fiscais e comerciais, impunha às economias nacionais crescentes limites sobre a capacidade de gerir, autonomamente, uma política econômica capaz de sustentar as coalisões distributivas cristalizadas ao longo dos anos 70.

No caso italiano esta passagem se deu sem a colaboração da principal central sindical. Findo o governo de solidariedade nacional, O PCI progressivamente isola-se politicamente. Em 1981, rompe-se a unidade sindical entre CGIL e CSIL. Esta ruptura, traduzia-se no caso italiano por uma profunda crise dos sindicatos decorrente da precarização crescente do mercado de trabalho, e crescimento do desemprego, plenamente evidenciado na marcha dos 40.000 em Turim. Por outro lado, deve-se considerar que no caso italiano, ao contrário da ofensiva do governo Thatcher contra os direitos dos trabalhadores, a linha dura de ajuste macroeconômico foi simultânea com o posicionamento do empresariado privado liderado pela FIAT. (15). O desenlace desse movimento foi a derrota da CGIL no plebiscito sobre a escala móvel em 1984. Na Espanha, após as explosões grevistas de 79 e 80, e a eleição do governo da UCD, iniciam-se os primeiros pactos corporativos (como o AMI) sem obter entretanto, grande efetividade. A partir de 1982, com a eleição do PSOE e com maioria no Congresso, reproduzia-se na Espanha uma linha de ajuste semelhante a que já vinha

ocorrendo na Itália. Entretanto, como na Inglaterra, não existia na Espanha uma liderança como a FIAT que impunha, privadamente, um novo curso no relacionamento com os sindicatos. Por isso, a sucessão de pactos e acordos corporativos com um maior comprometimento do governo irão predominar nos três primeiros anos de governo. A consolidação democrática, e o ingresso na CEE servirão como estímulos e fonte de legitimidade ao governo socialista para um ajuste macroeconômico que revelava-se aqui mais complexo do que o italiano devido ao maior atraso e menor competitividade de suas indústrias. Como na Itália em 1981, na Espanha de 84, as CCOO, ligada ao PCE, recusam-se a assinar um pacto (ANE) que previa um teto salarial abaixo da inflação. Rompia-se aqui também a unidade sindical.

Diagnósticos Estruturais Sobre a Crise e a Questão da Flexibilidade do Mercado de Trabalho

Tanto na Itália quanto na Espanha, como de resto no espaço europeu, parte dos aspectos e mudanças mencionadas foram associados aos impasses e transformações de mais amplo fôlego transcendendo as dimensões macroeconômicas do ajuste. Um tema que parece situar-se na fronteira das diversas dimensões da crise é o da flexibilidade do mercado de trabalho.

No seu sentido mais geral a flexibilidade, contrapondo-se a rigidez, constitui a capacidade do sistema econômico e social transformar-se e adaptar-se aos desafios

colocados por um processo de mudança. Como todo termo elusivo, a flexibilidade contém diversos significados reais e ideológicos. Consideremos os dois processos de mudança que marcaram decididamente os anos 80: a reordenação da economia mundial a partir da política de ajuste do balanço de pagamentos dos EUA com a manutenção da hegemonia do dólar (16) e a mudança da base técnica pela revolução da microeletrônica. Face a este duplo desafio, as respostas nacionais foram amplamente variadas. Japão e Alemanha foram os casos nacionais mais exitosos em que a mudança de base técnica foi a resposta predominante ao primeiro tipo de desafio. Este tipo de resposta poder-se-ia denominar de "flexibilidade ofensiva". Nos casos nacionais em que a resposta foi principalmente a do ajuste macroeconômico poder-se-ia considerá-la como uma de "flexibilidade defensiva". (17)

Nestes termos, a questão da flexibilidade transcende, obviamente a questão do mercado de trabalho - uma dimensão subordinada ao processo de mudança; por outro lado, não há qualquer evidência, na teoria ou história de que a busca de uma flexibilidade defensiva promova uma flexibilidade ofensiva.

A questão da flexibilidade dos mercados de trabalho e da relação salarial - predominante no debate europeu - deve ser vista nesta perspectiva. Com efeito entre a proposição "il lavoro manca perche cambia" e a sentença espanhola "el problema del mercado de trabajo es la falta de mercado" há uma profunda diferença de conteúdo. Mas o ponto

que se pretende sublinhar é que a busca da flexibilidade no segundo sentido colide, não raro, com a busca da flexibilidade no primeiro sentido.

Convém inicialmente considerar que a estabilidade do contrato de trabalho, a formação de salários reais estáveis e previsíveis com relativa autonomia face aos ciclos econômicos e a democratização das relações de trabalho se relacionaram positivamente na experiência do capitalismo democrático do pós-guerra com produtividade e eficiência no processo de produção. Como demonstra amplamente a experiência japonesa a busca de uma flexibilidade funcional no emprego, i.e, uma força-de-trabalho polivalente, participação dos trabalhadores nas decisões, "esprit de corp", capacidade de inovação, etc. não se confunde e não se relaciona com as estratégias visando uma flexibilidade quantitativa ou dualista: (18) livre dispensa, redução dos encargos trabalhistas, redução dos prazos contratuais, etc. No caso italiano a experiência dos distritos industriais formados por pequenas e médias empresas localizados na região central do país revela que a busca de relações de trabalho mais flexíveis e adaptadas a uma maior volatilidade da demanda não se traduz nem se confunde com um "retorno do mercado". Como amplamente desenvolvido por Bagnasco, (19) a "construção social do mercado" é algo inteiramente distinto, pressupõe e não exclui os mecanismos extra-mercado. Seus pressupostos são uma alta homogeneidade social, rica infra-estrutura, democratização e participação nas relações de trabalho. Mas este ambiente avisa-nos

Bagnasco, não pode se reproduzir numa atmosfera econômica social e política como a de Nápoles. É este ambiente, o do atraso que torna o trabalho e tudo mais rígido. A busca da flexibilidade no sentido apontado acima, se traduz na busca de iniciativas desbloqueadoras do processo de mudança social. Um lento e complexo trânsito como concordam os cientistas sociais italianos.(20) Dispensas em massa, redução do "labour hoarding" em nome de uma lógica produtivista constitui, a rigor, não uma estratégia de flexibilização do trabalho, mas do capital. Face a esta, ocorre, no mercado de trabalho uma flexibilidade defensiva, a dualista.

O caso espanhol, como considerado, discrepa do caso italiano pelo maior atraso de sua indústria e do seu processo de reestruturação produtiva. A sua maior exposição a crise internacional no final dos anos 70 e sua estratégia de ajuste defensiva, i.e, de subordinação aos constrangimentos da balança comercial conduziu a uma muito maior demanda por flexibilidade quantitativa no mercado de trabalho. Prevaleceu aqui o segundo sentido que estamos atribuindo da noção de flexibilidade. A questão é que a busca de uma flexibilidade quantitativa, longe de resumir-se a um fenômeno conjuntural, assume dimensões estruturais mais amplas. Com efeito, findo o período marcado pelas amplas conversões industriais e desemprego em massa nas grandes empresas, a taxa de desemprego na Espanha mantém-se, a despeito do crescimento econômico pós-85, em níveis extremamente altos e, mais do que isto, ampliou-se a precariedade no mercado de trabalho. Face a esta realidade a pergunta relevante foi posta por

Amando de Miguel (1988):

"A velha noção de força de trabalho se dilui para ser substituída por algo parecido a inteligência do trabalho. São poucos os novos empregos que se requer força ou resistência física e muito mais os que requerem doses crescentes de inteligência, ainda que só seja a elementar como a de estabelecer relação entre estímulos e respostas ou a de saber distinguir e comparar. O que chamamos produtividade supõe muitas vezes a substituição da primeira pela segunda forma de trabalho. O problema é que no momento, a uma maior produtividade corresponde mais gente nas ruas. Reconvertê-la vai ser difícil. Se acabaram as conversões, como vamos acreditar nas reconversões?" (pg. 65).

A ênfase da pergunta - ironia a parte - está na constatação de que além dos contingentes formados por jovens e mulheres que hoje constitue na Espanha, e na Europa, o principal contingente de "buscadores" de emprego, existe também uma parcela significativa de "desempregados de longa duração" cuja reconversão será difícil. A economia submergida ou a "picaresca", como se referem os espanhóis, parece ser o caminho natural.

Na proposição "il lavoro manca perché cambia" estão postas duas idéias: uma mudança na base técnica reduzindo a demanda do "input" trabalho por unidade de produto; um desajuste entre os setores e atividades produtivas e a "mescla" de qualificações da força de trabalho. Este último aspecto, está ligado, por seu turno a mudanças no padrão tecnológico prevalescente onde combinava-se um forte crescimento da demanda de trabalho não-qualificado e um processo de aprendizagem "on job". Estes dois movimentos são visíveis no mercado de trabalho italiano nos anos 80. A complexidade da questão está na assincronia temporal das

duas questões. Com efeito, a "remercantilização da força de trabalho (21) é uma tarefa-essencialmente pública - que se coloca no médio prazo, a de-mercantilização, i.e, o desemprego estrutural, é um fenômeno que revelou-se fortemente concentrado no tempo. A transição, i.e, um "ajuste" qualitativo da força de trabalho parece conter um importante impasse. Com efeito, em condições de alto desemprego, gerado por um ajuste quantitativo rápido, a deteriorização das condições sociais - ainda que contrabalançadas por mecanismos protetores como o CIG italiano - conduz a um debilitamento do emprego, proliferando atividades precárias comprometendo, no médio prazo, a qualificação da força de trabalho. Uma ajuste mais lento, requer, por outro lado um maior "labour hoarding" e maiores taxas de crescimento econômico. É escusado dizer que quanto maior for a destruição de emprego motivada pelo ajuste macroeconômico e quanto mais desqualificada for a mão de obra, maior o impasse e, neste sentido, maior a rigidez. Por isto mesmo a subordinação das mudanças na base técnica ao "timing" requerido pelo ajuste macroeconômico debilita, a depender do grau de atraso do país, o próprio processo de mudança. Este aspecto, visível num confronto entre Itália e Espanha pode ser rerepresentado por outro ângulo. Entre as diversas iniciativas visando ampliar a taxa de emprego, destaca-se a redução das horas trabalhadas, i.e, a criação de mais empregos com o mesmo volume de trabalho. (22) Neste caso, o nível do salário real constitui uma variável essencial. Com efeito com salários reais em queda, i.e flexíveis e sensíveis às flutuações do emprego, maior é o

rigidez para a redução da jornada de trabalho e, deste modo, aumento do emprego.

Por estas razões a polarização substantiva não é entre flexibilidade e rigidez, mas como ambas se combinam tendo em vista o processo de mudança. O modo como se combinam não é neutro nem social nem tecnicamente.

Uma outra dimensão recorrentemente explorada na literatura sobre a questão da flexibilidade da relação salarial pode ser assim apresentada. A crise do fordismo, e de seu regime salarial prende-se a exaustão de um padrão tecnológico e de consumo associada à produção em massa. O menor crescimento da demanda, sua maior volatilidade e imprevisibilidade ao lado da difusão da microeletrônica, teria aberto um novo paradigma de produção e relações industriais baseado na "especialização flexível". (23) Não caberia aqui examinar as conexões desenvolvidas pela escola da regulação assentadas na relação salarial (24) ou a sua aplicação a meu ver impertinente, a casos nacionais como a Itália, Espanha ou Brasil. Cumpre realçar, entretanto, que o extraordinário êxito do Japão e Coréia baseia-se na expansão e aprofundamento dos mercados de massa crescentemente renovados pela introdução de novos produtos. Por outro lado, como se depreende do debate italiano sobre o fenômeno da pequena e média empresa, dois tipos de realidade são identificados como predominantes. Aquilo que Pacci(25) denominava de "empresa-engrenagem", i.e, um desdobramento operacional da grande empresa, na verdade um pequeno estabelecimento, e um outro

tipo de pequena empresa, aquela estudada por Bagnasco, em que o distrito industrial, i.e, uma rede de pequenas e médias empresas, tornava-se para efeitos concorrenciais, portadoras de vantagens típicas de grandes empresas. Fora destas experiências, predomina no espaço europeu e mundial um crescente movimento de concentração, fusão e incorporação de grandes empresas. Mas em torno da questão da "crise da produção-dos mercados de massa", o fenômeno que não pode ser desconsiderado é a mudança distributiva ora em curso no espaço europeu, uma característica menos das novas técnicas, e mais dos processos e ajustes macroeconômicos do tipo defensivo.

A recuperação do crescimento econômico na Espanha pós-85 foi acompanhada por um forte crescimento do consumo ao mesmo tempo em que os mercados de trabalho revelaram-se mais precários com uma conseqüente queda da quota distributiva do trabalho assalariado.(26) Este último movimento foi o resultado de dois processos: de um lado houve um forte crescimento das rendas "mistas" e "derivadas" nos grandes centros urbanos; de outro ocorreu uma forte expansão dos circuitos informais de formação de rendimentos. Ambos alteraram o padrão de consumo pré-existente, ampliando sua heterogeneidade. A crise da produção em massa e a expansão dos mercados de alta renda (27) parece ter obedecido aqui menos a uma mudança da base técnica e mais às alterações distributivas.

Brasil: Mais Divergências do que Convergências

Ao contrário do quadro antes apresentado, no Brasil o ano de 75 foi marcado por um inusitado arranque industrial em meio a um quadro macroeconômico marcado pela aceleração dos preços, progressiva e generalizada indexação e lenta mas visível mudança política. Desse modo, ao contrário da experiência européia, incluindo a Espanha, o maior atraso relativo da indústria brasileira e sua opção de 74, (28) fizeram dos anos finais da década, anos de intenso crescimento do emprego, puxado pelos investimentos industriais. Entretanto, de forma semelhante aos demais países, este crescimento deu-se em meio a um ambiente macroeconômico crescentemente volátil revelando a complexidade de um "tour de force" industrial num momento caracterizado por generalizada crise e tensões especulativas. Por outro lado e diferentemente da Itália ou Espanha, gestou-se ao longo destes anos um amplo e sofisticado sistema de indexação dos contratos nominais de renda. Este inicialmente defensivo e parcialmente excludente pela maior defasagem dos contratos salariais, foi revelando-se crescentemente um fator de aceleração inflacionária a medida que ampliava-se a fragilidade externa da economia e o endividamento interno. Quando em 78 e 79 os sindicatos forçam uma melhor indexação salarial e, simultaneamente, explodem as taxas de juros, o sistema de coordenação automática de preços e salários foge inteiramente aos controles macroeconômicos transmutando-se num "regime de alta inflação". (29)

Os impasses e cronologia das políticas econômicas adotadas no país entre 1979 e 80 assemelham-se formalmente com aqueles descritos no caso da Espanha e Itália. Como efeito, em 1979, após conturbada indefinição, foi adotado um programa de ajustamento ambíguo. Após uma maxi-desvalorização cambial, anunciou-se um programa de desindexação do câmbio e demais contratos à inflação passada, fixando-se, antecipadamente as metas inflacionárias para 1980. Por outro lado, procurou-se com uma nova lei salarial atender a reivindicações dos trabalhadores organizados. O retumbante fracasso desta estratégia (30) conduziu a adoção no final de 80 de um ajuste macroeconômico ortodoxo, visando, com isto obter, maior credibilidade externa e facilidades junto ao FMI.

Entretanto, o forte ajuste externo e a linha dura de estabilização praticados na primeira metade dos 80, ao contrário do espanhol ou italiano, se deu sob tensões inflacionárias inéditas. A cessação das fontes de financiamento externas a partir de 82, a transferência interna da dívida e os conflitos distributivos entre os diferentes blocos de capital magnificados numa complexa rede de mecanismos de indexação, ocorriam, simultaneamente com o processo de transição democrática e o aparecimento de centrais sindicais cujo poder de organização tinha-se revelado plenamente em 79. A forte recessão em 81 e 83, dissolveu rapidamente as conquistas salariais de 79 e 80; as tentativas frustradas de desindexação da economia - como a pré-fixação do câmbio em 79 - e a contração da absorção da

renda interna se, de um lado, obteve algum êxito no deslocamento do crescimento para as exportações em 84 e 85, (31) por outro, se deu num contexto de profunda ingovernabilidade macroeconômica. A inflexão do crescimento dissolvia solidariedades entre interesses dificilmente conciliáveis num país marcado por ampla heterogeneidade produtiva e desníveis sociais amplíssimos. As penalizações postas pelo ajuste macroeconômico revelavam-se no Brasil distintas das consideradas no caso da Itália ou Espanha. Não apenas no front trabalhista e sindical. No caso espanhol, como antes se considerou, a crise das pequenas e médias empresas foi muito anterior a 79 e 80, por outro lado, ao longo dos anos 70 a sociedade espanhola realizou importante movida distributiva a favor dos assalariados. No Brasil, ao contrário, os anos 70 foram marcados por intenso crescimento em todos os setores produtivos, sem reverter, entretanto os mecanismos de exclusão que o tornaram, provavelmente, na mais desigual economia industrial de massas. Desse modo, o ajuste macroeconômico impunha penalizações muito mais amplas, afetando importantes setores produtivos cuja representação política não possuía simetria com seu peso econômico. Por outro lado, e a despeito da crise econômica, os sindicatos tanto dos operários quanto das classes médias ganhavam crescente peso mobilizando-se corporativamente e defensivamente transmitindo para os anos 80 o resultado de uma industrialização autoritária que no passado recente revelou-se inteiramente opaca e impenetrável à negociação salarial.

Mas as condições macroeconômicas agora eram outras. Com efeito, e como fartamente documentado, o boom do consumo no início dos anos 70 e a manutenção de altas taxas ao longo de toda a década, foi acompanhado por uma fortíssima expansão dos rendimentos das classes médias urbanas e do crédito. O elevado crescimento do emprego moderno e a mobilidade ocupacional ascendente gerou, sobretudo nos últimos anos da década, um maior alargamento e difusão do consumo para famílias assalariadas de baixa renda. Nada semelhante, entretanto, ao que se passou, neste mesmo período na Espanha que aliás jamais contou, ao longo de sua história, com uma segmentação dos mercados de consumo tão pronunciada como a que se desenvolveu no Brasil. Mas, de todo modo, em condições de alto crescimento, a segunda metade dos anos 70 notabilizou-se no Brasil por uma elevada difusão dos modernos bens de consumo. A interrupção deste movimento nos anos 80, fugazmente retomado no ano de 86 devido a distribuição de renda provocada pelo congelamento de preços, engendrou um movimento de crescente especialização e segmentação dos mercados de consumo, alimentados pelo crescimento dos altos rendimentos financeiros formados em circuitos formais ou informais. O que estes anos de crise revelaram é que a volatilidade, a incerteza e a imprevisibilidade abateram-se sobretudo sobre os mercados de massa; os mercados seletivos, ao contrário, mantiveram-se, ainda que os rendimentos que os sustentam, derivem, em grande parte, da incerteza e imprevisibilidade. A indústria tornou-se progressivamente mais especializada, mas, como revelado no Plano Cruzado, nada flexível quando se trata de expandir a produção.

NOTAS

- (1) O corporativismo societário contrapõe-se ao corporativismo estatal. Esta separação é às vezes apresentada entre um corporativismo "from below" e o corporativismo estatal. Para uma discussão europeia desta caracterização ver Goldthorpe, John H. Order and Conflict in Contemporary Capitalism, Clarendon Press, Oxford, 1984 e Crouch, C., Estado y Economía en el Capitalismo Contemporáneo, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.
- (2) Para uma análise europeia deste movimento ver ARRIGHI, G., "A Crisis of Hegemony" in Wallerstein, I. et al Dynamics of Global Crisis, The Macmillan Press, London, 1982.
- (3) Esta expressão foi usada por Kalecki em "Luta de classe e distribuição da renda nacional" em KALECKI, M. Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas, HUCITEC, 1977.
- (4) A discussão sobre respostas estratégicas e adaptativas ganhou notoriedade a partir dos estudos comparativos sobre padrão de industrialização japonês nos anos 80 vis-à-vis a experiências como a inglesa e americana. Para uma análise sugestiva destas questões ver TAVARES, Maria da Conceição, "Reestructuración Industrial y Políticas de Ajuste Macroeconómico en Los Centros - La Modernización Conservadora - mimeo, junio, 1990.
- (5) Objeto de amplo debate como no texto de TAVARES, op. cit., 1990.
- (6) O modelo salarial franquista foi descrito na parte segunda deste estudo.

- (7) Para uma discussão detalhada ver o capítulo referente a Itália.
- (8) Este ponto foi amplamente analisado pelos economistas institucionalistas do trabalho. Para uma exposição atual deste aspecto ver BOYER, R. "Alla ricerca di alternative al fordismo: gli anni Ottanta" in Stato e Mercato, nº 24, dicembre 1988, Bologna.
- (9) Ver, entre outros, LABINI, P.S. "Preços e Distribuição de Renda na Indústria de Transformação" em Ensaios sobre Desenvolvimento e Preços, 1984, Forense e o capítulo referente a Itália nesta parte.
- (10) No que diz respeito ao controle dos salários e dos sindicatos, SALVATTI, Michele (1988) comentando a natureza das políticas antiinflacionárias no início dos 80 sublinhava que o controle da inflação se deu "mediante o velho sistema de enfraquecer a força contratual dos sindicatos e dos trabalhadores em condições extremas de um "mercado de compradores" mas, em alguns países, mediante também um ataque político e legal contra as prerrogativas "de jure" ou de "facto" dos sindicatos" em "Rapporto salariale e flessibilità. Ovvero: Teoria della Regolazione e Political Economy", Stato e Mercato, n. 24, dez. 1988, pg. 354.
- (11) Esta diferenciação é desenvolvida ao longo do texto. Para uma análise histórica desta questão no caso italiano, ver segunda parte deste estudo.
- (12) Ver ESPINA, A. "Política de Rentas en Espana: 1977-85" em Papeles de Economía Espanola, 1985.
- (13) KEYNES, J. M. The general Theory of Employment, Interest, and Money, A Harvest/HBJ Book, 1964.

- (14) A distinção entre os dois tipos de política foi desenvolvida por Flanagan, et all "Problemas Salariales a Partir de La Mitad de los anos 60" in sindicalismo, Estabilizacion Economica y Politica de Rentas: La Experiencia Europea. Ministerio del Trabajo y Previdencia Social, Madrid, 1985.
- (15) ver capítulo referente ao caso italiano.
- (16) Ver TAVARES, op. cit. 1990.
- (17) Estou usando livremente as denominações "flexibilidade ofensiva e defensiva" num sentido mais amplo, mas semelhante com o proposto por Boyer, op. cit. 1988.
- (18) A expressão flexibilidade dualista é de SALVATTI, op. cit., 1988.
- (19) La Costruzione Sociale del Mercado, Il Mulino. 1989.
- (20) Para um resenha desta questão ver GRAZIANNI, A. "Introduzione" a L'economia italiana del 1945 a Oggi", Il Mulino, 1989.
- (21) Ver OFFE, Claus "A economia política do mercado de trabalho" em Offe, Claus Capitalismo Desorganizado, Edit. Brasiliense 1985.
- (22) Para uma análise destas iniciativas no caso italiano ver o capítulo referente a Itália nesta parte do estudo.
- (23) Ver BERGER, S. e PIORE, M.J. "Parte Prima: Un Approccio Economico" em Dualismo Economico e Política nelle Società Industrial, Il Mulino, 1982.
- (24) Para uma sugestiva crítica ver SALVATTI, op. cit.

- (25) PACCI, M. Mercato del Lavoro e Classi Sociali in Italia. Bologna, Il Mulino, 1973.
- (26) Este ponto foi desenvolvido no capítulo referente a Espanha nesta parte do estudo.
- (27) Idem.
- (28) Ver CASTRO, A. B. "Ajustamento X Transformação. A Economia Brasileira de 1974 a 1984". In Castro, A.B. e Pires de souza, F.E. A Economia Brasileira em Marcha Forçada, Paz e Terra, 1985.
- (29) Esta expressão foi desenvolvida por FRENKEL, para quem o regime de alta inflação é um conjunto institucional, altamente coordenado, resultado de comportamentos adaptativos a conjunturas macroeconômicas instáveis. Ver Frenkel, R. "El regimen de alta inflacion y el nivel de actividad" en Inflacion Rebelde en America Latina, J.P. Arellano, coord. CIEPLAN, Chile, 1990.
- (30) Ver, entre outros, FISHLOW, A. "A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo". Uma nota sobre o período 1974/84" in PPE, vol. 16, dez.1986, n. 3.
- (31) Para uma discussão dos principais fatores responsáveis pelo excedente estrutural na balança comercial, ver CASTRO, op. cit.

CAPÍTULO 2: O CASO ITALIANO

2.1 - Crise e Mudanças Estruturais no Mercado de Trabalho

- Evolução da Oferta de Trabalho do Emprego e do Desemprego-

A questão do emprego na Itália ocupa um papel central em sua história econômica e política desde o pós-guerra. (1) O período que se estende da segunda metade dos anos 70 até o presente foi marcado por profundas alterações na evolução e composição do emprego e do desemprego, motivadas por aspectos conjunturais e estruturais. A superposição destes dois fatores distingue a experiência italiana daquelas vividas pela Espanha e pelo Brasil. Nestes dois últimos países também se sobrepuseram elementos conjunturais e estruturais, contudo, os primeiros tiveram nítida primazia sobre os fatores estruturais. Na Itália, não é possível isolar os dois aspectos. A crise do mercado de trabalho é, neste último país, manifestação de um processo mais amplo de crise e reestruturação econômica de um padrão tecnológico e de desenvolvimento, semelhante às mudanças ocorridas nos países mais avançados da OCDE.

Considerada de forma agregada, a taxa de desemprego aberto na economia italiana teve um crescimento expressivo entre 1974 e 1975 - ano de forte crise macroeconômica - e passou, a partir daí, por uma trajetória expansiva até os dias atuais. Em 1985, ela excedia em quase duas vezes a registrada em 1974 (10,6% contra 5,4%). Em 1987, a estimati-

va da taxa de desemprego pelo novo método de cálculo sobre o emprego elaborado pelo ISTAT era de 12,2%. (2)

O crescimento da taxa de desemprego nestes 12 anos foi acompanhado por uma admirável performance econômica tendo em vista os demais países da OCDE. Segundo os dados da "velha" contabilidade nacional somente dois anos - 81 e 83 - registraram crescimento negativo do PIB. Pelas "novas" contas nacionais estes anos registraram pequenos aumentos (ver Quadro 1).

QUADRO 1

CRESCIMENTO DO PIB E DO EMPREGO NA ECONOMIA ITALIANA Crescimento Médio Anual(%)

Crescimento do PIB		Crescimento do Emprego	
1974-1979	2,4	0,7	
1979	4,9	1,0	
1980	3,9	0,8	
1981	1,1	0,5	
1982	1,2	0,6	
1983	1,0	0,5	
1979-1983	1,8	0,6	
1984	3,2	0,8	
1985	2,9	0,6	
1986	2,9	0,9	
1987	3,1	0,2	
1988	2,5	0,5	
1984-1988	2,8	0,5	

FONTE: OCDE, Employment Out-look 1988.

Os dados chamam atenção para dois aspectos. Em primeiro lugar para a delimitação do período em três fases distintas a segunda metade dos 70, os anos de crise em 81 e 83 e a nítida recuperação a partir de 1984. Em segundo lugar, ressalta-se a baixa capacidade de crescimento do emprego, particularmente nos anos de recuperação.

A taxa de desemprego ao longo deste período resultou, de um lado, de fatores de demanda, de outro, de fatores da oferta. Estes últimos foram bastante significativos na sociedade italiana. Em particular deve-se destacar os seguintes movimentos:

- a) a feminilização da população economicamente ativa (PEA);
- b) o aumento da taxa de participação dos jovens; e
- c) o crescimento, nos últimos anos, do trabalhador imigrante.

O Quadro 2 apresenta alguns parâmetros do mercado do trabalho italiano. Como se depreende, o crescimento da taxa global do emprego deveu-se tanto à retração da procura por mão-de-obra em função da crise e das mudanças estruturais da economia italiana, quanto ao crescimento da oferta de trabalho sobretudo das mulheres e dos jovens. Assim, enquanto a população ocupada cresceu de 895.000 unidades, a população desocupada cresceu 1.294.000 unidades, concentrando-se nestes dois coletivos (ver Accornero, 1986).

QUADRO 2

TAXA DE ATIVIDADE GLOBAL POR SEXO E FAIXA ETÁRIA

	1974	1979	1985	1987
Taxa de Atividade Global	38,0	39,4	41,1	42,0
Taxa de Atividade Masculina	54,8	54,2	54,6	54,6
Taxa de Atividade Feminina	22,0	25,3	28,0	29,6
Taxa de Atividade Masculina de 14-19 anos	50,2	-	-	55,4
Taxa de Atividade Feminina de 14-19 anos	54,7	-	-	63,3

FONTE: ISTAT

O desemprego italiano (Quadro 3) revela-se portanto essencialmente juvenil e feminino. A procura do primeiro emprego, por isto, é o componente estrutural mais importante do desemprego. De um lado, a lenta, ainda que positiva, capacidade de absorção de mão-de-obra pelo sistema econômico; e, de outro, o crescimento da taxa de atividade dos jovens e das mulheres configuram, combinadamente, o dilema essencial do mercado de trabalho italiano.

QUADRO 3

TAXA DE DESEMPREGO E COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO
EM ANOS SELECIONADOS

	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987
<u>Desemprego (1000)</u>	1226	1538	1686	1895	2264	2381	2832
<u>Taxa de Desemprego</u>	5,9	7,2	7,7	8,4	9,9	10,3	12,0
M	3,8	4,6	4,9	5,4	6,6	6,8	8,1
F	10,7	12,5	13,3	14,4	16,2	16,7	18,7
<u>Taxa de Desemprego</u>							
14 - 19 anos							
M		25,0					38,1
F		35,7					51,2
20 - 24 anos							
M		17,3					25,9
F		22,7					38,1
<u>Composição do Desemprego</u>							
Desocupado		13,6	13,3	11,3	15,5	19,6	19,3
Procurando o 1º emprego		44,8	50,9	52,2	57,1	51,0	47,8
Outros		41,6	35,8	36,5	27,4	29,3	32,9

FONTE: ISTAT, Rapporto 88. MTPS.

Em torno deste ponto deve-se considerar a ênfase da política de emprego italiana concentrada no coletivo dos jovens.

Se de um lado o desemprego italiano possui estas características demográficas, por outro, ele é um fenômeno regionalmente concentrado. Assim em 1987, a taxa de desemprego era de 12,0% no conjunto do país, 8,4% na região centro-norte e 19,2% na região meridional. A concentração do desemprego na região meridional torna-se mais dramática quando se considera somente o desemprego juvenil (14-29 anos). Neste caso, a taxa de desemprego meridional era de 42,8% em 1987 contra 27,6% no país e 19,5% na região centro-norte.

As estimativas do desemprego fornecidas pelo ISTAT na velha metodologia subestimaram sua magnitude, em função da natureza do seguro-desemprego italiano. Com efeito, a Cassa di Integrazione Guadagni (CIG) diferencia-se do seguro desemprego clássico pelo fato de que os trabalhadores/beneficiários não são demitidos mas permanecem ligados às empresas. Os trabalhadores declarados redundantes - redução do tempo de trabalho semanal, diário ou horário - recebem 80% dos seus salários pela jornada de trabalho que normalmente trabalhariam. A CIG é classificada ordinária nos casos de desemprego temporário, ou extraordinária; quando, trata-se de desemprego oriundo de processo de reestruturação industrial. Este dispositivo atingiu preferencialmente os "blue-collars", contudo, com o prosseguimento da crise, também os "white-collars" foram beneficiados.

Por ser um dispositivo fundamentalmente ligado à crise industrial, será abordado separadamente.

Mudanças Estruturais no Emprego

As amplas mudanças na estrutura do emprego italiano ocorridas no período contemplaram os seguintes movimentos:

- (a) crescente processo de terciarização como resultado do declínio da agricultura e indústria no emprego total;
- (b) declínio do trabalho assalariado no emprego total;
- (c) declínio do trabalho assalariado não-qualificado no emprego assalariado total;
- (d) crescimento do emprego irregular no emprego total;
- (e) descentralização regional do emprego total e do emprego assalariado.

O elemento central subjacente a estes movimentos prende-se à crise e ao processo e reestruturação industrial especialmente intenso no final dos 70 e início dos 80. Uma análise específica deste processo relativo ao emprego industrial será apresentada no longo deste capítulo. É importante, considerar aqui uma visão de conjunto destes movimentos.

Ao longo do período, a evolução do emprego italiano acentuou seu movimento em direção à terciarização. O setor serviços mercantis e não mercantis cresceu intensamente no período, face a um decréscimo acentuado da agricultura e moderado da indústria (ver Quadro 4 e 5). A lógica deste movimento deu fôlego a diversas controvérsias. Momigliano e

Siniscalco (1986) (4) interpretaram tal crescimento como tendo sido, em grande parte, induzido pelo próprio processo de reestruturação industrial. Com efeito, a partir dos dados da matriz insumo-produto, depreende-se que entre 1975-80 o crescimento dos "Producers Services" foi bem mais acentuado que os "Consumer Services". Mais exatamente, houve um "crescimento progressivamente acelerado da utilização direta e indireta do terciário por todos os sub-sistemas produtores de bens", "um crescimento de todos os serviços modernos e tradicionais integrados aos sub-sistemas produtores de bens" e "um crescimento mais acelerado por parte dos serviços modernos" (Momigliano e Siniscalco, op. cit. pg. 46).

QUADRO 4

EVOLUÇÃO DO EMPREGO POR SETORES

	1974-79	1980-83	1984-87
Agricultura	-1,6	-3,2	-3,5
Indústria	-0,14	-1,5	-1,7
Serviços Mercantis	2,3	2,7	2,7
Serviços não Mercantis	2,3	1,5	1,3
Total	0,7	0,1	-0,3

FONTE: ISTAT. Os dados pós 80 incorporam nova metodologia de cálculo.

QUADRO 5

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO EMPREGO

	1974	1979	1983	1987
Agricultura	16,0	13,8	12,3	11,0
Indústria	38,2	36,8	32,9	29,6
Serviços Mercantis	45,8	49,4	54,8	59,3
Serviços Não Mercantis	30,4	32,8	37,4	41,3
Total	15,4	16,6	17,4	18,0

FONTE: ISTAT. Os dados pós 80 incorporam nova metodologia de cálculo.

Neste sentido, o crescimento do setor serviços não limitou-se, passivamente, à absorção de excedentes da força de trabalho dos outros setores, mas teve seu ritmo de crescimento determinado por mudanças na própria divisão de trabalho estabelecida com o setor industrial. Contudo, o setor serviços-mercantis cresceu por razões não apenas derivadas mas também endógenas ao próprio setor. Este crescimento foi particularmente evidente no sub-setor financeiro que acumulou posições estratégicas no processo de crise e retomada de crescimento. (5) Com relação aos serviços não mercantis, o período de crise foi acompanhado por forte expansão dos empregados na Administração Pública, registrando uma taxa de 5,2% (126.000 pessoas) entre 1980 e 1984.

A crise do emprego na economia italiana - como nas demais economias estudadas - foi particularmente acentuada entre os assalariados. A participação do emprego assalariado no emprego total caiu continuamente desde 1974 como reflexo da queda de indústria no emprego total e das mudanças operadas no interior da própria indústria (ver Quadros 6 e 7). Por outro lado, a queda do emprego assalariado afetou basicamente os "blue collars" e assalariados não especializados em geral.

QUADRO 6

EVOLUÇÃO DO EMPREGO ASSALARIADO POR SETORES

	Taxa de crescimento médio anual		
	1974-79	1980-83	1984-87
Total	1,1	-0,4	0,7
Indústria	-0,3	-3,1	-1,3
Serviços	2,5	2,2	2,2

FONTE: ISTAT, MTPS. Os dados pós 80 incorporam nova metodologia.

QUADRO 7

PARTICIPAÇÃO DO EMPREGO ASSALARIADO POR SETORES

-%-

	1974	1980	1983	1987
Total	70,1	69,8	68,1	67,7
Indústria	87,0	83,1	81,2	80,8
Serviços	69,3	70,7	68,8	68,1

FONTE: ISTAT, MTPS. Os dados pós 80 incorporam nova metodologia.

Contini e Revelli (1987) (6), baseando-se nos dados do ISTAT relativos a 247 ocupações, construíram significativo quadro sobre as ocupações "winners" e as "losers" (Quadros 8 e 9). As primeiras foram classificadas como as que cresceram mais de 100% entre 1971-81, as perdedoras, foram aquelas que caíram mais de 30% no mesmo período. Entre as listadas no 1º grupo a maioria pertence ao setor serviços ou profissões de alta qualificação. Entre as perdedoras destacam-se aquelas atividades manuais especialmente na indústria, serviço tradicional e agricultura.

QUADRO 8

"WINNERS": OCUPAÇÕES QUE TIVERAM CRESCIMENTO
SUPERIOR A 100% NA DÉCADA 1971-1981

	Mudança % 1971-1981	Censo Demográfico 1981
1. Supervisor de Vendas	+ 381,8	19,374
2. Astrólogos	+ 343,3	1,977
3. Biólogos e especializações assemelhadas	+ 318,7	6,766
4. Supervisores de serviços de transporte aéreo	+ 300,8	4,709
5. Analistas e Programadores	+ 281,5	33,895
6. Moda e modelos artísticos	+ 251,8	897
7. Estatísticos, matemáticos e economistas	+ 251,6	4,279
8. Instrumentadores e protéti- cos, reparadores técnicos em ortopedia e assemelhados	+ 226,6	11,224
9. Técnicos em ortopedia e assemelhados	+ 222,5	49,093
10. Operadores de computadores	+ 207,7	34,845
11. Contadores	+ 202,6	52,215
12. Calculadores	+ 198,1	11,231
13. Proprietários de estabele- cimentos comerciais	+ 87,1	44,535
14. Operadores de máquinas	+ 154,2	18,973
15. Professores	+ 149,1	120,198
16. Diretores de Arte, coreó- grafos, diretores de cinema	+ 148,4	5,171
17. Arquitetos	+ 148,1	20,063
18. Engenheiros	+ 135,1	47,610
19. Livreiros, caixas e assemelhados	+ 134,3	471,997
20. Instaladores de telefones e telégrafos	+ 130,9	49,129
21. Tradutores e Intérpretes	+ 128,9	10,112
22. Antropólogos, historiadores e assemelhados	+ 119,3	1,542
23. Assistentes Sociais	+ 118,1	21,314
24. Professores secundários	+ 111,9	186,920
25. Gerentes	+ 107,7	10,703
26. Cirurgiões	+ 104,2	14,843

FONTE: ISTAT, Census of Population,
Contini e Revelli, 1987.

QUADRO 9

"LOSERS": OCUPAÇÕES QUE TIVERAM DECRÉSCIMO
SUPERIOR A 30% NA DÉCADA 1971-1981

	Mudança % 1971-1981	Censo Demográfico 1981
1. Trabalhadores da Indústria do Fumo	-75,7	6,186
2. Motoristas de veículos c/tração animal	-73,0	1,039
3. Agentes de segurança	-65,2	6,956
4. Fogareiro à carvão	-53,4	787
5. Sacristãos	-50,1	1,796
6. Construtores de vagões	-45,6	2,031
7. Tecelões	-43,0	71,821
8. Tecelões	-42,2	22,099
9. Agricultores	-41,8	897,787
10. Ferramenteiro	-39,0	26,107
11. Trabalhadores da construção civil	-38,7	453,831
12. Agricultores especializados	-38,5	153,799
13. Tratoristas	-38,0	3,124
14. Other regular soldiers	-37,2	6,477
15. Ladrilheiros e assemelhados	-37,0	24,717
16. Transport equipment charterers	-35,7	3,535
17. Condutores e controladores	-34,5	14,583
18. Tram drivers	-34,4	7,171
19. Bombeiros	-34,2	2,410
20. Padris	-33,1	19,950
21. Millers	-32,5	11,506
22. Tintureiros	-32,5	13,038
23. Trabalhadores da pecuária	-32,3	27,383

FONTE: ISTAT, Censo Demográfico.

A precarização do emprego constituiu, na crise, um fenômeno geral; entretanto, o caso italiano possui particularidades próprias. Ao contrário de países como a Espanha, em que a precarização do mercado de trabalho foi essencialmente um resultado da crise macroeconômica - a economia irregular na Espanha era pouco significativa nos anos anteriores à crise - na Itália, como no Brasil, a economia irregular constitui um fenômeno estrutural de longa data. Especialmente forte na região meridional e no setor serviços, a economia irregular italiana expandiu-se nos últimos anos como resultado do desemprego massivo. Este é um tema clássico italiano exaustivamente abordado na literatura especializada. (Ver, por exemplo a ampla pesquisa promovida pelo Consiglio Italiano per la Scienza Sociali, coordenado por L. Galino sobre o "doppio lavoro"). (7)

Pela nova metodologia de cálculo do emprego realizado pelo ISTAT, é possível uma melhor estimativa sobre realidade nos anos 80. Na configuração do emprego foram individualizadas as seguintes posições (ver Pedulla, 1988, pg. 57): (8)

- a) ocupado regular: trabalhadores regularmente inscritos no "libri paga" ou, mais em geral; aqueles que possuem a relação de trabalho regulado por lei. Este coletivo é obtido pelo confronto entre os censos demográficos e os setoriais;
- b) ocupado irregular: a tempo pleno: trabalhadores não regularmente inscritos no "libri paga" ou sem regulação por lei. Obtido nos censos demográficos em confronto com os

setoriais;

- c) segundo trabalho: as posições de trabalho dos censos setoriais que excedem as do censo demográfico;
- d) as pessoas declaradas não ocupadas, mas que efetuaram horas de trabalho;
- e) estrangeiros não residentes.

Entre 1980 e 1987, como revelam os Quadros 10 e 11 o trabalho não regular no conjunto da economia aumentou 13,8% contra 1% de aumento do trabalho regular. Tal movimento fez com que o emprego não regular chegasse em 1987 a responder por 23,1% da população ocupada. Entre os assalariados o diferencial da taxa de crescimento foi ainda maior: o emprego regular decaiu 1,6% enquanto o emprego assalariado não regular aumentou em 12,7%.

A novidade dos dados está na desagregação do trabalho não-regular. A precarização do mercado de trabalho - a relação entre as unidades do trabalho não-regular e as regulares - ocorrida no período deveu-se, principalmente, ao crescimento dos estrangeiros não residentes e ao segundo trabalho. Entre os assalariados o primeiro fator explica, isoladamente, o crescimento do emprego não regular; entre os autônomos este é explicado inteiramente pelo segundo trabalho.

QUADRO 10

UNIDADE DE TRABALHO POR POSIÇÃO NA PROFISSÃO
E POR SEGMENTO NO MERCADO DE TRABALHO
Nº ÍNDICE 1980=100

	1980	1983	1985	1987
<u>TOTAL</u>	100	101,2	102,5	103,8
<u>Regular</u>	100	99,0	100,7	101,0
<u>Não Regular</u>	100	106,0	109,1	113,8
. Irregular	100	97,1	97,9	99,8
. S/declaração de hora	100	90,6	89,6	82,0
. Estrangeiro não residente	100	158,8	180,7	204,3
. Segundo trabalho	100	117,4	122,7	133,0
 <u>ASSALARIADOS</u>	100	98,7	100,0	100,6
<u>Regular</u>	100	97,7	98,3	98,4
<u>Não Regular</u>	100	104,5	109,3	112,7
. Irregular	100	94,6	94,8	98,0
. S/declaração hora	100	88,3	105,9	95,7
. Estrangeiro não residente	100	158,8	180,7	204,3
. Segundo trabalho	100	116,3	117,4	116,2
 <u>AUTÔNOMOS</u>	100	106,9	108,3	111,2
<u>Regular</u>	100	106,5	108,0	109,2
<u>Não regular</u>	100	107,6	108,9	114,8
. Irregular	100	101,0	103,0	102,7
. S/declaração hora	100	92,4	74,1	70,6
. Estrangeiro não residente	100	-	-	-
. Segundo trabalho	100	117,8	124,3	138,3

FONTE: ISTAT, MT (Pedulla, 1988).

QUADRO 11

UNIDADE DE TRABALHO POR POSIÇÃO NA PROFISSÃO
 SEGMENTO NO MERCADO DE TRABALHO
 COMPOSIÇÃO PERCENTUAL

	1980	1983	1987
<u>TOTAL</u>	100,0	100,0	100,0
Regular	78,9	77,9	76,9
<u>Não Regular</u>	21,1	22,1	23,1
(a) Irregular	10,8	10,4	10,4
(b) S/declaração hora	2,7	2,4	2,1
(c) Estrangeiro não residente	1,2	1,9	2,4
(d) Segundo trabalho	6,4	7,4	8,2
<u>ASSALARIADOS</u>	100,0	100,0	100,0
Regular	84,7	83,8	82,9
<u>Não Regular</u>	15,3	16,2	17,1
(a) Irregular	9,6	9,2	9,3
(b) S/declaração hora	1,7	1,5	1,6
(c) Estrangeiro não residente	1,8	2,8	3,6
(d) Segundo trabalho	2,2	2,7	2,5
<u>AUTÔNOMOS</u>	100,0	100,0	100,0
Regular	65,4	65,2	64,3
<u>Não Regular</u>	34,6	34,8	35,7
(a) Irregular	13,6	12,9	12,6
(b) S/declaração hora	4,7	4,1	3,0
(c) Estrangeiro não residente	-	-	-
(d) Segundo trabalho	16,1	17,8	10,8

FONTE: ISTAT, MT.

Quando se considera o trabalho não-regular total distribuído por grandes setores, o setor serviços (mercantis e não mercantis) é o único que vê sua quota aumentar. Este resultado era esperado em função da terciarização ocorrida no período. A taxa de precarização do emprego - Quadro 12 aumenta em todos os setores especialmente na Agricultura, Indústria e Serviços não mercantis. Quanto a composição do trabalho irregular, o movimento acompanha aproximadamente o descrito anteriormente. Nos setores onde o trabalho assalariado é majoritário, como na indústria, os estrangeiros não residentes respondem fortemente pelo aumento da taxa de precarização do emprego. Na Agricultura e Serviços o segundo trabalho possui o peso maior.

Criação e Destruição de Postos de trabalho na Indústria Italiana

A crise do mercado de trabalho na Italia seguiu a tendência dos países da OCDE: a destruição massiva de postos de trabalho na indústria de transformação foi, isoladamente, o fator mais importante do desemprego nos anos 80. Esta afetou de forma distinta os setores industriais e as categorias profissionais. Foi especialmente intensa nos setores produtores de bens de investimento, e afetou intensamente os operários. Por outro lado, a crise atingiu desigualmente as empresas, configurando-se particularmente forte nas grandes empresas.

UNIDADE DE TRABALHO POR RAMO DE ATIVIDADE ECONÔMICA E SEGMENTO NO
MERCADO DE TRABALHO

	1980			1983			1987		
	Total	Regular	N Regular	Total	Regular	N Regular	Total	Regular	N Regular
Agricultura	100	44,7	55,3	100	41,5	58,5	100	35,6	64,4
Indústria	100	85,6	14,4	100	84,6	15,4	100	83,1	16,9
SERVIÇOS									
Mercantis	100	78,0	22,0	100	77,6	21,4	100	76,8	23,2
N Mercantis	100	94,0	6,0	100	91,4	8,6	100	91,7	8,3

FONTE: ISTAT, MT.

É objetivo desta seção apresentar algumas evidências deste processo, a partir dos dados do ISTAT e do Ministério do Trabalho, para em seguida, discutir algumas interpretações.

Todas as informações estatísticas disponíveis situam o clímax da crise do emprego industrial entre os anos 1981-1983. Visto de forma agregada, o período 1974-77 apresentou um reduzido crescimento do emprego industrial. Nos três anos seguintes registrou-se uma ligeira perda. Entre 1981-85 o emprego industrial caiu intensamente. Este movimento, descrito segundo os dados do ISTAT, não sofre qualquer alteração quando se considera os dados incluindo ou não os assalariados inscritos na CIG. As informações obtidas pelo Ministério do Trabalho são convergentes com este movimento.

Contudo, quando se considera os dados relativos aos maiores estabelecimentos industriais, o movimento resulta algo distinto. A principal diferença ocorre no período 1974-77. Trabalhando exclusivamente com estabelecimentos com 20 ou mais ocupados, Fabrízio Barca (1989) (9) nota que o emprego - segundo a ISTAT - já era, neste período, negativo (ver Quadro 13).

Este aspecto fica particularmente evidente quando se considera exclusivamente as grandes empresas. O ISTAT apresenta informações separadas para a grande indústria. São considerados neste levantamento 1000 estabelecimentos com

QUADRO 13

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL (%)

	1974-1977	1978-80	1981-85	1981-83	1983-85
Emprego Total	0,6	0	-2,5	-3,1	-2,8
S/CIG	0,3	-0,2	-3,4	-3,9	-2,7
Emprego em Estabelecimentos com mais de 20 ocupados	-0,2	-0,6	-3,6		-2,8

FONTE: ISTAT, Fabrízio Barca, 1989.

500 ou mais ocupados em diversos setores da indústria, excluindo-se a construção, os serviços de reparação de bens de consumo e a indústria do fumo. Segundo esta amostra, o emprego industrial caiu 1,47% a.a em média entre 1974-77.

Outra diferença importante é que diferentemente do emprego total, o emprego dos operários cai ao longo de todo o período. Este aspecto, notado por Tronti (1986) (10) relativamente aos dados do Ministério do Trabalho, encontra apoio nas informações do ISTAT sobre as grandes empresas. Assim, pelos dados do Ministério do Trabalho, entre 1974-77 o aumento do emprego na indústria de transformação deveu-se, exclusivamente, ao crescimento dos empregados não operários.

Quando se considera a quantidade de horas trabalhadas, a periodização não difere daquela descrita anteriormente. Neste caso, o crescimento no período 1974-77 foi nulo, significando uma pequena redução na quantidade de horas trabalhadas por ocupados. De acordo com Tronti (1986) o movimento tendencial nos 70 e primeira metade dos 80 foi o

de redução de horas trabalhadas por trabalhador, especialmente importante no início dos 70. Contudo, este movimento é cíclico e sujeito a diferentes estratégias dos empregadores e dos empregados. No período, como um todo, nitidamente comandado pela iniciativa das empresas, a estratégia usada no período 1974-77 foi a de reduzir as horas per capita. Posteriormente, com o aprofundamento da crise, o desemprego em massa foi acompanhado por um pequeno aumento das horas por trabalhador. Entre 1984-85, este crescimento foi especialmente significativo.

Por fim, quando se considera a indústria de transformação por subsetores, infere-se que para a metalurgia, mecânica, material elétrico, o período de 1974-77 já havia registrado uma perda líquida de postos de trabalho.

As intensas transformações ocorridas no emprego industrial não se traduziram em alterações substanciais no emprego interindustrial. Contudo, quando se compara a estrutura do emprego em 1974 e 1979 nota-se os setores de Energia e mecânica viram aumentar sua quota sobre o emprego industrial total. A Química e Meios de Transporte foram os subsetores que mais contraíram sua posição relativa. Os demais subsetores variaram escassamente no período (ver Quadros 14, 15 e 16).

Quando se considera o emprego por tamanho de estabelecimento o período 1974-82 revelou, de acordo com os dados do ISTAT uma perda de posição relativa dos estabeleci-

QUADRO 14

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA GRANDE INDÚSTRIA E SETORES DE DESTINO
(média anual) - % -

	1974-1977		1978-1980		1981-1984	
	Empregados	Operários	Empregados	Operários	Empregados	Operários
Investimento de	-1,23	-2,42	0,30	-0,05	-5,08	-6,0
Consumo de	-1,87	-2,64	0,03	-0,5	-4,07	-4,7
Serviços Intermediários	-0,6	-1,33	-0,8	-1,31	-4,84	-5,55
Indústria Total	-1,05	-1,94	-0,15	0,69	-4,7	-5,65

FONTE: ISTAT, empresas com 500 ou mais empregados.

QUADRO 15

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
E SETORES SELECIONADOS

	1974/77	1978/80	1981/84	1974/84
INDÚSTRIA TRANSFORMAÇÃO				
. Variação Absoluta (milhares)	9,8	37,8	-531,8	-534,3
. % a.a	0,1	0,4	-3,5	-1,0
Metalurgia V.A.	-2,1	4,5	-33,8	-40,4
. %	-0,2	0,5	-2,8	-1,0
Mecânica V.A.	0,9	12,4	-28,8	-20,6
. %	0,1	1,6	-2,5	-0,6
Material Elétrico V.A.	5,1	-0,1	-3,5	-49,3
. %	0,4	-0,1	-3,2	-1,3
Meios Transporte V.A.	-5,7	28,1	-84,5	-75,3
. %	-0,5	3,8	-7,4	-2,0
Produtos Alimentares V.A.	-2,8	3,2	-36,4	-36,2
Bebida e Tabaco %	-0,2	0,4	-3,1	-0,9
Têxtil, Vestuário e V.A.	-19,8	-12,1	-36,6	-101,7
Calçados %	-0,5	-0,5	-1,1	-0,9

FONTE: ISTAT (Faustini, 1986). (11)

QUADRO 16

COMPOSIÇÃO DO EMPREGO INDUSTRIAL

SETORES	1974	1984
1. Energia	3,4	4,2
2. Minerais e Metais Ferrosos e não Ferrosos	5,3	5,4
3. Minerais não Ferrosos	7,4	7,1
4. Química e Farmacêutica	5,8	4,7
5. Metalurgia	7,9	8,0
6. Máquinas Agro e Ind.	7,3	7,7
7. Máquina Escritório e Instrumentos Precisão	1,6	1,6
8. Material Elétrico	7,5	7,3
9. Meios de Transporte	7,3	6,5
10. Produtos Alimentares Bebidas e Tabaco	7,6	7,6
11. Têxtil, Vestuário e Calçado	22,2	2,6
12. Madeira	6,6	6,9
13. Papel, Editorial	4,7	4,9
14. Borracha e P. Plásticos	3,9	4,1
15. Outros Produtos	1,2	1,1
Total	100	100

(5.087,5) (4.553,2)

FONTE: Faustini, 1986 (Dados ISTAT).

mentos com 999 ou mais empregados cuja contribuição ao emprego industrial total reduziu de 36,3% para 35,5%. No total dos ocupados os estabelecimentos com 100-999 empregados viram sua participação total aumentar de 37,5% para 39,7%. Os dados do Ministério do Trabalho confirmam este movimento (ver Quadro 17).

QUADRO 17

INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO
EMPREGO DO PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE ESTABELECIMENTO
Participação percentual

CLASSES	1974	1979	1982
20 - 49	12,66	12,18	12,58
50 - 90	12,37	11,8	11,94
100 - 199	12,64	13,15	13,78
200 - 499	15,29	15,93	16,26
500 - 999	10,42	10,21	11,17
1000 - 1999	9,12	8,74	7,83
1999 -	27,51	27,99	26,43

FONTE: Ministério do Trabalho.

Contine e Ravelli (1987) desenvolveram importante análise sobre o processo de criação e destruição de trabalho na economia italiana, a partir de novos dados criados pelo I.N.P.S.-MT.(12). É possível, a partir destes dados, considerar o movimento do emprego a partir do ciclo da firma, identificando as diferentes fases de "criação, crescimento e morte" das firmas (op.cit. pg. 114) para o conjunto de economia, com especial referência para o setor manufatureiro. A análise considera dois períodos: de 1978-80, período de lenta expansão e o período de 1981-83, caracterizado por forte destruição de postos de trabalho.

Como se percebe no Quadro 18 a expansão do emprego no período 1978-80, considerando-se todas as firmas, deveu-se tanto à expansão do emprego pelas firmas já existentes quanto pela criação de novas firmas. No período de crise, a destruição de postos de trabalho deveu-se, majoritariamente, à contração das empresas.

No caso das pequenas empresas, o forte crescimento registrado entre 1978-80 foi mais intenso pela entrada de novas empresas do que pela expansão das já existentes. Na crise, a saída de empresas, teve, novamente o papel mais importante.

Quando se considera o processo de expansão e contração do emprego das firmas existentes (balanço estrutural) por regiões do país, torna-se inequívoco que o declínio do emprego manufatureiro foi especialmente intenso no norte e centro do país.

Como atesta o Quadro 19 a crise do mercado de trabalho, concentrada nas áreas norte e centro do país, teve como componente essencial a forte redução na criação de empregos pelas empresas já existentes.

Finalmente, ainda de acordo com os dados do INPS-MT, o crescimento diferenciado das pequenas empresas por regiões teve o seguinte comportamento:

- no Norte, não se alterou significativamente o peso das grandes empresas no emprego total;

QUADRO 18

CRIAÇÃO E DESTRUIÇÃO DE EMPREGO POR TODAS AS EMPRESAS
E PELAS "PEQUENAS" EMPRESAS (0-19 OCUPADOS): MÉDIAS
ANUAIS (1000)

	TOTAL		"BALANÇO ESTRUTURAL" (1)		"BALANÇO DEMOGRÁFICO" (2)	
	Todas Empresas	Pequenas Empresas	Todas Empresas	Pequenas Empresas	Todas Empresas	Pequenas Empresas
			<u>Manufatura</u>			
1-80	106		51		51	9
1-83	-213		-199		-14	-13
			<u>Serviços</u>			
1-80	29	97	33	90	-4	7
1-83	3	53	11	51	-8	2
			<u>Total</u>			
1-80	135		84		54	16
1-83	-210		-188		-22	-11

FONTE: Contini e Revelli, op. cit. pg. 115.

NOTAS:

- (1) Balanço Estrutural: Emprego criados pela expansão das empresas - empregos eliminados pela contração das empresas.
- (2) Balanço Demográfico: Empregos criados por novas empresas - empregos destruídos pelo fechamento de empresas.

QUADRO 19

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO. CRIAÇÃO E DESTRUIÇÃO
DE EMPREGO PELAS FIRMAS EXISTENTES
Médias anuais (1000 unidades)

	Criação 1978-1980	Destruição	Criação 1981-1983	Destruição
Norte	729	728	566	715
Centro	382	345	318	373
Sul	318	303	297	292

FONTE: Idem

- no Centro, houve um nítido crescimento da pequena empresa no emprego total;
- no Sul, a distribuição permaneceu constante.

As estatísticas sobre emprego industrial na Itália, possuem, como já comentado, uma particularidade que as diferenciam de outras experiências nacionais. A diferença específica está na forma do subsídio ao desemprego promovida pela CIG. Os trabalhadores postos à disposição pelas empresas permanecem ocupados a despeito de terem seus salários parcialmente cobertos pelo CIG. Deste modo, a magnitude dos ocupados nos registros estatísticos superestima o emprego industrial. Assim, de acordo com Barca (1989) a queda do emprego industrial entre 1981-85 foi de 2,5%, incluindo os ocupados inscritos na CIG, e de 3,4%, se excluirmos estes.

O Quadro 20 apresenta a evolução das horas autorizadas pela CIG na indústria.

QUADRO 20
CIG NO SETOR INDUSTRIAL
HORAS AUTORIZADAS POR TIPO DE INTERVENÇÃO

	1979	1983	1985	1986
- Intervenção Ordinária	59.005	229.250	121.708	101.667
- Intervenção Extraordi- ria	133.772	412.953	455.011	430.517
- Operário	12.835	48.613	57.096	53.366
- Empregado	205.612	690.816	633.815	585.550

FONTE: Relazione generale sulla situazione economica del Paese, 1987. MIPS.

Como se nota, o crescimento das horas autorizadas pelo CIG foi intenso entre 1979-1983, decaindo posteriormente com a recuperação do crescimento econômico. Para se ter uma ordem de grandeza, no ano de 1983, quando foram autorizadas 690.816 mil horas na indústria, a estimativa do Ministério do Trabalho sobre o horário médio anual por operário era de 1.466,42.

Ressalta-se do Quadro 20 que a intervenção extraordinária foi o expediente mais utilizado. Esta é concedida nos casos de reestruturação produtiva por períodos de tempo indefinido.

Em outro estudo, Mario Dal Co (1986) (13) procurou estimar o excedente de emprego - subsidiado - na indústria italiana. Fazendo $E = CIG/hc$ (em que E é número de excedente; hc, o horário contratual per capita dos trabalhadores não incluídos no CIG) e baseando-se na série do horário contratual anual elaborado pelo ISTAT, foi possível obter as estimativas entre os anos 74 e 85. Como a intervenção ordinária tem, ao contrário de extraordinária, um caráter eminentemente cíclico, a estimativa de excedente possui uma dimensão mínima, formada pelo CIG extraordinária, e uma máxima formada pela soma dos dois tipos de intervenção.

Para o conjunto de indústria de transformação o auge da taxa do trabalho excedente, E/N (N é o emprego assalariado industrial) ocorreu em 84 atingindo 9,5%. A

intervenção extraordinária foi, neste mesmo ano de 7%. O salto da taxa ocorreu entre 80 e 81 que passou de 2,5% para 5,5%. Até 1979 apenas os operários foram colocados no CIG. A partir deste ano os empregados não operários passaram a fazer parte, sobretudo em 1984. Contudo, são os operários que predominam majoritariamente no CIG. Quando se considera a evolução do CIG por setores industriais infere-se que na metalúrgica a taxa de excedente atingiu a 20% em 1984, enquanto a química registrou uma taxa de 15%. Neste mesmo ano a indústria têxtil ficou bem abaixo com 6%.

O CIG constituiu-se, portanto, em um importante instrumento utilizado nos setores mais dinâmicos da indústria. Por outro lado, foram as grandes empresas as que mais se beneficiaram deste dispositivo.

A impossibilidade de estimar a taxa de excedente por tamanho de estabelecimento foi em parte suprida por Dal Co (1986) a partir das evidências sobre as grandes empresas (estabelecimento com mais de 500 empregados) levantados pelo ISTAT. Este apresenta o percentual dos operários inscritos no CIG "zero hora". Os ramos da química e da metalmeccânica foram os que detiveram as maiores taxas - especialmente no setor de meios de transportes. A têxtil por outro lado, apresenta na amostra dos maiores estabelecimentos uma taxa elevada, qualitativamente distinta daquela apontada para o conjunto do setor manufatureiro.

O impacto do CIG no ajuste do mercado de trabalho

italiano foi, portanto, decisivo. Em 1984 os salários subsidiados correspondiam a 7,8% do total da indústria e 16,1% no setor de transporte.

É importante considerar as indicações disponíveis sobre os impactos da recuperação econômica já visível a partir de 84, sobre o emprego industrial. A introdução de importantes mudanças metodológicas na estimativa do emprego pelo ISTAT impede a construção de uma série que inclua os anos anteriores a 1980. Desse modo, e concentrando-se nesta década, os dados obtidos com a nova metodologia são apresentados no Quadro 21.

O aspecto significativo obtido a partir destes dados é a constatação de que a recuperação econômica italiana iniciada em 1984, não interrompeu, a despeito da forte desaceleração, o processo de redução quantitativa do emprego industrial. Face a um crescimento médio anual de 0,43% da produção industrial - segundo relatório da OCDE - o emprego industrial regular teve um crescimento negativo de 4,8% a.a.

Flexibilidade e Políticas de Emprego

Os anos de recuperação econômica foram acompanhados na Itália por um conjunto de iniciativas do governo visando a ampliação da capacidade de emprego do sistema econômico como um todo.

Com efeito, conforme salientado, a recuperação do crescimento econômico em 1984 teve impacto relativamente pequeno sobre a taxa de desemprego aberto na economia. O baixo crescimento do emprego - sobretudo na indústria - e o aumento da taxa de atividade entre os jovens e as mulheres constituíram os elementos fundamentais deste processo. O desemprego entre os jovens (39,8% dos jovens de 14-24 anos) particularmente concentrados na região de Mézzogiorno constitui, presentemente, um dos principais focos de mal-estar na sociedade italiana.

Na Itália como no conjunto dos países da CEE, o entendimento dominante sobre este novo desemprego estrutural recaiu sobre as características institucionais do mercado de trabalho. Diferentemente da abordagem típica dos anos 70 que privilegiava um enfrentamento global e macroeconômico do desemprego, a abordagem gestada no período de crise e instrumentalizada nos anos mais recentes, põe especial ênfase nas características internas dos mercados de trabalho. A criação de políticas específicas para os jovens e a promoção da flexibilidade no mercado de trabalho constituem hoje o principal sentido das políticas de

emprego.

Como na expressão de Gianni de Michelis "... el lavoro manca perché cambia". (14) O desemprego estrutural é, assim, entendido como resultado do processo de reestruturação econômica, das mudanças operadas nas estratégias de investimento e crescimento das empresas. Frente a este processo, a rigidez do mercado de trabalho representaria o principal obstáculo à expansão do emprego.

Este diagnóstico, razões ideológicas à parte, foi amplamente compartilhado por economistas de diversas correntes - do pensamento liberal à corrente francesa da regulação - representantes empresariais, sindicatos e governo. (15) A introdução da nova metodologia na estimativa do emprego - baseada em "unidades de trabalho" permitiu novas evidências sobre a questão do emprego. Assim, segundo Tronti (80, pg. 83): "o crescimento das necessidades de trabalho induzido pela recuperação econômica foi satisfeita mais pelo lado do volume de trabalho do que do lado do emprego". Apesar de reduzir-se nos últimos anos o número de horas contratadas, o número de horas realmente trabalhadas cresceu. Este fato estaria indicando a existência de um importante "labour hoarding" na economia italiana tornando distintos os ritmos de crescimento entre as horas trabalhadas e o emprego. Assim, conclui Tronti, a sensibilidade do volume do trabalho às variações do produto foi duas vezes superior à registrada no emprego. Razões tecnológicas e da rigidez do mercado de trabalho cumpriram,

aqui, importante fator. Emerge desta constatação a proposição de que uma política convencional de "Job creation" possuiria, baixa eficácia.

Neste sentido, o Plano Decenal de Emprego do Ministério do Trabalho de 1985 apresentava duas linhas bem delimitadas: uma política de flexibilização do mercado de trabalho (política salarial, desregulação do processo de contratação e dispensa, diversificação do modelo contratual, etc.) e uma política de emprego.

Estas duas linhas descrevem, na realidade, as principais políticas construídas em 1983 e 1984. A Lei 863 de 1984 já estabelecia os instrumentos essenciais de intervenção. Anteriormente, em 1983 no Acordo Nacional de 22 de janeiro (Scotti), a Lei 79 regulava o contrato de formação para os jovens, facultando às empresas a contratação de até 50% dos empregados por tempo determinado. A Lei 863/84 contemplava três tipos de intervenção: o contrato de formação de trabalho (CFL) visando o trabalhador jovem os contratos de solidariedade e os contratos de "part-time" tanto para novos quanto para contratos já existentes. (16)

Destes três tipos de intervenção, o assim chamado contrato de solidariedade - inspirado na experiência francesa - foi o de menor impacto. O sentido deste contrato é o oferecimento por parte do sindicato de contrapartidas às empresas em troca da estabilidade de parte dos trabalhadores empregados, em geral, através de redução da

jornada de trabalho.

Bem mais significativo foi o impacto das duas outras modalidades. O CFL procurou desenvolver e regular o que se estabelecia na Lei 79/83. O forte incentivo financeiro contido nestes contratos - um subsídio de cerca de 30% do custo do trabalho, menor salário de ingresso, incentivos adicionais para a transformação destes contratos em prazo indeterminado - explica a razão de seu sucesso, sobretudo, entre as pequenas e médias empresas industriais e de serviços.

O contrato "part-time" em suas duas modalidades - redução de jornada de trabalho diário ou do período de contrato - desenvolveu-se rapidamente nos últimos anos, sendo especialmente importante no emprego das mulheres e jovens ocupados nas pequenas e médias empresas.

O Quadro 22 apresenta o número de contratos destas três modalidades para os últimos anos.

QUADRO 22

CONTRATOS REGULADOS PELA LEI 863/1984 (valores absolutos)

Ano	Contrato de Solidariedade	CFL	PART-TIME		Total
			Contrato Novo	Contrato Transformado	
1984	2.731	10.694	41.153	6.883	61.461
1985	11.640	108.434	111.198	14.805	256.077
1986	6.215	229.126	108.687	27.433	371.461
1987	6.677	387.828	142.692	31.514	568.711
Total	27.263	736.082	403.720	90.635	1.257.710

FONTE: MTPS

O esforço de criação de emprego contempla, além das medidas citadas de flexibilização do mercado de trabalho, um conjunto amplo de iniciativas. A Lei 44/1986 (De Vito) constitui um exemplo importante de intervenção localizada. Seu principal objetivo é o de promover a "imprescindibilidade" entre os jovens no Mezzogiorno. Incentivos financeiros e não financeiros são concedidos a jovens - 18 a 29 anos - visando o desenvolvimento de iniciativas empresariais em cooperativas e sociedades. Outras iniciativas mais recentes como a constituição de um Fundo para o emprego dos jovens com iniciativas de utilidade coletiva (1988) ou o Plano Extraordinário para a Ocupação Juvenil (1986) apontam no mesmo sentido.

Diversas outras experiências foram desenvolvidas visando expandir a demanda de mão-de-obra. As holdings estatais IRI, ENI e grupos empresariais privados passaram a constituir agências com o objetivo de recuperar o emprego em áreas e setores deprimidos através de diversos instrumentos (participação acionária, prestação de serviços, etc.). O IRI reativou em 1982 sua agência (SPI) com o objetivo de reduzir o desemprego nas empresas do grupo.

Contudo, o impacto destas medidas foi pouco significativo se confrontado com as iniciativas comentadas anteriormente.

No caso da Itália é possível dizer que a assunção por parte do Estado dos custos do ajuste do mercado de

trabalho foi inequívoco: seja pelos subsídios aos empregos incentivados (CFL), seja pelos custos globais dos salários integralizados pelo CIG, ou ainda, pela indenização ao desemprego e aposentadoria antecipada.

Em relação a esta última, desde 1981 a Lei 155 do M.T. facultava a pré-aposentadoria amplamente variável segundo os setores econômicos. Era de 5 anos para o conjunto de indústria e 10 anos no ramo siderúrgico. Segundo dados do INPS, entre 1980 e 1986 foram liquidados 169.463 empregos na indústria pela antecipação da aposentadoria.

2.2 - Sindicatos, Salários e Políticas de Renda

A fixação de um montante absoluto em liras a ser incorporado aos salários a cada incremento percentual da inflação foi o dispositivo mais representativo da reivindicação clássica dos sindicatos italianos de "fechamento" da estrutura salarial e de plena indexação à inflação passada.

A unificação do "punto de contingenza" obtida no acordo entre as centrais sindicais e a COFININDUSTRIA em 1975 presidiu, até 1985, quando a escala móvel foi reformada após plebiscito, a política salarial italiana. Constituiu por outro lado, o principal alvo do conflito distributivo que empolgou a sociedade italiana nos anos da crise e ajuste. (17)

O modelo de funcionamento da escala móvel para a indústria incorporava três aspectos básicos:

- i - a inflação passada, obtida como a média do trimestre anterior;
- ii - a periodicidade trimestral do ajuste automático;
- iii - o valor único do "punto de contingenza" fixado em 2.389 liras entre 1977 e 1983 e 6.800 liras de 1983 a 1985.

De acordo com a descrição do modelo pelo Banco D'Itália, (Modello Trimestrale dell'economia italiana, 1986) sendo W_{iT} , o salário do mês (i) do ano T, $P_j(T)$, o nível de índice de preços no trimestre j do ano T e $v_i(T)$, o valor em lira do "punto de contingenza" pago no mês i do ano T, tem-se:

$$W_1(T) = W_{12}(T-1)$$

$$W_2(T) = W_1(T) + v_2(T) (P_4(T-1) - P_3(T-1))$$

$$W_3(T) = W_4(T) = W_2(T)$$

$$W_5(T) = W_4(T) + v_5(T) (P_1(T) - P_4(T-1))$$

$$W_6(T) = W_7(T) = W_5(T)$$

$$W_8(T) = W_7(T) + v_8(T) (P_2(T) - P_1(T))$$

$$W_9(T) = W_{10}(T) = W_8(T)$$

$$W_{11}(T) = W_{10}(T) + v_{11}(T) (P_3(T) + P_2(T))$$

$$W_{12}(T) = W_{11}(T)$$

Uma das consequências deste modelo de indexação é o efeito redistributivo que a aceleração da inflação provoca reduzin-

do progressivamente as diferenças salariais por qualificação ("paga base"). Vale notar que o montante fixo 2.389 liras corresponde aproximadamente ao nível do salário médio horário vigente na indústria em 1975.

A unificação da escala móvel foi a resposta ao agravamento do processo inflacionário decorrente do 1º choque do petróleo e aos desdobramentos da pressão sindical, especialmente intenso na "onda grevista" de 1969-70. Para diversos intérpretes, o ajuste automático dos salários, enfraquecia a conflitividade das negociações nas maiores fábricas, permitindo o estabelecimento de uma norma salarial pactada e previsível. (18) O acordo sobre a política salarial ocorreu num ano de forte recessão e profundas incertezas sobre os rumos da política econômica. De um lado a priorização ao ajuste externo através da redefinição dos preços básicos da economia como o câmbio, os juros e os salários, de outro, os compromissos políticos com o crescimento, o emprego e a sustentação dos salários reais.

A plena indexação dos salários à inflação passada e niveladas a um montante absoluto nascia, portanto, num contexto de incerteza macroeconômica; por outro lado, instituiu um mecanismo de estabilização dos salários reais que, em meados da década situavam-se em patamares elevados após os amplos conflitos do início dos 70. Foi essencialmente, um acordo privado entre os sindicatos e a COFININDUSTRIA. Posteriormente, com sua generalização, tornou-se o elemento central do conflito de rendas na Itália, forçando a entrada do

governo, em 1983, como elemento ativo na negociação salarial.

A segunda metade dos 70 foi marcada na Itália pela polêmica sobre os salários. Em 1975, logo após o acordo sobre a escala móvel, Franco Modigliani considerava que a crise italiana era uma "crise de depressão, e a sua causa imediata e na falta de demanda agregada". (19) Na impossibilidade de uma política keynesiana expansiva, em função do déficit comercial, não existia outra possibilidade se não reduzir o "custo excessivo do trabalho que produz uma redução do lucro, retirando qualquer incentivo ao investimento bloqueando o aumento da produtividade" (20).

O crescimento do desemprego decorria, segundo tal interpretação do elevado custo do trabalho. Outras posições, conforme a síntese de Convegnvole (1977), chegavam a posição similar. Em relatório da CESPE (1976) (21) considerava-se que o custo do trabalho por unidade de produto (CLUP) na indústria italiana não poderia exceder o CLUP nos demais países parceiros do comércio internacional. Como, nestes anos, a inflação italiana era bastante superior, seguia-se daí, que a recuperação econômica requeria necessariamente, uma redução dos custos salariais.

Não apenas o mundo acadêmico, mas diversos teóricos ligados à esquerda e ao movimento sindical defendiam a moderação salarial como parte da estratégia da recuperação econômica. Assim, para Amendola e Lama (22) era necessário a

recuperação do investimento e a renovação tecnológica o que supunha "... uma compressão da quota do consumo e aumento da pressão fiscal". A aceitação da moderação salarial ou, como diziam os comunistas italianos, a "política dei sacrifici" como estratégia de recuperação econômica foi explícita na conferência sindical de 1978 no EUR (Roma).

Com efeito, tanto na imprensa, quanto nos periódicos especializados a escala móvel e o poder sindical foram, pelo menos até 1978, os principais alvos da política italiana de combate à inflação. (23)

Para diversos autores o processo de reconversão industrial e descentralização produtiva já presente na segunda metade dos 70 era uma resposta ao crescimento dos custos salariais e compressão das margens de lucro. Segundo o Banco d'Itália, o crescimento do custo salarial acima dos preços até 1978, acelerou o processo inflacionário e, por não ter ocorrido transmissão completa dos custos aos preços, teria havido, no curto prazo, uma compressão das margens de lucro. A estabilização do câmbio nos termos do SME em 1979 teria, segundo Grazianni (1980), reforçado este movimento já que a pressão dos custos salariais não poderia mais ser neutralizada pela desvalorização da lira em relação ao marco, como vinha ocorrendo deste 1976.

Entre os estudos quantitativos há certo consenso de que o ano de 1978 foi importante ponto de inflexão dos custos salariais e, da dinâmica do movimento sindical da

Itália.

Antes de analisarmos a evolução dos salários na indústria de transformação convém considerar os dados para o conjunto da economia fornecidos pelo ISTAT. Uma importante contribuição ao estudo dos salários baseado nos dados obtidos com a "velha metodologia" do ISTAT foi realizado por FAUSTINI (1987). A nova metodologia "corrige" para baixo os dados anteriores sobre os rendimentos do trabalho relativos aos anos 80 e será considerada no final desta seção.

O Quadro 23 apresenta a evolução do custo monetário do trabalho assalariado (inclui portanto os encargos sociais) e o confronto com a evolução dos preços. Distingue-se claramente dois períodos: os subperíodos 70-74 e 74-78 foram caracterizados pelo crescimento real dos custos salariais tanto em termos do índice de preços do consumo quanto do índice de preços do produto (este último é mais adequado para observar os salários como custo); os dois subperíodos 78-82 e 82-85 registraram queda dos custos salariais deflacionados pelo índice do produto.

O crescimento dos custos salariais no período 74-78, considerado unanimemente como um dos fatores da crise italiana, foi, na verdade, relativamente moderado e inferior ao registrado no período 70-74. (Os dados relativos ao comportamento do poder de compra dos salários e à distribuição da renda serão considerados em ítem a parte). As evidências disponíveis, indicam um comportamento

QUADRO 23

ITÁLIA - CUSTO DO TRABALHO POR ASSALARIADO
Variação percentual anual

Anos	Custo Monetário	Deflatores	Custo de Trabalho Real		
	w	pY	pC	w(Y)	w(C)
1971	13,26	8,85	5,48	3,96	7,38
1972	10,28	9,65	6,40	0,57	3,65
1973	13,51	13,46	12,42	0,04	6,31
1974	21,79	23,37	20,90	-1,28	0,74
1975	20,83	13,24	17,62	6,70	2,72
1976	20,99	24,35	18,06	-3,17	2,48
1977	21,55	21,34	18,17	0,18	2,86
1978	16,09	16,32	12,88	-0,71	2,85
1979	17,92	21,57	15,01	-3,00	2,53
1980	22,55	25,37	20,27	-2,25	1,89
1981	21,32	18,55	13,22	2,84	2,26
1982	17,30	17,16	17,06	0,12	0,21
1983	16,23	14,74	15,22	1,30	0,87
1984	11,93	13,34	11,05	-1,77	0,79
1985	9,99	11,34	9,44	-1,20	0,51
70-74	16,12	15,19	11,13	0,80	4,49
74-78	19,84	19,03	16,66	0,68	2,73
78-82	13,30	20,62	17,87	-0,60	1,72
82-85	12,69	13,33	11,88	-0,57	0,72

FONTE: ISTAT. Dados elaborados por Faustini (1987).

w = salários monetários
 pY = deflator do produto
 pC = deflator do consumo
 w(Y) = custo real do trabalho
 w(C) = poder de compra dos salários.

semelhante para o salário real. A diferença é que no subperíodo 78-82 este continuou subindo enquanto que os custos salariais reais já tinham passado por forte desaceleração (Quadro 24). A diferença essencial deveu-se ao diferente comportamento dos preços relativos. O crescimento do rendimento médio dos salários acima da renda per capita ocorrida no período 1974-78 deveu-se quase integralmente a forte recessão ocorrida em 1975, neste ano, os salários nominais cresceram 20,12% enquanto que a renda nominal per

capita cresceu apenas 12,60%.

QUADRO 24

REMUNERAÇÃO DO TRABALHO ASSALARIADO E EVOLUÇÃO
DA RENDA PER CAPITA

Variação % anual

Anos	r	Pc	Y	r/y
1970-74	16,12	11,13	14,42	6,4
1974-78	20,44	16,66	18,50	6,7
1978-82	18,87	17,87	19,12	-1,0
1982-85	10,91	11,88	12,36	-2,5

FONTE: ISTAT, dados elaborados por Faustini (1987).

- r = remuneração média do trabalho assalariado
para o conjunto da economia
Pc = índice de preço do consumo
y = rendimento médio por habitante

Neste sentido, o aspecto teoricamente consistente na economia italiana do final dos 70 foi menos a aceleração autônoma dos salários acima da inflação - hipótese amplamente defendida por diversos intérpretes - e mais a rigidez à baixa dos salários num período marcado por lento crescimento e a forte recessão de 1975. O mecanismo de escala móvel teve aqui papel essencial. (25)

Entretanto, a questão dos custos salariais na Itália não pode ser analisada fora do contexto internacional. É neste contexto que uma economia voltada para a exportação como a italiana avalia o nível destes custos. É a partir do confronto internacional que torna-se inteligível a forte ênfase na redução dos custos salariais nos anos 80. Com efeito, como visto anteriormente, os custos salariais expressos em moeda nacional são declinantes a partir de

1978. Contudo é no início dos 80, com custos salariais decrescentes, que o combate à indexação salarial é mais intenso. O que efetivamente preocupava os "policy-makers" advinha do fato de que nos primeiros anos de 80 os custos salariais por unidade do produto, embora declinantes em moeda nacional, foram crescentes em termos do ECU (cesto de moedas da CEE): a movida do câmbio em 1979 teve aqui papel essencial.

O Quadro 25 elaborado por Faustini (1987) compara a evolução do custo do trabalho por unidade do produto interno (CLUPI) e o custo do trabalho por unidade de produto externo (CLUPE).

Sindicatos e Conflitos

Conforme amplamente comentado, o ano de 1978 significou na Itália não apenas uma inflexão no comportamento dos salários mas, também, um marco nas negociações salariais entre sindicatos e empregadores. A aceitação do princípio da moderação salarial por parte das centrais sindicais e a priorização ao combate ao desemprego anunciavam o sentido maior das políticas de rendas que iriam predominar no início dos 80. Este caminho tornava-se inevitável a partir da aceleração da inflação entre 1978 e 1980 - a despeito de que os salários como custo já estivessem numa trajetória declinante - e o crescimento do desemprego. Este era especialmente intenso nas maiores empresas e entre os operários. O recurso à integração

QUADRO 25

CUSTO DO TRABALHO POR UNIDADE DE PRODUTO - CLUPI E CLUPE

		Índice 1970 = 100			variação % média anual		
		1974	1978	1983	1970-74	1974-78	1978-83
a) Custo do Trabalho por unidade de produto "interno"							
IT	Lit	158.46	313.11	712.72	12.20	14.59	17.88
DBR	DM	135.27	153.06	183.38	7.85	2.50	3,68
FR	FF	138.22	203.46	367.06	8.43	8.04	12.53
UK	Lst	153.61	267.64	451.18	11.33	11.74	11.01
EUR10	ECU	146.56	215.47	314.61	10.03	8.01	7.86
USA	\$	126.11	162.11	238.41	5.97	5.18	7.99
JAP	Yen	168.58	222.95	250.70	13.95	5.75	2.37
b) Variação da paridade respeito ECU							
IT	Lit	121.42	169.08	211.19	4.97	8.63	4.56
DBR	DM	82.42	68.32	60.69	-4.72	-4.58	-2.34
FR	FF	100.97	101.09	119.23	0.24	0.03	3.36
UK	Lst	119.69	155.87	137.82	4.60	6.83	-2.43
EUR10	ECU	100.00	100.00	100.00			
USA	\$	116.68	124.64	87.09	3.93	1.66	-6.92
JAP	Yen	101.76	72.58	57.43	0.44	-8.10	-4.57
c) Custo do trabalho por unidade de produto "externo" (in ECU)							
IT	ECU	130.51	185.19	337.32	6.88	9.14	12.74
OBR	ECU	164.12	224.03	302.16	13.19	8.09	6.17
FR	ECU	136.89	201.26	307.86	8.17	10.11	8.87
UK	ECU	128.34	171.71	327.37	6.44	7.55	13.78
EUR10	ECU	146.56	215.47	314.61	10.03	10.11	7.86
USA	ECU	108.08	273.75	273.75	1.96	4.78	16.01
JAP	ECU	165.66	307.19	436.53	13.45	16.69	7.28

FONTE: Faustini (87).

salarial nas intervenções extraordinárias do CIG tornava-se progressivamente estrutural. Nada, contudo, comparável ao que viria a acontecer nos anos 80, em que o desemprego em massa nos anos mais duros da crise, 81 e 83, constituía o principal protagonista das políticas e relações trabalhistas. Como já analisado as horas autorizadas no CIG relativas ao setor industrial foram multiplicadas por 4 entre

1979 e 1984.

Aqui, talvez, coloque-se uma forte semelhança entre Espanha e Itália: nos dois países procurou-se estabelecer no âmbito das negociações salariais uma relação de "trade-off" baseada na curva de Phillips, entre custos salariais e emprego. A queda salarial e o aumento do desemprego - vertiginoso no caso espanhol - ocorrido em ambos países na primeira metade dos 80 revelou ser equívoca aquela conexão. A crise do mercado de trabalho não resultava em nenhum dos casos dos desajustes provocados por altos salários.

Contudo, as opções tornavam-se progressivamente limitadas para o movimento sindical. O final dos anos 70 foi marcado por um forte crescimento do absentéismo, de greves generalizadas, do desemprego dos jovens e, simultaneamente, do declínio dos membros ativos (exclusive os pensionistas) inscritos nas centrais sindicais, especialmente da CGIL (ver Quadro 26 e 27). A crise industrial - provocada pela contração cíclica e pelo processo de reestruturação industrial - configurava-se, também, como uma crise do movimento sindical.

As iniciativas das centrais sindicais de influência democrata-cristã e socialista, Cisl e Uil, em adotar um sistema de indexação salarial a partir de uma taxa de inflação esperada (Plano Tarantelli) (26) rompeu, segundo diversos estudos, com a unidade sindical. Ao nível das bases, o movimento sindical já mostrava fortes sinais de

QUADRO 26

CGIL, CISL, UIL MEMBROS (1977-1985)
(Valores Absolutos e Percentagem)

	Cgil		Cisl		Uil		Total	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
1977	4.475.436		2.809.802		1.160.089		8.445.327	
1978	4.527.962	1.17	2.868.837	2.10	1.284.716	10.74	8.681.515	2.80
1979	4.563.474	1.23	2.906.230	1.30	1.326.817	3.28	8.816.521	1.56
1980	4.599.050	0.34	3.059.845	5.29	1.346.900	1.51	9.005.795	2.15
1981	4.584.611	0.31	2.988.813	-2.32	1.357.290	0,77	8.930.714	-0.83
1982	4.570.252	-0.31	2.976.880	-0.40	1.358.004	0.05	8.905.136	-0.29
1983	4.566.052	-0.31	2.953.411	0.79	1.351.514	-0.48	8.860.977	-0,50
1984	4.546.235	-0.21	3.097.231	4.87	1.344.460	-0.52	8.988.026	1.43
1985	4.592.014	1.00	2.953.095	-4.65	1.306.250	-2.84	8.851.369	-1.52

FONTE: CESOS "Le Relazioni Sindicali in Italia" -
Report 1975/86.

QUADRO 27

CGIL, CISL, UIL MEMBROS EXCETO APOSENTADOS (1977-1985)

	Cgil		Cisl		Uil		Total	Tx. Sindical.
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
1977	3.602.718		2.489.513		1.070.755		7.162.986	49.02
1978	3.644.597	-1.61	2.490.967	0.06	1.152.275	7.61	7.187.839	0.35 48.87
1979	3.628.331	-0.49	2.510.230	0.77	1.188.240	3.12	7.225.801	0.53 48.41
1980	3.496.537	-0.90	2.611.710	4.04	1.192.274	0.34	7.299.521	1.02 48.66
1981	3.398.404	-2.78	2.479.342	-5.07	1.188.417	-0.32	7.066.163	-3.20 47.89
1982	3.277.981	-3.54	2.410.053	-2.79	1.180.997	-0.62	6.869.031	-2.79 46.47
1983	3.145.820	-4.03	2.357.614	-2.18	1.164.905	-1.36	6.668.339	-2.92 45.03
1984	3.042.423	-3.29	2.414.304	2.40	1.156.376	-0.73	6.613.103	-0.83 43.45
1985	294.342	-2.99	2.203.919	-8.71	1.102.677	-4.87	6.257.938	-5.17 42.11

FONTE: CESOS "Le Relazioni Sindicali in Italia" -
Report 1975/86.

ruptura pelos processos já descritos.

A evolução dos acontecimentos nos primeiros anos da década foi marcada pelo aprofundamento das tendências já observadas:

- pressão crescente da COFININDUSTRIA em repudiar o acordo da escala móvel de 1975;
- ingresso do governo nas negociações entre a COFININDUSTRIA e as centrais sindicais;
- fixação de limites ao índice de custo de vida (13% em 83, 10% em 1984) e na escala móvel. Redução do valor real do "punto" unificado, alongamento do período de reajuste(27);
- amplas medidas de estímulo ao emprego dos jovens, redução da jornada de trabalho, aposentadoria antecipada, etc.
- fragmentação do movimento sindical.

O ano de 1980 teve na "marcha dos 40.000" em Turin um forte símbolo político sobre o sentido das mudanças. Este movimento, organizado por gerentes médios da FIAT mas que envolveu tanto os "white collar", quanto "blue collars" foi uma resposta ao enfrentamento da Federazioni Lavoratori Metalmeccanici à decisão da FIAT de colocar 23.000 empregados no CIG zero hora. A ruptura sindical começava a se dar em várias frentes. À esquerda do movimento sindical no repúdio ao acordo da moderação salarial - obtido em janeiro de 83 - e à direita na crítica ao "igualitarismo" salarial provocado pelo mecanismo da escala móvel.

O clímax do debate salarial ocorreu em 1985 com o

referendum popular proposto pela CGIL sobre a reforma da escala móvel concebida em 1984 pelo governo, sob permanente pressão da CONFINDUSTRIA. O fortíssimo crescimento dos desempregados previamente ocupados no setor industrial, a redução das greves e do número dos filiados sindicais constituíram importantes fatores para a vitória da proposta de reforma do governo (54% dos votos).

A lei nº 38 de fevereiro de 1986, obtida no acordo do setor público sobre a escala móvel e tornada extensiva a todos os empregados, estabelecia diversas reformas, entre as quais um sistema percentual da indexação salarial. Uma descrição didática das mudanças é obtida em Aringa (1987):

"O novo sistema garantia 100% de cobertura as primeiras 580.000 libras mensais para todos os empregados e 25% de cobertura ao que excedia este valor até o limite dado pelo piso salarial de cada indústria. Ambos os componentes são indexados, aumentando de acordo com o custo de vida para efeitos do cálculo subsequente". (Aringa, pg. 148)

Por outro lado, a frequência dos reajustes passou de 3 para 6 meses.

A indexação plena da 1ª faixa salarial - 580.000 libras, correspondente a aproximadamente 1/4 do salário médio na economia de 1986 - e de apenas 25% sobre a 2ª faixa, se de um lado flexibilizou o sistema salarial, de outro, atingiu apenas marginalmente a questão do "igualitarismo" salarial fortemente associada ao mecanismo da escala móvel. O efeito principal, contudo, foi a redução da periodicidade do reajuste automático, o que se revelou neutro do ponto de

vista distributivo dada a forte desaceleração da inflação ocorrida em 1985 a 1986.

Com a queda da inflação, redução da indexação e dos custos salariais numa fase de recuperação do crescimento econômico, a persistência do desemprego sobretudo entre os jovens e mulheres - ver seção anterior - passou a ser crescentemente associada à rigidez no mercado de trabalho, e aos desajustes da estrutura salarial. Sobre este último aspecto, o Relatório Cornitti (28) do Ministério do Trabalho enfatizou, depois de ampla pesquisa, o baixo consenso sobre a estrutura redistributiva, os desequilíbrios gerados entre os salários na administração pública, com o conseqüente recurso ao "doppio lavoro".

Conforme comentado anteriormente, a revisão das contas nacionais e do emprego, pela nova metodologia do ISTAT, trouxe significativas alterações na avaliação da evolução dos salários nos anos 80.

O Quadro 28 compara a "velha" e a "nova" série dos salários médios (líquidos dos encargos sociais) na economia e indústria italiana. A diferença entre as duas séries é bastante significativa, revelando um "ajuste" salarial mais intenso pelos novos dados. O Quadro 29 apresenta as novas séries salariais para o conjunto da economia, distinguindo os salários brutos, líquidos e o rendimento dos assalariados regulares e confrontando-os como a evolução dos preços de consumo.

QUADRO 28

COMPARAÇÃO ENTRE A "VELHA" E "NOVA" SÉRIE DA RENDA DO TRABALHO ASSALARIADO NA ECONOMIA E INDÚSTRIA

Renda do trabalho assalariado per capita	80	81	82	83	84	85
. Dif. % das duas séries	-4,4	-3,8	-4,8	-4,9	-5,1	-4,8
. Variação % sobre ano precedente						
- velha série	7	21,8	17,4	16,2	11,9	9,9
- nova série	-	22,6	16,2	16,0	11,8	10,2
<u>Renda per capita do trabalho assalariado na indústria</u>						
. Dif. % das duas séries	-3,6	-1,7	-2,1	-1,4	+0,9	1,1
. Variação % sobre ano precedente						
- velha série	-	19,7	17,8	15,1	11,1	11,2
- nova série	-	22,1	17,3	16,0	13,7	11,4

FONTE: ISTAT.

QUADRO 29

ITÁLIA
ESTATÍSTICAS SALARIAIS

Anos	Salários Brutos per capita	Salários Líquidos per capita	Taxa de Variação	
			Salários Líquidos Regulares per capita	ICV
1981/80	24,0	22,6	22,6	19,3
1982	15,3	16,2	16,3	16,4
1983	15,1	16,0	16,4	14,9
1984	12,4	11,8	12,2	10,6
1985	9,9	10,2	10,2	8,6
1986	6,3	7,5	7,8	6,1
1987	8,5	8,8	9,0	4,8

FONTE: ISTAT.

Esta revisão parece dar razão a intérpretes como Convevole para quem:

"A realidade econômica que emerge das novas contas nacionais é, de fato, profundamente diversa da imagem mistificada que se consolidou a partir da primeira metade dos anos 70 e que encontrava sua explicitação mais sintética na hipótese de que a crise do capitalismo italiano derivava do enriquecimento dos trabalhadores assalariados e do excesso de ativismo dos sindicatos industriais".(28)

Como se infere, os salários líquidos estiveram, com excessão de 1982, ligeiramente acima do índice de custo de vida até 1985. A partir daí, há significativos ganhos salariais reais. Esta observação deve ser tomada com cautela. Como na crise dos anos iniciais da década o desemprego foi especialmente intenso entre os operários de menor qualificação, o crescimento do salário médio reflete, em parte, esta mudança ocupacional. Contudo, embora não desprezível, este efeito não possui na economia italiana a significação encontrada em outras experiências nacionais, como por exemplo, a brasileira, devido ao baixo desnível salarial.

O crescimento dos salários reais a partir de 84, e em especial em 1987, revela que a alteração da escala móvel em 1985 teve reduzido impacto na formação dos salários. O crescimento econômico e a queda da inflação mudaram o possível efeito negativo das mudanças no sistema de indexação.

Por fim, quando se considera a evolução do salário

médio por setores, Quadro 30, constata-se que nos últimos anos a indústria veio perdendo sua clássica posição de liderança. As instituições financeiras, os setores prestadores de serviços às empresas, e parte dos serviços não mercantis vêm liderando o crescimento dos salários, refletindo, neste aspecto, a importante movida da estrutura ocupacional da sociedade italiana.

QUADRO 30

EVOLUÇÃO DA RENDA DO TRABALHO POR UNIDADE DE TRABALHO ASSALARIADO
Variação % sobre o ano precedente

SETORES	1982	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Bens e Serviços Destinados a Venda	20,7	16,7	16,4	11,9	10,5	7,4	7,7
Agricultura	18,0	14,2	22,7	9,1	12,5	6,4	6,1
Indústria	22,1	17,3	16,0	13,7	11,4	7,3	7,9
I. Transformação	21,3	17,7	17,2	14,8	11,4	7,1	8,0
Construção	27,4	16,2	11,0	8,4	11,0	8,1	6,7
Serviços Precedentes	18,3	15,7	16,0	9,7	9,1	7,4	7,6
Comércio	21,7	15,6	14,1	11,3	13,0	5,9	7,4
I. Financeiras	6,8	9,2	27,2	7,1	8,6	10,2	9,9
Serviços às empresas	21,9	9,3	20,4	10,0	6,1	9,8	9,7
Serviços não Precedentes	28,0	14,4	14,8	11,2	9,6	7,8	11,5
A. Pública	29,3	14,1	15,0	14,3	11,4	7,3	11,3
Total	22,6	16,2	16,0	11,8	10,2	7,5	8,8

FONTE: ISTAT.

Evolução dos Salários Industriais

Como examinado anteriormente, a redução do custo do trabalho na indústria italiana foi o elemento central de política salarial e das relações industriais no final dos anos 70 e a primeira metade dos 80.

Tal movimento resultou na percepção - generalizada a todos os segmentos da sociedade italiana incluindo central sindical socialista - de que o forte crescimento dos custos salariais ocorridos no período 1974/77 gerou pressões inflacionárias que colocavam a economia italiana em rota de colisão com a política de estabilização dos principais países europeus. Com a estabilização do câmbio nos termos do acordo da S.M.E. em 1979, o repasse dos aumentos dos custos aos preços nos principais setores exportadores da indústria tornava-se impraticável, forçando a COFININDUSTRIA a uma posição de endurecimento com os sindicatos.

O ponto central da política de "moderação salarial" foi, como notado, a revisão da escala móvel nos termos do acordo de 1975 que unificava os aumentos salariais com a inclusão de um montante absoluto ("ponto único") a cada aumento do índice do custo de vida verificado no trimestre anterior.

A estratégia de moderação salarial transcendia, contudo, a questão do custo salarial. Duas outras questões estiveram presentes nos debates e políticas do período: o igualitarismo salarial, resultado da estratégia sindical e do funcionamento da escala móvel e a elevada incidência das contribuições sociais, sobre os salários.

É consenso entre os economista italianos que em 1978 - ano da conferência das três centrais sindicais no EUR-ROMA reconhecendo a necessidade da restrição salarial -

ocorreu uma significativa inflexão na curva ascendente dos custos salariais. Estes passaram a declinar em termos reais ao longo da primeira metade dos 80. Quando em 1985, por referendun popular, a escala móvel foi alterada, os custos salariais por unidade do produto na indústria (CLUP) já estavam 6% abaixo do nível de 1977.

As estatísticas salariais na indústria italiana sofreram como examinado mudanças significativas com a introdução da nova metodologia nas contas nacionais e no cálculo do emprego a partir de 1980. Tendo em conta esta revisão, serão utilizadas três séries de dados: as estatísticas sobre o salário médio horário geradas pelo Ministério do Trabalho, os dados do ISTAT baseados na antiga metodologia e, por fim, os novos dados gerados pela nova metodologia.

A evolução do salário médio horário na indústria de transformação italiana, discriminada em alguns subsetores pode ser vista no quadro 31. O quadro 32 confronta a variação dos custos salariais com o índice de preços.

Como revelam os dados do MT, o período de 1974 até 1978 foi marcado por forte crescimento dos custos salariais, acima da evolução dos preços medida pelo deflator do PIB. O crescimento foi generalizado a todos os setores e liderado pelos ramos de eletromecânica e da química. A partir de 1978 os salários industriais caíram em termos do deflator do

ITÁLIA: EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÉDIO HORÁRIO DOS OPERÁRIOS NA INDÚSTRIA MANUFATUREIRA

1974 - 1984

	MILHARES DE LIRAS									
	1974	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	
<u>Manufatura</u>	1.209	2.673	3.244	3.849	4.684	5.742	6.653	7.712	8.539	
Número Índice (1974=100)	100	221	268	318	387	475	553	638	706	
<u>Ramos</u>										
Alimentos.	1.209	2.675	3.281	3.804	4.676	5.71	6.815	7.892	8.71	
Têxteis	1.032	2.345	2.807	3.397	4.171	5.125	6	6.465	7.642	
Metal Mecânica	1.28	2.822	3.352	3.98	4.816	5.931	6.871	7.895	8.736	
Química	1.478	3.062	3.653	4.382	5.185	6.2	7.231	8.253	9.104	
Diversos	1.12	2.479	3.081	3.646	4.488	5.494	6.425	7.419	8.184	

FONTE: ISTAT

produto, sinalizando o processo de redução dos custos salariais.

Os dados fornecidos pelo ISTAT reproduzem um movimento semelhante. O confronto entre o crescimento dos custos salariais por assalariado e o produto por ocupado na indústria de transformação (CLUP) possibilita um enquadramento mais rigoroso da dinâmica distributiva e salarial que marcou as relações industriais na economia italiana. Um estudo exaustivo sobre este ponto foi realizado por Faustini (1987) baseando-se nos dados ("velhos") do ISTAT extensivo a 1985. Os principais resultados encontram-se reproduzidos no Quadro 35 e 36.

Algumas observações emergem do confronto das duas fontes, a amostra do MT é mais restrita do que do ISTAT, sendo que a principal diferença ocorre no período 1974-77. A evolução dos salários médios horários é muito superior a do salário médio por assalariado. Esta diferença deve-se como comentado, à significativa redução das horas trabalhadas ocorrida no período. Nos demais períodos, as taxas de crescimento dos salários obtidos nas suas fontes são compatíveis.

Ressalta-se no Quadro 31 que a partir de 1977 ocorreu uma nítida inversão do comportamento dos custos salariais em confronto com o produto industrial. No período 1974-77 os custos salariais excederam o produto industrial no conjunto da indústria e na maioria dos setores da

indústria de transformação. Esta diferença é especialmente acentuada na Química e Farmacêutica e nos Produtos Alimentares. Em menor proporção esta diferença é também significativa na metalmeccânica com excessão do ramo de meios de transporte.

Entre 1978-80 a diferença entre o crescimento do produto industrial e dos custos salariais excedeu a registrada no período anterior demonstrando a intensidade do ajuste. No período posterior, entre 1981/84, manteve-se, com menor amplitude, a diferença obtida entre 1978/80. A moderação na queda dos custos salariais ocorrida entre 1981/84 pode ser, em parte, atribuída às mudanças na composição do emprego. Como notado, é neste período que a grande indústria desocupa em massa afetando, sobretudo, os operários não qualificados.

De todo modo, a queda dos salários ocorrida nos 80 parece ter sido mais acentuada que a registrada nos dados anteriores.

A comparação entre a "velha" e a "nova" série dos salários - esta última obtida pela introdução da nova metodologia no cálculo do emprego - revela que para a indústria no período 80-83 a velha série superestimava a evolução do salário médio. Em 1984 e 1985 ocorreu movimento oposto: pela nova série os salários cresceram mais acentuadamente.

O Quadro 32 apresenta o confronto entre as duas séries e o Quadro 33 apresenta a evolução do custo salarial por unidade de trabalho assalariado, obtida com a nova série.

QUADRO 32

RENDA DO TRABALHO ASSALARIADO NA INDÚSTRIA CONFRONTO ENTRE A VELHA E A NOVA SÉRIE DO ISTAT

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Diferença percentual das duas séries	-3,6	-1,7	-2,1	-1,4	-0,9	-1,1
Variação percentual sobre séries anteriores						
. Velha série	-	19,7	17,8	15,1	11,1	11,2
. Nova série	-	22,1	17,3	16,0	13,7	11,4

FONTE: ISTAT

QUADRO 33

EVOLUÇÃO DO CUSTO SALARIAL POR UNIDADE DE TRABALHO ASSALARIADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E SUBSETORES SELECIONADOS

	Variação % sobre ano anterior						
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Ind. Transformação	22,9	15,7	16,5	14,4	10,6	5,9	7,5
Automóveis	18,4	11,2	21,9	12,1	11,8	5,3	5,8
Mecânica	27,0	13,5	13,1	16,9	9,8	4,6	9,9
M. Elétrico	22,6	17,7	17,6	14,2	9,4	5,4	8,9
Química	21,3	17,4	17,7	13,0	11,7	4,5	8,5
Têxtil	23,0	16,2	18,4	15,0	8,9	6,5	4,7
Alimentos	21,7	19,0	16,2	16,6	10,3	6,4	7,4

FONTE: ISTAT.

Conforme comentado, uma das principais questões presentes no debate italiano durante o final dos 70 e a primeira metade dos 80 foi o "igualitarismo" salarial. Ponto central das reivindicações sindicais nos anos 60 e início dos 70, a redução dos desníveis salariais foi particularmen-

te intensa no período 1976-80 em função do mecanismo de indexação salarial da escala móvel, unificado num montante absoluto em 1975. A crítica ao igualitarismo salarial foi particularmente intenso em 1980 entre os diferentes segmentos da classe trabalhadora, como ficou evidenciado na "marcha dos 40.000" da FIAT.

A redução do diferencial salarial por qualificação pode ser avaliada a partir do Relatório Sobre Salários da ASAP (1986) (Aringa, 1987). Considerando os salários da indústria metalúrgica, a amplitude salarial entre o menor salário (blue-collar 1) e o maior salário (white-collar 7) passou de 2,75 em 1976 para 2,20 em 1982. Nos anos seguintes o diferencial ampliou-se, sem que, contudo, chegasse ao nível de 1976 (ver Quadro 34).

A redução dos desníveis salariais ocorreu tanto entre qualificações como entre os diferentes setores da indústria. Conforme os dados do Quadro 35 o crescimento salarial foi convergindo as diferentes taxas salariais setoriais. Considerando, por exemplo a indústria têxtil e a mecânica a relação entre o salário médio entre os subsetores era de 0,80 em 1974, 0,85 em 1970 e 0,87 em 1982.

2.3 - Aspectos Distributivos

Dada a centralidade da questão do emprego e da evolução dos salários no debate italiano, procurar-se-á examinar, inicialmente, as mudanças na distribuição

QUADRO 34

ÍNDICES SALARIAIS
(Indústrias Metalmeccânica)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
blue-collar 1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
blue-collar 2	112	112	108	108	106	109	106	106	107	107
blue-collar 3	112	112	116	114	113	116	113	113	115	114
blue-collar 4	130	129	122	119	117	121	118	118	120	120
blue-collar 5	143	141	132	128	126	131	127	127	130	130
blue-collar média	125	125	119	117	115	119	116	117	119	119
white-collar 2	107	109	104	104	105	107	104	105	105	105
white-collar 3	122	124	117	115	117	118	115	116	117	115
white-collar 4	135	134	127	125	124	127	123	124	125	122
white-collar 5	161	157	148	142	138	139	134	136	137	137
white-collar 5s	179	175	161	154	151	151	145	145	148	147
white-collar 6	220	211	195	182	174	172	166	167	172	173
white-collar 7	275	268	249	235	227	227	220	228	241	249
média white-collar	178	175	165	160	158	159	155	159	164	166
média geral	137	137	130	128	127	130	127	129	132	134

FONTE: Asap Report on Salaries 1986.

QUADRO 35.

ITÁLIA: EVOLUÇÃO DO CUSTO DO TRABALHO POR ASSALARIADO E DO PRODUTO POR OCUPADO NA INDÚSTRIA (Valores Correntes)

-Crescimento Médio Anual (%)-

SETORES	1974/1977		1978/1980		1981/1984	
	\bar{w}	\bar{y}	\bar{w}	\bar{y}	\bar{w}	\bar{y}
. Energia	20,9	24,3	19,2	23,6	19,2	21,9
. Minerais e Metais						
Ferrosos e ñ Ferrosos	22,4	8,0	17,3	20,7	15,3	22,9
. Minerais ñ Ferrosos	28,8	22,9	21,7	33,4	15,7	13,4
. Química e Farmacêutica	24,1	13,1	15,2	21,8	19,1	26,2
. Metalurgia	28,2	24,3	20,9	27,6	17,2	13,1
. Máquinas Agrícolas e Industriais	26,5	26,4	20,2	24,2	16,7	12,3
. Máquinas de Escritório	28,3	23,1	19,2	29,3	21,5	26,7
. Material Elétrico	24,6	25,7	20,4	19,4	20,8	18,5
. Meios de Transporte	22,1	26,8	16,2	15,4	18,2	22,4
. Produtos Alimentares, Bebidas e Tabaco	33,8	26,8	17,3	29,0	18,3	25,4
. Têxtil, Vestuário e						
Calçado	30,1	31,2	21,6	28,9	18,0	18,2
. Madeira	28,7	25,7	21,9	36,0	18,4	14,0
. Papel, Editorial	27,4	17,0	16,2	25,6	16,5	21,9
. Borracha e Plásticos	29,3	23,9	19,4	28,1	15,2	17,5
. Outros Produtos	25,8	30,6	24,9	14,0	16,2	23,6
TOTAL	27,0	23,5	19,4	25,9	17,1	18,8

FONTE: ISTAT, Faustine 87

\bar{w} é o salário médio e \bar{y} o produto por ocupado.

funcional da renda. Como ao longo dos anos 70 e 80 ocorreram mudanças significativas na estrutura e no volume do emprego, é importante confrontar os dados globais fornecidos pela Contabilidade Nacional com estas mudanças, "corrigindo" as parcelas atribuídas ao trabalho assalariado. Uma metodologia adequada para este propósito foi desenvolvida por Faustini (1986). Basicamente são consideradas três relações estruturais:

a) a "quota distributiva" do trabalho assalariado definida como $q = \frac{\text{renda do trabalho assalariado/n}^\circ \text{ de assalariados}}{\text{renda per capita}}$

A renda do trabalho assalariado é o total dos salários descontado as contribuições sociais.

b) a "quota do trabalho assalariado" definida como

$t = \frac{\text{salários brutos/n}^\circ \text{ de assalariados}}{\text{produto por ocupado}}$

c) a "quota do consumo assalariado" definida como

$c = \frac{\text{renda do trabalho assalariado/n}^\circ \text{ assalariados}}{\text{consumo per capita}}$

Em conjunto, a evolução destas relações permite uma consideração geral sobre o comportamento dos salários em confronto com outras rendas. Seguramente que uma abordagem deste tipo padece de diversos problemas. Em primeiro lugar, os dados agregados sobre salários possuem como comentado forte viés altista na configuração da amostra. Em segundo, conforme abordado em outra parte, houve no período

significativa dispersão salarial, com forte crescimento dos ordenados. Estes últimos, estatisticamente considerados como salários, incorporam na verdade ganhos decorrentes dos lucros das empresas.

Contudo, a despeito destas imprecisões estatísticas e conceituais, os parâmetros apontados podem ser considerados aproximações do movimento distributivo.

No caso da Itália, as recentes mudanças metodológicas promovidas pelo ISTAT na avaliação da renda nacional e no emprego geraram significativas alterações na mensuração da distribuição. Contudo, para efeitos comparativos com a década de 70, serão consideradas aqui as avaliações da "velha" contabilidade nacional. Os dados de renda da família fornecidos pelo Banco d'Itália - analisados a seguir - permitirão qualificar e criticar algumas informações aqui apresentadas.

Os Quadros 36 e 37 apresentam a evolução da renda do trabalho assalariado em confronto com outras rendas.

A quota "q" que confronta o salário médio com o produto per capita possuiu o seguinte comportamento: passou por uma fase de crescimento nos anos iniciais da série, estabilizou-se e caiu nos últimos anos. A Itália, como visto em outra parte, iniciou o processo de ajuste macroeconômico e reestruturação industrial nos anos 70. Assim, a partir de 1978, já ocorre uma queda de "q" depois de forte crescimento

QUADRO 36

ITÁLIA: PARÂMETROS DISTRIBUTIVOS

ANOS	"q"	"t"	"c"
1976	1,53	77,78	2,41
1977	1,60	78,34	2,52
1978	1,59	78,34	2,52
1979	1,55	76,73	2,47
1980	1,52	75,61	2,43
1981	1,58	78,13	2,48
1982	1,57	78,10	2,46
1983	1,57	79,26	2,47
1984	1,55	78,08	2,45
1985	1,53	77,54	2,42
1986	-	-	-
1987	-	-	-

FONTE: ISTAT. Os parâmetros relativos à Itália foram calculados por Faustini (1985).

"q" = renda média dos assalariados/renda per capita
 "t" = salários médios brutos/produto por ocupado
 "c" = renda média dos assalariados/consumo per capita

QUADRO 37

ÍNDICES DOS PARÂMETROS DISTRIBUTIVOS

ANOS	"q"	"t"	"c"
1976	100	100	100
1977	104,5	100,7	104,6
1978	103,9	100,7	104,6
1979	101,3	98,6	102,5
1980	99,3	97,2	100,8
1981	103,3	100,4	102,9
1982	102,6	100,4	102,1
1983	102,6	101,9	102,0
1984	101,3	100,4	101,7
1985	100	99,7	100,4
1986	-	-	-
1987	-	-	-

FONTE: ISTAT. Os parâmetros relativos à Itália foram calculados por Faustini (1985)

nos dois anos anteriores. Este estabiliza-se nos anos iniciais da década de 1980 para voltar a cair no último ano da série.

O comportamento observado para a relação "t" foi, no caso da Itália, semelhante ao descrito para "q". A relação "t" constitui a parcela salarial corrigida pelas mudanças na participação relativa do emprego assalariado:

$$("t" = \frac{w \cdot \text{Emprego Total}}{\text{Emprego Assalariado}}).$$

O seu movimento, portanto é mais sensível que o do parâmetro "q" já que incorpora as variações na população ocupada.

A quota do consumo, confrontando a renda do trabalho assalariado com consumo per capita, teve, no caso italiano, um comportamento similar ao das demais relações. Uma queda simultânea tanto em "t" quanto em "c" significa que os salários como custo e como renda foram reduzidas.

A distribuição da renda familiar na Itália pode ser analisada a partir de dois registros: "la distribuzione quantitativa del reddito in Italia nelle indagini sui bilanci di famiglie" publicada pelo ISTAT e no "Il bilanci delle famiglie" publicado pelo Banco D'Italia. Os dois registros possuem amostras próprias - a do ISTAT é mais ampla - apresentando significativas diferenças nas estimativas das variáveis. Contudo, dado que parte das informações obtidas nos dois registros respondem a questões distintas, podem ser vistas como complementares. Importa

considerar, desse modo, a evolução da distribuição captada nos dois registros e não confrontar os valores obtidos por cada um.

Inicialmente será considerado a evolução da distribuição da renda familiar nos anos 1974, 1978, 1982 e 1986 de acordo com a publicação do Banco D'Italia, posteriormente os dados relativos aos anos 1982, 1983, 1984 e 1985 serão apresentados a partir das informações do ISTAT.

Distribuição da renda familiar na Itália - 1974-86

O Quadro 38 apresenta a evolução da distribuição da renda familiar na Itália nos anos selecionados. É nítido o movimento desconcentrador, pelo menos até 1982. Entre 1974 e 1982 apenas o último decil vê sua quota sobre a renda total cair. Entre 1982 e 1986 esta situação inverte-se. Contudo, a renda percebida pelo último decil em 1986 é, percentualmente, 6,4 pontos inferior à de 1974. Considerando-se a evolução da renda por categoria ocupacional, como observa-se na Tabela A e corrigindo-a pela proporção das famílias em cada categoria, é possível verificar a evolução da renda familiar por tipos de rendimento. Na tabela abaixo, é considerada a participação da renda entre os assalariados.

TABELA A

	1974	1978	1982	1986
Renda da Família assalariada/renda Total	54,8	58,8	58,2	50,7
Família assalariada/total das famílias c/rendimento	51,7	55,0	56,0	46,8
"Quota da renda da família assalariada"	1,05	1,07	1,04	1,08

Se considerarmos apenas as famílias de "operários" tem-se:

TABELA B

	1974	1978	1982	1986
Renda da Família operários/renda total	28,0	29,7	23,7	20,6
Famílias operários/total famílias	30,8	31,1	26,8	23,2
"Quota"	0,91	0,95	0,88	0,89

Infere-se que em 1982, há uma queda na participação dos assalariados em geral e dos operários em particular na renda familiar total. Em 1986 os assalariados recuperam o nível de 1978, mas não os operários, que voltam ao nível existente em 1974.

Neste período, há uma queda do número médio de componentes por família.

Assim, corrigindo a quota de renda da família "assalariada".

Quota de Renda

Quota de Renda (1)	1,05	1,07	1,04	1,08
" Restrita (2)	0,91	0,95	0,88	0,83
<u>Número Médio de</u>				
<u>Componentes</u>	3,9(*)	3,7	3,7	3,5
Quota corrigida (1)	0,27	0,28	0,28	0,30
" " (2)	0,23	0,25	0,24	0,25

(*) Dados de 1972.

Em (1) considera-se o conjunto dos assalariados e (2) apenas os operários. Esta "quota corrigida" considera as reduções no tamanho média da família. Como a renda familiar relevante é a renda familiar per capita, alteração no tamanho e composição da família, modificam o nível de renda disponível aos membros de uma família.

Fazendo o mesmo raciocínio para os autônomos tem-se,

TABELA C

	1974	1978	1982	1986
Renda/Autônomo				
Total	24,5	24,1	24,8	25,0
Família Autônomo/ Família Total	20,8	20,2	19,4	18,4
"Quota de renda"	1,18	1,19	1,28	1,36

Percebe-se um crescimento contínuo da renda dos autônomos na renda total. Se considerarmos apenas os empresários e profissionais liberais tem-se:

TABELA D

	1974	1978	1982	1986
Renda dos Profissionais Liberais e Empresários/ Renda Total	5,2	5,8	7,4	6,6
Família Prof.Liberal Empresários/Família "Quota"	2,4 2,16	3,2 1,81	4,5 1,64	3,2 2,06

Após um sensível decréscimo até 1982, o rendimento desta categoria sobe intensamente em 1986.

Para os "não-ocupados":

TABELA E

	1974	1978	1982	1986
Renda dos não Ocupados Renda Total	20,7	17,1	17,0	24,3
Família dos não ocupados Família Total "Quota"	27,5 0,75	24,8 0,69	24,6 0,69	34,8 0,70

Por fim, para os anos 1974 e 1982 o Banco D'Italia fornece a composição do rendimento familiar por categoria profissional. As rendas mistas são especialmente relevantes na composição de renda dos empresários, profissionais liberais e autônomos (Quadro 39).

Distribuição da renda familiar nas estatísticas do ISTAT

Os dados do ISTAT, relativos aos anos 80, descrevem uma situação de estabilidade e ligeira desconcentração da renda familiar - Quadros 40 e 41. Esta descrição é algo

RENDA MÉDIA E QUOTA DE RENDA DAS FAMÍLIAS POR DECIS
(Milhares de lrs; dados percentuais)

	RENDA MÉDIA					QUOTA DA RENDA SOBRE O TOTAL				
	1974	1978	1982	1986	1986	1974	1978	1982	1982	1986
Até o 1º decil	743	2.049	5.108	6.352	1,8	2,3	2,9	2,7		
do 1º ao 2º	1.358	3.614	8.123	10.025	3,3	4,1	4,6	4,3		
2º ao 3º	1.911	4.662	10.104	12.851	4,7	5,3	5,7	5,5		
3º ao 4º	2.233	5.473	11.941	15.455	5,5	6,3	6,7	6,6		
4º ao 5º	2.875	6.573	14.020	17.989	7,1	7,5	7,9	7,7		
5º ao 6º	3.413	7.715	16.325	21.080	7,4	8,8	9,2	9,0		
6º ao 7º	4.119	9.172	18.960	24.945	10,1	10,4	10,8	10,6		
7º ao 8º	4.922	10.937	22.329	29.649	12,1	12,5	12,7	12,6		
8º ao 9º	6.091	13.480	27.478	36.533	15,0	15,4	15,6	15,5		
9º	12.593	24.070	42.155	60.156	32,0	27,4	23,9	25,6		
Total	4.070	8.800	17.611	23.505	100	100	100	100		

FONTE: BANCO D'ITALIA - Il Bilanci degli Famille, vários nos.

distinto da fornecida pelos dados do Banco D'Italia examinados no ítem anterior. Como ali se examinou, entre 1982 e 1986, houve uma relativa concentração após um período de desconcentração, de 1974-82. Este movimento é semelhante ao descrito no ítem relativo à distribuição funcional da renda.

QUADRO 40

ITÁLIA
ÍNDICE DO GRAU DE CONCENTRAÇÃO DA RENDA FAMILIAR
POR MODALIDADES

Modalidades	1982	1983	1984	1985
Total famílias	0,311	0,309	0,309	0,306
Chefe família ocupado	0,265	0,264	0,265	0,261
Chefe família em outra condição	0,358	0,347	0,343	0,341
Chefe família ocupado autônomo	0,287	0,290	0,295	0,281
Chefe família ocupado assalariado	0,252	0,249	0,246	0,249

FONTE: ISTAT

QUADRO 41

ITÁLIA
DISTRIBUIÇÃO DA RENDA FAMILIAR POR DECIS

Decis	1982	1983	1983	1985
1	2,70	2,97	2,85	2,90
2	4,92	5,13	4,88	4,74
3	5,32	6,30	5,92	5,89
4	7,05	7,26	6,96	6,98
5	8,15	8,36	8,10	8,06
6	9,35	9,71	9,31	9,54
7	10,82	11,01	11,01	10,84
8	12,56	13,03	12,48	12,65
9	15,03	15,17	15,01	14,93
10	23,50	20,95	23,48	23,49

FONTE: ISTAT

A principal razão para esta diferença reside nas distintas estimativas sobre a distribuição das famílias por posição ocupacional e renda. No universo do ISTAT as famílias cujos chefes não são assalariados, constituem um grupo percentualmente maior que no universo descrito pelo Banco D'Itália. Desse modo, as mudanças no rendimento do trabalho assalariado, importantes no período, afetarem diferentemente a renda familiar nas duas estimativas. De todo modo, esta realidade, uma "moderada" concentração da renda, distingue inegavelmente o caso italiano das demais experiências aqui estudadas.

NOTAS

- (1) Ver referências na Parte II deste estudo, cap. 1.
- (2) A partir de 80, o conceito de emprego do ponto de vista estatístico é o de "unidade de trabalho", entendido como uma unidade padrão (uma jornada de 8 horas diárias, independente da ocupação constitui uma unidade de trabalho). Ver Pedulla, 6 (1988), Pascorella, C. e Abbate, C., "Occupazione Presente", Convetti e Metodi", ISTAT, 1988.
- (3) ACCORNERO, "Labour Policies and Structure of Employment in Labour and Policies in Italy, Report, 1987, Ministero del Lavoro e Della Previdenza Sociale.
- (4) MOMIGLIANO, F. e Siniscalco, D. "Mutamenti nella struttura del sistema produttivo e integrazione pra industria e terziario" in L. Pasinetti (a cura di) Mutamenti Strutturali del sistema Produttivo, Il Mulino, 1986.
- (5) Ver Introdução a esta parte do trabalho.
- (6) CONTINI, B. e REVELLI, R., "Demand for Labour and Structure of Employment" in Labour and Employment Policies in Italy, Report, 87, Ministero Del Lavoro e Della Previdenza Sociale.
- (7) GALLINO, L. (a cura di). Occupati e Biocupati, Il Mulino, 1982.
- (8) PEDULLA, idem.
- (9) BARCA, F. e Magnoni, L. - "L'industria fra capitale e Lavoro. Piccole e Grandi Imprese dall' outunno. caldo olla ristrutturazione. Bologna, Il Mulino, 1989.

- (10) TRONTI, L. "Mutamenti en la estructura della occupazione" in Occupazione e Politicas del Lavoro, Ministero dell Lavoro e della Previdenza Sociale, 1988.
- (11) FAUSTINI, M. "Le Retribuzioni e Il Costo del Lavoro" Banco d'Italia. Termini di Discussione del Servizio Studi, vol. 1, nº 80, Dez. 1986.
- (12) Istituto Nazionale Previdenza Sociale, Ministero del Lavoro, 1985.
- (13) Dol Co, Mario, Ristrutturazione dell' Occupazione e Relazioni Industriali, Il Mulino, 1986.
- (14) Mudança tecnológica e desemprego não necessariamente se condicionam e se explicam, ver a respeito a introdução da terceira parte relativamente aos diferentes conceitos de flexibilidade.
- (15) Para o posicionamento dos sindicatos italianos ver mais a frente. Para as interpretações estruturais mais gerais ver Berger, S. e Piore, M., Dualismo Economico e Politica nelle Società Industriali, Il Mulino, 1982; Boyer, R. "Relacion Salarial, (recimiento y crisis: Una Dialectiva Oculta" in La Flexibilidad del Trabajo in Europa, R. Boyer, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986. Uma discussão italiana dentro desta perspectiva aparece com Regini, M. (a cura di), La Sfida della flessibilità, Milano; Angeli, 1988; Regini, M. e Sabel, C. "Le Strategie di Riaggiustamento Industriali in Italia: il ruolo degli assetti istituzionali" in Stato e Mercato, nº 24, dicembre, 1988. Para uma abordagem crítica ver Salvati, M. "Rapporto Salariale e Flessibilità. Ovvero: Teoria della Regolazione e Political Economy" in Stato e Mercato, nº 24, dicembre, 1988.

(16) Ver Dal Co, op. cit.

(17) Um artigo crítico ao regime de indexação italiana pós-75 e que teve ampla repercussão interna e externa foi o de Modigliani, F. e Schioppa, T. Padoa, "La politica economica in un'economia con salari indicizzati al 100 o piú", in *Moneta e Credito*, Marzo, 1977.

(18) Ver, entre outros, Bruno, S.; Arrigo, G.; e Guanna, C. - "Labour Policies" in *Labour and Employment Policies in Italy*, op. cit., 1987, e Dell'Aringa, C. e, no mesmo relatório, De Luca, P. "Wage and Industrial Relations".

(19) Publicado em *Conniere della Serra*, cit, in *Convenevole, R., Processo Inflazionistico e Redistribuzione del Reddito*, Einandi, 1977.

Na verdade, para Modigliani, a questão salarial era anterior pois analisando os eventos de 1969 considerava "... salario real obtidos pelos trabalhadores italianos de um golpe era muito elevado para ser coerente com a plena ocupação", in "É l'alto salario che provoca la disoccupazione". *Conniere della Serra*, 28/10/76.

(20) Cit. in *Convenevole, R. op. cit.*, pg. 5

(21) In *Rinascita*, nº 32, 1976

(22) *Conniere della Serra*, 21/02/76. A atitude "cooperativa" do PCI e, por isto, da principal central sindical italiana a CGIL, presente na "svolta dell'EUR" deve ser vista no contexto político italiano marcado por uma radicalização política extrema após a morte de Aldo Moro e a formação em 1978 de um governo de "solidarietà nazionale". Ver cap. 1 da segunda parte deste estudo.

- (23) Por "poder sindical" entendia-se não apenas a eficácia dos sindicatos na elevação dos salários mas a sua influência sobre o fechamento do leque salarial e controle sobre as condições de trabalho: "O poder sindical manifestava-se essencialmente em duas frentes; substanciais ganhos salariais, nominais e reais, junto com uma pronunciada nivelção dos diferenciais salariais; e a imposição de uma série de garantias sobre as condições de trabalho". Dell'Aringa e P. de Luca, "Wages and Industrial Relations", pg. 135, in *Labour and Employment Policies in Italy*, 87, op. cit.
- (24) Segundo estudo promovido pelo Banco d'Italia, dado a compressão das margens de lucro, "... uma reorganização e inovação desenvolveu-se de forma a estimular o crescimento da produtividade". Neste sentido Cipolletta, I., (1986) depois de considerar a reestruturação iniciada no início dos 70 como parte de um processo endereçado a "substituir mão-de-obra tornada excessivamente cara", acrescentava que entre 1977-80, o núcleo do movimento das empresas foi o de reconstrução da margem de lucro através de uma "compressão dos custos dos fatores". Ver Cipolletta, I, *Strutura Industriale e Politiche Macroeconomiche in Italia*, Il Mulino, 1986. Uma análise semelhante encontra-se em Fabrizio Barca, op. cit., 1989.
- (25) Hipótese coerente com os principais estudos sobre o papel do "poder sindical" na distribuição de renda: o de estabilizar o salário real, defendendo-o da volatilidade das flutuações econômicas.
- (26) Ver Dell Aringa, e Luca, 87, op. cit.
- (27) Em 1978, diversos mecanismos de redução da indexação foram colocados em prática. Ver a respeito Cipolletta, op. cit.
- (28) Em Roberto Convevole, "L'ISTAT riscrive l'economia italiana" in *Politica ed Economia*, 1987, nº 9.

CAPÍTULO 3: O CASO ESPANHOL

3.1 - Crise e Mudanças Estruturais do Mercado de Trabalho

- Crescimento da Oferta de Trabalho, da Ocupação e do Desemprego -

A Espanha caracterizou-se nos anos 80 por um desemprego em massa, de proporções incomparáveis na área dos países da OCDE. Contudo, é necessário sublinhar que já na segunda metade dos anos 70 o crescimento do emprego espanhol era negativo. Se, de um lado, a intensidade da recessão dos anos 80, com a destruição em massa de postos de trabalho na indústria foi o fator explicativo essencial do desemprego, de outro, a insuficiência de geração de emprego nos anos 70 distinguiu a experiência espanhola de outros países, entre os quais a Itália e o Brasil.(1)

Com efeito, se entre 1975-80 o PIB espanhol cresceu 2,09% a.a, o emprego total decresceu 1,8% a.a, apesar de não se revelar, neste período, uma taxa de desemprego excepcionalmente alta. Neste sentido é razoável dizer que ao longo dos anos 70, o desemprego espanhol não possuía, como será visto nos anos 80, um fator explicativo adicional pelo lado da oferta de trabalho. Com efeito, este se afirma quando a taxa de desemprego cresce a despeito do crescimento do emprego. Isto sempre ocorre quando o ritmo de expansão da PEA, decorrente de fatores demográficos e da taxa de atividade, excede o ritmo do crescimento do emprego.

O Quadro 1 sumariza os principais aspectos sobre o comportamento da oferta de trabalho e a compara com a evolução do emprego.

QUADRO 1

CRESCIMENTO DA PEA, DO EMPREGO E DA TAXA DE ATIVIDADE
NA ESPANHA - 1976-1988

Período	Crescimento PEA (%)	Crescimento do Emprego (%)	Taxa de Atividade		
			Total	Masculino	Feminino
(valores relativos ao último ano de cada período)					
1976-1980	0,5	-7,2	48,2	71,6	26,7
1980-1985	4,3	-7,5	47,6	69,0	27,6
1985-1988	8,2	10,2	49,3	66,8	32,8

FONTE: EPA, INE, 3º trimestre de 1988, dados relativos ao 3º trimestre de cada ano.

Depreende-se do quadro que a partir de 85 há uma notável expansão da PEA, e crescimento moderado da taxa de atividade, resultado do forte ingresso das mulheres no mercado de trabalho. Contudo, deve-se notar que a taxa de atividade na Espanha é estruturalmente baixa se comparada com a italiana e mesmo a brasileira. Sem embargo é especialmente interessante observar que no caso espanhol, ao contrário da Itália e Brasil, houve um declínio na taxa de atividade global entre 1975-85. O crescimento da população "desanimada", "discouraged worker", "lavoratore scoraggiato" parece ter sido extremamente significativo entre as mulheres e os jovens. Sobretudo entre estes a taxa de atividade da população de 16 a 19 anos caiu de 45,3% em 1981 para 36,9% em 1985. Face ao elevadíssimo crescimento do desemprego a taxa de desemprego passou de 4,0% em 1975 para 9,1% em 1979

e 21,9% em 1985 a oferta de trabalho se viu reduzida, diminuindo a pressão sobre o mercado de trabalho. Entre 1975 e 1985, o desemprego é inteiramente explicável pelo baixo crescimento da demanda de trabalho, a despeito das amplas diferenças nas taxas de crescimento do produto globais e setoriais entre 1980-1985.

Como se percebe no Quadro 2, a diferença essencial entre os períodos 1975-80 e 1980-85 é que no primeiro, o crescimento do produto total se deu num quadro de forte desemprego, no período seguinte, desemprego e baixo crescimento do produto se entrecruzaram. Só a partir de 1985 é que a recuperação no ritmo de crescimento do produto resultou numa expansão vigorosa do emprego.

QUADRO 2

EVOLUÇÃO DO EMPREGO E DO PRODUTO POR SETORES 1976-1988 - ESPANHA EMPREGO

SETORES	1976-1980		1980-1985		1985-1988	
	mil	%	mil	%	mil	%
Agricultura	-379.5	-14,0	-279.6	-12,8	-222.3	-11,7
Indústria	-286.5	-8,4	-531.4	-17,0	222.0	8,5
Construção	-166.4	-13,7	-256.4	-24,6	271.3	34,5
Serviços	87.8	1,7	192.5	3,6	959.9	17,7
Total	-893.2	-7,2	-875.0	-7,6	1.203	11,2

PRODUTO (%)

	1975-1980	1980-1985	1985-1987
Agricultura	10,8	5,3	-2,6
Indústria	10,3	3,3	9,7
Construção	-15,9	-1,6	16,5
Serviços	14,2	10,9	8,4
Total	10,4	7,0	8,6

FONTE: EPA(INE), Contas Nacionais.

Considerando a composição setorial do emprego, infere-se que a Agricultura e a Construção Civil registraram entre 1975-80 as maiores taxas de desemprego, respondendo por 61% da destruição dos postos de trabalho. No período 1980-85, a destruição de 531,4 mil postos de trabalho representou 60,7% do decréscimo absoluto do emprego. Entre 1985-88 apenas a Agricultura continuou destruindo postos de trabalho.

É possível portanto, considerar que, entre 1975-85 o desemprego espanhol possuiu as seguintes características:

- intensa modernização da agricultura com destruição massiva de emprego e simultaneamente crescimento do produto real;
- destruição massiva do emprego industrial, especialmente intensa entre 1980-85, mas já elevada entre 1975-80, denotando forte crescimento da relação produto por ocupado;
- o movimento anterior é idêntico em relação ao Setor de Construção Civil;
- expansão moderada do emprego no Setor Serviços.

O crescimento do emprego a partir de 1985 foi liderado, nesta ordem por um boom na construção civil, nos serviços e na indústria. Contudo, vista numa perspectiva mais global a criação de 1.203 mil empregos entre 1985-88 é largamente ultrapassada pela destruição de 1.768,2 mil empregos entre 1975-85. Entretanto, se considerarmos apenas o emprego urbano, o quadro inverte-se: face a uma destruição de 1.109,1 mil empregos entre 1975-85, foram criados entre 1985-88; 1.453 mil empregos. Portanto, de acordo com as

observações anteriores, apenas neste último período os fatores de oferta são significativos para a análise do desemprego. O "baby-boom" dos 60 e o ingresso massivo das mulheres no mercado de trabalho foram os dois aspectos relevantes. (2)

O desemprego em massa na economia espanhola possui, portanto, aspectos estruturais que transcendem os elementos cíclicos provocados pela aguda crise econômica da primeira metade dos 80. Seguindo algumas interpretações relativas as relações entre emprego e crescimento no desenvolvimento econômico espanhol, a flexibilização progressiva dos mecanismos de dispensa ocorrida a partir de 77, teria resultados em forte desestocamento de mão-de-obra ("labour dishoarding") acelerando a rotatividade e desemprego. Por outro lado, e limitando a questão do desemprego às transformações do mercado de trabalho, o forte crescimento dos salários ocorrido na segunda metade dos 70, resultado das pressões sindicais, teria influenciado de forma negativa o nível do emprego sobretudo nas pequenas e médias empresas. (3) Entretanto, ainda que estes fatores tenham sua importância, não dão conta dos fenômenos mais significativos que sacudiram a economia espanhola nos 70 e 80. A explosão dos preços das matérias primas, as políticas contencionistas internas, a redução dos níveis de proteção interna, e a elevação da taxa de juros numa economia estruturalmente fechada e relativamente atrasada como a espanhola do início dos 70, colocou em crise todo um padrão de acumulação, que a despeito do seu dinamismo, ocultava características

difícilmente reprodutíveis e conciliáveis no ambiente econômico, social e político que marcaram as duas últimas décadas. A concentração industrial e do crédito, o deslocamento dos fatores de crescimento em direção aos setores exportadores, ao lado das significativas mudanças nas relações de trabalho - ver parte II e próxima seção deste capítulo - resultaram, já no início dos 70, em profunda crise das pequenas e médias empresas espanholas historicamente frágeis do ponto de vista financeiro e tecnológico. Quando, no final dos 70, a grande empresa começa a demitir em massa, em função do aprofundamento da crise macroeconômica, o desemprego já era alto, combinando, deste modo, circunstâncias de origens e dimensões diversas.

O Quadro 3 apresenta algumas características dos desempregados no período de 1981 a 1986 segundo os dados da EPA, relativos ao 1º trimestre de cada ano.

QUADRO 3

EVOLUÇÃO E COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR SETORES
E GRUPOS DE DESEMPREGADOS - 1981-1986

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<u>Desempregados (mil)</u>						
a - Grupos Populacionais	1766,2	2090,5	2350,8	2687,4	2981,4	3036,6
Homens (%)	68,2	67,3	64,5	66,2	65,9	64,7
Mulheres (%)	31,8	32,7	35,5	33,8	34,1	35,3
Jovens (16-24 anos) (%)	54,6	53,5	53,2	50,7	48,4	47,1
b - Setores						
Agricultura (%)	7,8	6,2	5,4	6,8	7,3	8,9
Indústria	17,4	18,1	18,4	17,1	17,5	15,9
Construção	20,5	20,9	16,3	17,6	15,5	13,1
Serviços	20,1	20,9	20,9	21,1	21,7	22,8
Não classificado	34,1	36,1	38,9	37,2	37,9	39,2

FONTE: EPA, 2º trim.

Embora declinante, a participação masculina no total de desempregados é predominante. Os jovens responderam por cerca de 50% do desemprego total. Os dados setoriais do desemprego revelavam uma forte participação daqueles não classificados, que embutem os que não possuíam experiência profissional e estavam em busca do primeiro trabalho.

Considerando o desemprego por grupos populacionais, mulheres e jovens são os coletivos que detêm as maiores taxas (ver Quadro 4).

QUADRO 4

TAXA DE DESEMPREGO POR SEXO E GRUPOS DE IDADE 1980-1986

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<u>Homens</u>							
Total	11,9	14,4	15,61	17,1	20,3	20,3	19,0
16-19 anos	36,7	44,0	48,0	51,0	55,6	52,8	48,5
20-24	26,4	30,5	33,7	36,4	41,6	42,9	40,9
25-54	8,4	10,5	10,9	12,4	15,0	15,4	13,9
55-	5,6	7,0	8,1	8,8	12,0	11,3	12,0
<u>Mulheres</u>							
Total	14,3	18,0	20,2	21,2	24,9	25,8	26,0
16-19 anos	41,3	48,1	52,2	53,0	59,7	59,0	57,5
20-24	27,3	32,5	36,5	40,1	47,0	48,8	47,6
25-54	6,4	8,8	10,9	12,3	14,9	16,8	17,3
55-	2,1	2,5	2,8	3,1	4,5	4,8	5,7

FONTE: IPE, INE.

Um aspecto significativo do desemprego espanhol é a configuração, ao longo do período, do desemprego de longa duração. Segundo os dados da EPA, o percentual dos desempregados que buscava emprego por um período superior a

um ano evoluiu de 20,7% em 1977 para 57,6% em 1986.

Desempregados de longo prazo constituem uma segura evidência do caráter estrutural do desemprego espanhol.

As estatísticas de emprego na Espanha possuem um razoável indicador fornecido pelo Ministério do Trabalho, que traduz o movimento de demanda e oferta de trabalho formalmente registrados nos escritórios do Ministério. Por outro lado, as informações deste registro permitem mensurar os contratos de trabalho criados pelos programas de fomento ao emprego e número de trabalhadores que receberam indenizações de desemprego. O Quadro 5 sumariza algumas informações desta fonte.

As estimativas de desemprego da EPA (Quadro 3) são naturalmente superiores ao desemprego registrado no Ministério do Trabalho. Contudo este último indicador é relevante para análise de destruição de postos de trabalho já que são principalmente os desempregados com experiência profissional regular que aparecem na demanda do trabalho.

É importante considerar no período o crescimento dos contratos de trabalho envolvidos nos programas de emprego (passaram de 10,5% das colocações em 1978 para 46,4% em 1986). A forte predominância entre estes de contratos por prazo determinado é significativa para a análise da precarização do mercado de trabalho - ver próxima seção. Por outro lado, é particularmente significativo no caso espanhol a

QUADRO 5

INDICADORES DO MERCADO DE TRABALHO FORMALMENTE
REGISTRADO NA ESPANHA - 1978-1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<u>Força de trabalho</u>	2431,7	3051,3	3548,8	3812,1	3629,3	3841,1	4128,0	5036,2	6001
<u>Exclusões</u>	1311,7	1566,7	1908,7	1966,6	1607,1	1471,2	1830,0	2571,4	3019
<u>Contratos com programas de (*)</u>									
<u>Por cento</u>	138,2	363,8	544,5	483,4	448,9	431,2	448,2	1070,5	1403
<u>Desemprego</u>	818,5	1037,2	1277,3	1566,2	1872,6	2207,3	2475,4	2642,0	2754
<u>Perceptores de prestação por emprego</u>									
<u>Total</u>	---	---	621,6	648,1	523,9	466,4	501,0	537,2	50
<u>Abertura:</u>									
<u>Taxa Bruta (1)</u>	---	---	48,7	43,0	33,6	26,3	26,4	32,4	2
<u>Taxa Líquida (2)</u>	---	---	64,9	57,8	46,7	38,8	39,4	48,4	4

FONTE: MI e INE.

NOTAS:

(*) Inclui contratos a tempo parcial, temporários, para formação profissional.

(1) Taxa Bruta = $\frac{\text{perceptores de prestações económicas (excluídos desemprego parcial e salários de eventuais agrários)}}{\text{desemprego registrado}} \times 100$ (2) Taxa Líquida = $\frac{\text{Idem} - \text{Beneficiários agrícolas fixos}}{\text{desemprego não agrícola}} \times 100$

baixa cobertura do seguro-desemprego em relação ao número de desempregados, em forte expansão entre 1980 e 1986.

Ainda utilizando as informações do Ministério do Trabalho, é possível identificar as ocupações mais afetadas pelo desemprego entre 1983-1986 (Quadro 6).

QUADRO 6

DESEMPREGO REGISTRADO POR OCUPAÇÃO

OCUPAÇÕES	1983 (mil)	1983/84 (mil)	1984/85 (mil)	1985/86 (mi)
Profissionais e Técnicos	198,9	+40,7	+24,4	26,2
Diretores de Empresas e Admin. Pública	5,2	+1,0	+0,9	0
Administrativos	296,2	+43,0	+15,4	+14,0
Comerciantes e Vendedores	141,1	+19,2	+17,4	+25,0
Pessoal dos Serviços	256,3	+44,6	+43,9	+47,5
Agricultores	85,9	+8,4	+7,9	+3,4
Pessoal da Indústria Constr. e Transporte	1223,7	+111,3	+56,7	+0,3
TOTAL	2207,3	+268,1	+166,6	+116,7

FONTE: Ministério do Trabalho.

Os anos de 1984, 85 e 86 não incluem os trabalhadores subsidiados.

Mudanças na Estrutura Ocupacional

- O Processo de Assalariamento -

A crise do mercado de trabalho na Espanha provocou uma queda na proporção dos assalariados na ocupação total. Tal movimento, de resto, corresponde às principais tendências observadas nos países da OCDE: o desemprego em massa é, com efeito, uma crise do trabalho assalariado.

O Quadro 7, a seguir, apresenta este movimento. A queda do assalariamento ocorrida na crise é mais significativa que ali revelada, já que a crise estrutural da agricultura espanhola implica, por si, um crescimento do assalariamento e redução das ocupações não assalariadas. A despeito deste processo, o assalariamento caiu até 1985, voltando a crescer em 1986. Contudo, isto se deu em parte em função do forte assalariamento no setor público.

Entre 1977 e 1985, foram destruídos 1.228 mil empregos assalariados como reflexo, conforme notado anteriormente, da vigorosa contração ocupacional da indústria, da construção civil e parte dos serviços.

Crise e Destruição de Postos de Trabalho na Indústria

A análise sobre a destruição de postos de trabalho na indústria e manufaturas espanholas foi amplamente analisada na literatura especializada. Em particular os estudos de Jordi Jaumandreu (1986) e Segura (1988) destacam-se por desenvolverem análises desagregadas e apresentarem hipóteses estruturais. (4)

A investigação de Jaumandreu é relativa ao período 1973-82 baseando-se nos dados da EPA, nas séries do grupo de trabalho sobre Problemas de Emprego do Ministério de Economia (GTE) e da Encuesta Industrial (EI), estes últimos relativos ao período 1978-82.

EVOLUÇÃO DO EMPREGO TOTAL E DO EMPREGO ASSALARIADO NA ESPANHA 1977-1986

ANOS	POPULAÇÃO OCUPADA		POPULAÇÃO ASSALARIADA		E ASSALARIADOS NO	
	TOTAL	VARIACÃO ABSOLUTA RELATIVA	TOTAL	VARIACÃO ABSOLUTA RELATIVA	EMPREGO TOTAL	TOTAL ASS. SETOR PÚBLICO
	(mil)	(mil)	(mil)	(mil)	(mil)	(mil)
1977	12.239,7	-	8.537,4	-	69,8	15,7
1978	12.022,4	-217,3	8.404,6	-132,8	69,9	17,1
1979	11.765,8	-256,5	8.200,7	-203,9	69,7	17,8
1980	11.376,0	-389,8	7.917,8	-282,9	69,6	19,1
1981	11.171,6	-204,4	7.783,5	-134,3	69,2	20,1
1982	11.061,1	-110,5	7.733,6	-49,9	69,5	21,3
1983	10.984,1	-77,0	7.634,9	-98,7	69,0	23,0
1984	10.688,2	-315,9	7.309,7	-325,2	68,0	23,5
1985	10.570,8	-97,4	7.309,0	0,9	68,6	24,5
1986	10.820,4	249,6	7.653,4	344,4	70,3	24,8

FONTE: EPA, INE, dados são médios anuais.

POPULAÇÃO OCUPADA E ASSALARIADOS POR SETOR DE ATIVIDADE

1976-1987

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<u>POP. OCUPADA TOTAL</u>	12.469,8	12.357,8	12.130,8	11.966,8	11.771,4	11.161,4	11.122,8	10.794,6	10.702,6	10.933,4	11.023,6	
ASSALARIADOS	8.663,0	8.646,9	8.515,3	8.325,7	8.049,6	7.830,3	7.768,1	7.629,8	7.357,7	7.406,3	7.811,4	8.121,9
				0,69					0,68			0,70
<u>TAXA DE ASSALARIAMENTO</u>												
<u>INDÚSTRIA</u>	2.705,6	2.545,9	2.471,2	2.326,1	2.177,2	2.070,8	2.043,7	2.019,5	1.963,3	1.857,5	1.705,8	1.742,7
OCUPADOS	791,6	709,7	709,4	632,0	552,2	562,3	565,1	561,8	517,6	543,2	529,7	513,9
ASSALARIADOS				0,27					0,26			0,30
<u>TAXA</u>												
<u>INDÚSTRIA</u>	3.403,0	3.384,4	3.298,7	3.226,0	3.116,5	2.980,2	2.782,9	2.750,7	2.659,2	2.565,1	2.638,8	2.773,2
OCUPADOS	3.032,8	3.025,0	2.964,8	2.905,2	2.788,9	2.655,2	2.492,6	2.435,1	2.350,8	2.292,1	2.339,7	2.416,0
ASSALARIADOS				0,89					0,88			0,87
<u>TAXA</u>												
<u>CONSTRUÇÃO</u>	1.209,5	1.245,1	1.173,0	1.117,7	1.043,1	974,4	961,6	957,6	824,9	786,7	863,8	945,8
OCUPADOS	1.034,5	1.073,6	990,6	917,1	857,3	780,6	767,7	745,1	610,2	562,9	648,7	716,4
ASSALARIADOS				0,82					0,74			0,75
<u>TAXA</u>												
<u>SERVIÇOS</u>	5.151,7	5.181,3	5.187,9	5.295,9	5.239,9	5.286,1	5.380,2	5.366,0	5.327,2	5.432,4	7.778,9	6.195,8
OCUPADOS	3.804,2	3.828,6	3.850,5	3.871,6	3.811,2	3.832,3	3.942,6	3.947,6	3.879,0	4.008,0	4.284,2	4.470,7
ASSALARIADOS				0,73					0,73			0,72
<u>TAXA</u>												

NOTA: EDAI série revisada em 1988 (julho/agosto)
 Dados relativos ao 3º trimestre.

O confronto das três fontes de dado revela diferenças notáveis não apenas na magnitude do emprego industrial (de certa forma natural em função das diferenças nas fontes de informações: indivíduos e estabelecimentos), superestimado nas séries da EPA, mas também no momento da reversão do emprego. A EPA revela um declínio substancial já em 1976, enquanto o GTE e a EI localizam a reversão em 1978.

O Quadro 9 apresenta o resumo das evidências sobre o emprego industrial segundo as diferentes fontes estatísticas reunidas por Jaumandreu relativa ao período 1973-1982 e por Segura em relação ao período 1978-1984.

A forte discrepância entre as estimativas do emprego industrial da EPA, de um lado, e da EPA-GTE e EI, de outro, deve-se ao fato que a EPA inclui explicitamente formas de atividade industrial excluídas dos censos industriais - as atividades de caráter familiar e artesanal realizados em domicílios incorporando em maior medida que os censos industriais, a ocupação marginal.

Segura, correlacionou a diferença obtida entre a EPA e EI com o emprego informal - proporção dos ocupados não registrados na seguridade social por setor industrial - revelando que são os setores de alimentos, têxtil, calçados os de maior diferença entre os dois registros e os de maior informalidade.

A análise de Jaumandreu sobre o comportamento do

QUADRO 9

O EMPREGO INDUSTRIAL AGREGADO SEGUNDO AS DISTRITAS FONTES

1973-1984

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<u>EPA</u>												
Emprego (mil)	3.405,3	3.493,0	3.507,2	3.464,2	3.416,9	3.359,3	3.251,0	3.104,1	2.963,0	2.798,0	2.733,1	2.653,3
Taxa de Variação	-	2,5	0,4	-1,2	-1,4	-1,7	-3,2	-4,5	-4,5	-5,5	-2,3	-2,3
<u>GIE</u>												
Emprego (mil)	3.555,6	3.673,8	3.692,0	3.714,5	3.770,4	3.343,9	3.236,7	3.102,1	2.953,3	2.789,3	-	-
Taxa de Variação	-	3,3	0,5	0,6	1,5	-2,2	-3,3	-4,2	-4,9	-5,7	-	-
<u>EI</u>												
Emprego (mil)	2.661,8	2.807,8	2.864,2	2.869,6	2.861,3	2.812,4	2.750,1	2.716,2	2.545,7	2.386,1	2.325,5	2.222,0
Taxa de Variação	-	5,3	2,0	0,2	-0,3	-1,7	-2,2	-1,2	-6,3	6,3	2,5	4,5

FONTES: EPA, EPA-GIE, EI, INE -Jaumardreu. (1986), Segura (88).

emprego nas 500 maiores empresas espanholas aponta no mesmo sentido da EI. A queda do emprego só inicia-se nesta amostra em 1978. As principais conclusões, amplamente convincentes, são as seguintes:

"a) o emprego agregado correspondente às empresas industriais cresceu até 1975, estagnou em 1976 e começou a cair em 1977, cada vez com taxas mais altas;

b) contudo, este processo de queda foi mais lento e menos profundo nas empresas com maior volume de emprego, em que as reduções das planilhas só parecem acelerar-se em 1981; isto implica que, numa primeira fase, boa parte das reduções de postos de trabalho procederam de empresas médias e pequenas e;

c) o emprego industrial marginal viu-se muito rapidamente afetado pela crise e começou a cair radicalmente desde o seu início" (idem, pg. 118).

O movimento descrito é fundamental para o entendimento do crescimento da produtividade da indústria espanhola no período. Contudo, preliminarmente, é necessário considerar outras mudanças a nível agregado.

A redução de postos de trabalho na Indústria afetou principalmente os operários, aumentando a participação dos empregados no conjunto dos ocupados. Os operários passaram de 78,5% do emprego industrial em 1980 para 76,6% em 1984. Ao longo destes anos, a indústria destruiu 419,6 mil empregos entre os operários. Por outro lado, as informações sobre tamanho de estabelecimento, revelam que a destruição do emprego foi particularmente intensa nos pequenos estabelecimentos que lideraram, no período, as taxas de desemprego.

A evolução setorial do emprego pode ser vista no

Quadro 10 segundo as informações da EI e da EPA. Nos anos 78-80 com uma queda global de 1,7% no emprego industrial (EI) os setores de Máquinas e Material Elétrico, Papel, derivados, e minerais e produtos não metálicos lideram as taxas de desemprego. Entre 1980-84, auge da crise, com uma taxa média de -4,8% os setores têxtil, vestido e calçado, minerais e produtos não sintéticos, máquinas e material elétrico e couro, plásticos e madeira possuíram a taxa mais elevada de queda.

Numa análise de todo o período, entre 1978-84, os setores líderes do desemprego foram: têxtil e calçados, couro, plásticos e madeira, máquinas e material elétrico e minerais e produtos não metálicos e metalurgia.

Dadas as distintas participações dos setores no emprego industrial, é importante considerar a contribuição de cada um no desemprego ocorrido no período. O Quadro 11 apresenta as evidências.

Distribuição do emprego por tamanho de estabelecimento na crise dos 80 foi no sentido de uma maior concentração nos estabelecimentos maiores, tornando a configuração média da empresa espanhola mais semelhante com a média da CEE. Como a Espanha possuía uma forte concentração do emprego industrial em estabelecimentos muito pequenos, o movimento ocorrido na crise foi de certa forma inverso ao de diversos países - sobretudo a Itália - que vivenciaram no período uma desconcentração do emprego

QUADRO 10

A QUESDA DO EMPREGO INDUSTRIAL POR SETORES NA EI E EPA
(1978-84)

SETOR	1978-1980		1980-1984		1978-1984	
	TAXA MÉDIA EI	VARIACÃO EMPLEO EPA VARIACÃO EMPLEO EI (em mil)	TAXA MÉDIA EI	TAXA MÉDIA EPA	TAXA MÉDIA EI	TAXA MÉDIA EPA
1. Energia	-0,7	-4,5	1,0	0,1	0,4	0,7
2. Minerais metálicos e siderometalurgia	0,1	-13,0	-5,2	-1,8	-3,4	-3,2
3. Minerais e produtos não metálicos	-2,7	3,7	-7,1	-6,3	-5,6	-4,8
4. Químico	2,4	-24,0	-3,9	-0,9	-1,8	-2,2
5. Produtos metálicos	-2,3	1,6	-5,6	-3,5	-4,5	-2,9
6+7+8. Maquinaria de todo tipo e mat. elétrico	-4,5	-8,1	-6,2	-4,6	-5,7	-4,9
9. Material de transporte	2,1	-10,1	-3,1	-2,4	-1,4	-1,6
10. Alimentacao	-1,9	-23,5	-3,4	-1,4	-2,9	-2,5
11. Têxtil, vestido e calcao	-2,1	-59,9	-7,4	-5,4	-5,7	-5,6
12. Papel e derivados	-3,2	-1,3	-3,6	-4,1	-3,5	-3,7
13+14. Couro, plásticos, madeira e outros	-2,0	-25,5	-6,1	-3,3	-4,1	-4,1

Industrial. De acordo com o estudo de Segura (1988) houve significativa concentração nos ramos de Material de Transporte, Plásticos, Metalurgia, Alimentos, Têxtil, Calçados e Química.

QUADRO 11

CONTRIBUIÇÃO DOS SETORES DA INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO
NA PERDA LÍQUIDA DE EMPREGO - 1978-1984

SETORES	Proporção sobre o Emprego total em 1978	Redução do Emprego (Nº de Trabalhadores)	Proporção sobre o Total Emprego em 1984
01. Minerais metálicos e siderometalurgia	4,6	-23.176	3,9
02. Minerais e produtos não metálicos	8,3	-64.391	10,8
03. Químico	5,0	-13.935	2,3
04. Produtos metálicos	11,6	-74.003	12,4
05. Maquinaria	5,6	-41.903	7,0
06. Máquinas de oficina e outros	0,6	-6.059	1,0
07. Material elétrico	6,5	-51.678	8,7
08. Material de transporte	8,7	-18.535	3,1
09. Alimentação	15,4	-66.005	11,1
10. Têxtil, vestido e calçado	15,2	-119.447	20,1
11. Papel e derivados	5,1	-26.169	4,4
12. Couro e plásticos	3,7	-12.783	2,1
13. Madeira, couro e outra manufaturas	9,6	-76.592	12,9
Total Manufaturas	100,0	-594.576	100,0

FONTE: EI calculado por Segura, 1988.

- O Processo de Terciarização -

Conforme comentado anteriormente, no período de crise o emprego no setor serviços expandiu-se moderadamente. Entretanto, face ao desemprego massivo na indústria e agricultura, esta passou de 40,8% do emprego total em 1976 para 49,0% em 1986. Esta proporção o aproxima da média

européia embora ainda se situe em níveis significativamente mais baixos. É importante investigar aqui o relativamente baixo crescimento do emprego terciário na Espanha (5), decompondo-o pelos subsetores mais representativos. Um estudo neste sentido foi realizado por Cuadrado Roura (1986)(6) baseando-se nos dados da EPA relativos ao período 1976-85. O Quadro 12 apresenta algumas evidências do setor.

QUADRO 12

EVOLUÇÃO E COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO OCUPADA NO SETOR SERVIÇOS NA ESPANHA 1976-1985

	(1) 1976	(2) 1985	Variação(3) (100)
0. <u>TOTAL</u>	5.012,3	5.143,2	+130,9
1. <u>ASSALARIADOS SETOR PÚBLICO</u>	1.094,3	1.449,7	+355,4
1.1 - Adm. Publ. Defesa e Serviço Social	425,2	528,7	+103,5
1.2 - Educação	198,0	301,8	+103,8
1.3 - Saúde e A. Social	216,9	282,6	+66,5
1.4 - Transportes e Comunicação	194,2	248,8	+53,9
1.5 - Outros	60,1	87,8	+27,7
2. <u>ASSALARIADOS SETOR PRIVADO</u>	2.624,6	2.339,3	+285,3
3. <u>AUTÔNOMOS</u>	782,6	889,8	+107,2
4. <u>OUTROS</u>	510,8	782,6	+271,8

FONTE: EPA, elaborado por Cuadrado Roura (1986).

NOTAS:

(1) Média do 3º e 4º trimestre.

(2) Média dos três primeiros trimestres

(3) Ajudas familiares + empresários + não classificáveis-autônomos.

O aspecto mais significativo das mudanças ocorridas entre 1976 e 1985 é representado pelo decréscimo dos assalariados nos serviços privados. Por outro lado, o crescimento dos autônomos foi superior ao ocorrido nas Administrações

Públicas, Defesa e Seguridade Social. Este último movimento seguramente ilustra a natureza "esponja" do setor serviços nos períodos de crise.

Em relação ao emprego no setor privado, houve queda generalizada nos principais subsetores, especialmente no comércio (atacado e varejista) serviços de reparação hotelaria e restaurantes, transportes, comunicação e serviços pessoais e domésticos.

Apenas nos serviços prestados às empresas e no setor de saúde houve considerável crescimento. Os demais setores ou tiveram pequena queda - como instituições financeiras e semelhantes - ou pequenos aumentos - como Educação, Serviços Recreativos, etc.

Portanto, o movimento global pode ser assim sintetizado:

- queda no emprego do setor privado, sobretudo nos ramos tradicionais;
 - crescimento do emprego público;
 - queda do assalariamento e expansão do emprego autônomo.
- Precarização do Mercado de Trabalho -

A intensa recuperação do emprego ocorrida na Espanha a partir de 1985 - 1.203 mil empregos entre 1985-1988 - alterou significativamente a organização do mercado de trabalho, através do aumento do número de

empregos precários, de tempo parcial e prazo determinado e do trabalho irregular. Crescimento do emprego e da precarização do mercado de trabalho caminharam de forma conjugada nos últimos anos. Esta tendência, que de resto é observável na maioria dos países europeus, assumiu particular intensidade na Espanha devido a sua elevada taxa de desemprego e seu maior atraso relativo.

Nos últimos anos os estudos sobre a economia informal ganharam especial destaque na Espanha em função do seu crescimento absoluto e relativo. Com efeito, conforme observado anteriormente, a destruição massiva de postos de trabalho na indústria e na construção e a baixa abrangência do seguro-desemprego engendraram a expansão de um sem número de ocupações precárias e informais ("picaresca"). Na recuperação, a proliferação de contratos parciais e o tempo determinado reforçam o quadro de fragilização do mercado de trabalho. (7)

De acordo com os registros do Ministério do Trabalho, do total de colocações registrados em 1984, 15,4% eram temporários e a tempo parcial acolhidas nos programas de fomento ao emprego. Em 1986, a proporção era de 23,6% do total de classificação. Segundo dados da EPA relativos ao 3º trimestre de 1988, do total de assalariados do setor privado, 27,5% eram contratos temporários.

Diversos estudos apontam que o processo de informalização do mercado de trabalho espanhol ganhou ímpeto

especial a partir de 1979. A rigidez à baixa do salário real e a resistência sindical num contexto de crise econômica foram considerados pelo senso comum da academia e da imprensa os principais fatores responsáveis por esta tendência. Outras hipóteses mais "estruturalistas" consideraram a informalização resultado do crescimento da "demanda por flexibilidade". (8)

Entretanto mesmo para os defensores desta tese, crescentemente insustentável dado o desemprego em massa dos 80, poucas hipóteses e tratamentos empíricos foram construídos para uma discussão menos ideológica do tema. Neste sentido, ressalta-se alguns trabalhos como o de L. Benton (1986), (9) onde algumas evidências foram apresentadas sobre a subcontratação e formação de sistemas tipo "putting-out" em setores tradicionais como os de têxtil, calçados, etc.

Segundo estudo de Ruesga, Santos M (1988) baseando-se em fontes do Ministerio de Economia y hacienda, 1986, a população ocupada irregular na Espanha era 21,9% da PEA em 1986. Em setores como confecção, calçados, serviços pessoais, serviços domésticos e serviços pessoais e agricultura proporção era superior a 30%. A informalização do mercado de trabalho, extremamente alta em regiões atrasadas como Murcia, respondendo por 37,5% do emprego regional, era também bastante elevada nas regiões mais industrializadas como Madrid (17,7%) e País Basco (19,1%).

- Flexibilidade e Ajuste no Mercado de Trabalho -

Conforme examinado na introdução, a discussão sobre a rigidez e flexibilização do mercado de trabalho foi especialmente intensa nos países da CEE em particular na Itália e Espanha. Neste último país, tal discussão deu-se num quadro de desemprego em massa. O paradoxo radica portanto na constatação de que poucos países realizaram um ajuste tão intenso no volume de trabalho como o ocorrido na Espanha. As reiteradas críticas à inflexibilidade do mercado de trabalho espanhol - especialmente os trabalhos de Malo de Molina, Garcia Blás e diversos outros (10) de ampla repercussão nos meios de divulgação - não dão conta, a nosso ver do aspecto substancial do desemprego espanhol, caracterizado por sua extensão e intensidade.

Com efeito, conforme amplamente registrado na literatura especializada - em especial nos trabalhos de Molina - uma das principais mudanças ocorridas na institucionalização do mercado de trabalho espanhol a partir de 1977 foi a quebra da rigidez do emprego, até então promovida por altas taxas cobradas a título de indenização por dispensa, típico do período ditatorial. Assim, de acordo com Malo de Molina (1986): (11)

a) "Desde 1975 produziu-se considerável redução na quantia de indenizações por dispensa, apesar de que os custos de ajuste do emprego possuem ainda presentemente, um nível excessivo..."

b) "Produziu-se uma redução na idade média de aposentadoria e instrumentalizaram-se possibilidades e incentivos à aposentadoria antecipada".

c) "Ampliou-se consideravelmente a possibilidade de regulação do emprego, assim como os ajustes temporais de planilhas, mediante a instrumentação da redução da jornada ou a suspensão temporária de atividade, com a passagem de trabalhadores ao regime de desemprego parcial".

d) "Por outra parte, o Estatuto de Trabalhadores, a Lei Básica de emprego e sobretudo os programas de fomento ao emprego possibilitam e fomentaram o aumento da proporção dos trabalhadores sem a condição de estabilidade dentro das empresas" (Malo de Molina, 1986, pg. 252).

Desse modo, a única crítica que permanece à rigidez do Mercado de Trabalho espanhol é o ainda "excessivo custo de dispensa, sobretudo se se considera o novo contexto de incerteza e de elevação dos custos variáveis das empresas" (idem).

Mas a principal rigidez no mercado de trabalho a partir de 1975 passou a ser - de acordo com os autores citados - a do salário real, sobretudo na contratação dos jovens (García Blás).

A rigidez do emprego não mereceu na Espanha, a despeito de ser sempre referido, estudos detalhados que considerassem os impactos das novas tecnologias sobre o processo de trabalho e o nível de qualificação da mão-de-obra.

Com efeito, ao centrar a questão da rigidez no volume do emprego deixa-se de lado um exame mais complexo do processo de reestruturação econômica que transcende, como é óbvio as dimensões quantitativas do emprego. Possivelmente a centralização da questão da flexibilidade em sua dimensão

quantitativa traduz o fato de que o processo de reestruturação tecnológico na Espanha por ser relativamente débil (no quadro europeu), não suscitou, ainda, reflexões sobre a múltiplas dimensões que assumiu o debate internacional sobre a questão da flexibilidade do trabalho.

Com efeito, o desemprego em massa, resultou, no caso de setores como siderurgia, construção naval e automóveis, da liquidação do excesso de capacidade montada nos anos 60 e início dos 70. Nos setores mais tradicionais, o desemprego expandiu-se pela liquidação de um elevado número de pequenas e médias empresas. (12)

A reconversão dos setores industriais foi, fundamentalmente, financeira e de pessoal. A instrumentação política deste processo como a Ley Bayon (9/81 a 2/1/82) e o Libero Blanco (1983) foi importante para a formação de fundos para a indenização de desemprego. Desse modo, o custo excessivo da dispensa, argumentado anteriormente, foi, para a maior parte dos setores industriais, amplamente subsidiado pelo Estado. (13)

3.2 - Políticas de Renda e Negociações Trabalhistas

Entre 1977 e 1985, período caracterizado por elevadíssima expansão do desemprego (passou de 5,7% a 21,9% da PEA, determinada em grande parte pela destruição líquida de postos de trabalho na indústria) decréscimo do PIB e da inflação (passou de 22,8% para 8,7% a.a), a Espanha viven-

ciou cinco pactos econômicos e sociais. Talvez como nenhum outro país, as políticas de renda - visando a moderação salarial e a regulação dos conflitos trabalhistas - tiveram importância crucial como na Espanha. Com efeito, estas eram completamente inexistentes no período anterior aos Pactos de Moncloa (1977).

Segundo MALO DE MOLINA (1985):

"A mudança institucional mais importante (a partir de 1976) foi a aparição dos sindicatos livres e o surgimento do contrato coletivo com autonomia real entre as partes". (MALO DE MOLINA, 85, pg. 33). (14)

Os impactos da aparição dos sindicatos livres sobre o nível geral dos salários e a estrutura salarial são dificilmente quantificáveis. Contudo, conforme analisado na parte II, é possível identificar as seguintes mudanças relativas à estrutura salarial:

(a) "... reforçamento dos efeitos 'spill-over' e dos mecanismos de transmissão das altas salariais entre ramos de atividades e entre categorias profissionais (Malo de Molina, 85, pg. 33);

(b) diminuição das diferenciações salariais pela eliminação das remunerações variáveis acrescentadas aos salários;

(c) formação de salários base segundo a qualificação e jornada de trabalho;

(d) redução das horas extraordinárias;

(e) maior flexibilidade de dispensa e redução da jornada de trabalho;

(f) introdução, com o Estatuto dos Trabalhadores, em 1980 do regime de trabalho a tempo parcial labour sharing;

(g) perda da flexibilidade salarial."

O aspecto essencial destas mudanças é que, ao contrário da Itália e demais países da OCDE, elas ocorreram num momento de forte crise, baixo crescimento, altas taxas de inflação e forte restrição externa. São estes constrangimentos que tornam as políticas de renda neste período bem mais complexas que as desenvolvidas na Europa no pós-guerra. No caso espanhol, a complexidade era redobrada pela superposição de uma crise política, transição democrática e liberdade sindical.

"Coincide, pois, a restauração da democracia com a eclosão de estruturas sindicais e com a possibilidade de aplicar políticas de rendas concertadas" (A. ESPINA, pg. 347). (15)

Nas novas condições criadas pela crise, a "norma salarial" desejada passa a ser a que limita o crescimento dos salários ao da produtividade, "... uma vez descontado o efeito sobre a renda global das variações na relação real de intercâmbio" (A. ESPINA. 349). (16)

Nestes termos e, ao menos teoricamente, as políticas de rendas passam, então, a considerar um quadro bem mais amplo e complexo de variáveis macroeconômicas. Neste sentido o seu êxito supõe uma "voluntad de concertación" i.é aposta na capacidade democrática dos atores, em gerar resultados superiores ao "livre mercado". É bem verdade que na realidade do caso espanhol esta disposição ao acordo não foi espontânea, mas resultado dos constrangimentos impostos pela crise, desemprego e alta inflação. (17)

Desse modo, a história da política de rendas na Espanha possui sua dinâmica determinada por quatro aspectos fundamentais:

- pela crise política e transição democrática;
- pela aparição no cenário econômico de sindicatos livres e das negociações coletivas;
- pela política macroeconômica de estabilização; e
- pelo desemprego em massa, determinado por fatores estruturais e conjunturais.

Conforme considerado anteriormente, com a adoção de políticas macroeconômicas cada vez mais rígidas, as respostas ao crescimento da "demanda por flexibilidade" da economia foram concentrando-se no mercado de trabalho e no nível do salário real. Os estudos correntes sobre flexibilidade enfatizaram, como visto, a rigidez do trabalho e do salário real. Contudo, como aqui procurar-se-á argumentar a rigidez que possuiu predomínio sobre as demais foi a da própria política macroeconômica, atrelada aos estrangulamentos externos. Há certo consenso entre os economistas de que um dos fatores diferenciais da crise espanhola foi o atraso das respostas aos seus sintomas. De um lado, a crise política, de outro as pressões dos trabalhadores impediram que a política monetária austera de 1978, em seguida a uma maxidesvalorização cambial ocorrida em 1977, prosseguisse em 1979.

Com efeito, a exposição de motivos ao decreto-lei de abril de 1979 - resultado do fracasso do acordo tentado

entre o governo e a CEOE (18) e os sindicatos - considerava que havia duas opções de política econômica:

"... entre a dupla opção de uma política monetária restritiva que evite os problemas do setor externo e assegure os avanços na contenção da inflação, mas com alto custo em termos de emprego, e uma política monetária mais fluída compatível com uma taxa de inflação reduzida e um nível de investimento mais dinâmico, o governo optou claramente pela segunda opção". (Texto do decreto in ESPINA, 349).

Sem embargo, a política adotada no primeiro semestre de 1979 foi de profunda austeridade. No segundo semestre, trabalhadores e empresários estabeleceram no Acordo Básico Interconfederal (ABI) um pacto antirecessivo. Segundo Espina (1986) nos anos de 1980 e 81, a derrota da política econômica da UCD magnificou-se por uma política monetária permissiva e valorização da peseta. Apenas em 1982, sob a administração socialista, a política monetária realizou conscientemente a primeira opção descrita no Decreto lei de 1979. Esta opção marcará, como será examinada a seguir, as políticas de renda do governo socialista. Ainda sob a administração da UCD, os conservadores aceitaram a interpretação socialista de que o desemprego e não a inflação constituía o problema número um da Espanha. Contudo, argumentava-se que a recuperação dos níveis de emprego passava não apenas pela redução do salário nominal mas do salário real. A oposição argumentava que este caminho só aceleraria a crise. (19)

O segundo choque do petróleo em 1979 levou a uma forte deteriorização na balança comercial espanhola que

passou de um superávit de 0,2% em relação ao PIB em 1979 para um déficit de 2,3% em 1980.

A "permissividade" dos anos 1980 e 81 pode ser vista no Quadro 13 que sumariza o comportamento de algumas variáveis macroeconômicas. Com efeito, nestes dois anos o crédito ao setor privado e a massa salarial cresceram acima da inflação. A taxa de juros ficou abaixo do crescimento dos preços e o câmbio, apesar da forte desvalorização em 1981, permaneceu sobrevalorizado em relação ao comportamento dos preços no triênio anterior. Apesar de tal "permissividade", a taxa de desemprego passou de 9,1% em 1979 para 14,6% em 1981.

A partir de 1982 a política macroeconômica tornou-se menos "ambígua". Visando um superávit na balança comercial - afinal atingido em 1984 - acelerou-se uma queda real no câmbio, contraiu-se vigorosamente o crédito no setor privado, elevou-se a taxa de juros real e administrou-se - ver adiante - uma perda real de salários em 1982 e 1984. O "saneamento" macroeconômico se fez acompanhar de um salto na taxa de desemprego que passou de 14,6% em 1981 para 21,9% em 1985.

É neste contexto que deve-se situar a política de rendas adotada no período.

O Quadro 14 apresenta as metas salariais incluídas nos principais acordos e políticas de renda ocorridos na Espanha entre 1977 e 1985. A principal inovação em relação à

QUADRO 13

ESPAÑA

ALGUMAS VARIÁVEIS MACROECONÓMICAS

Variações sobre ano anterior..

ANOS	CRESC.PIB	PIB	PREÇOS IPC	TAXA DE DESEMPREGO TOTAL JUVENIL (25)	CÂMBIO	EVOLUÇÃO		EVOLUÇÃO		DÍVIDA PÚBLICA/ PIB	
						SALÁRIOS	SAÍDO CORRENTE/ PIB	CRÉDITO SETOR PRIVADO	JUROS (BIN)		
1979	0,2	16,7	15,7	9,1	21,7	-12,4	20,5	0,2	21,0	11,9	-1,7
1980	1,8	13,7	15,5	11,8	28,6	6,8	17,9	-2,3	17,2	13,2	-2,6
1981	-0,3	12,0	14,6	14,6	35,0	28,9	13,7	-2,0	16,2	12,7	-3,9
1982	1,2	13,8	14,4	16,5	39,1	19,1	12,8	-1,8	14,8	13,0	-5,6
1983	1,8	11,6	12,2	18,1	42,4	30,5	14,5	-0,6	9,5	10,9	-4,8
1984	1,9	10,9	11,3	20,9	47,0	12,1	8,6	2,3	2,1	9,7	-5,5
1985	2,1	6,7	8,8	21,9	48,5	5,7	9,3	2,2	8,5	9,6	-6,7
1986	3,6	11,1	8,88	21,5	46,9	-17,6	11,0	2,3	9,4	6,7	-5,7

ACORDOS GERAIS, FAIXAS SALARIAIS FIXADAS, CRESCIMENTO DOS SALÁRIOS PACTADOS EM CONVENIO,
IPC DE CADA ANO E NÚMERO DE TRABALHADORES AFETADOS

ANOS	ACORDOS E SIGNATÁRIOS	FAIXAS SALARIAL (%)	INCREMENTO SALARIAL MÉDIO PACTADO EM CONVENIO (%)	ALZMENTO DO IPC (%)	MEDIA ACUMULADA S/ DEZEMBRO ANO ANTERIOR	Nº TRABALHADORES ENVOLVIDOS NOS CONVENIOS (1.000)
1978	Moncloa	20 - 22	20,6	20,8	16,6	4.629,2
1979	Real-Decreto	11 - 14	14,1	15,7	15,5	4.959,6
1980	Acordo Marco Confederal (AMI) - CEOE, UGT e USO	13 - 16	15,3	15,6	15,3	6.069,6
1981	Idem	11 - 15	13,1	14,5	14,4	4.435,2
1982	Acordo Nacional de Empleo (ANE)-Governo, CEOE, UGT e CCOO	9 - 11	12,0	14,4	13,9	6.262,9
1984	Sem Acordo/	6,5 recomendado pelo Governo e CEOE, 9% por UGT e 10% por CCOO	7,8	11,3	9,0	6.181,9
1985	Acordo Económico e Social (AES) - Governo, CEOE, CEPYME e UGT	5,5 - 7,5	7,9	8,8	8,2	6.131,1
1986	Idem	7,2 - 8,5	8,2	8,2	8,8	6.128,9

(20)
FONTE: Morena (88), Ministério do Trabalho e INE.

política salarial do período anterior é a desindexação dos salários em relação à inflação passada e a fixação dos reajustes de acordo com a inflação prevista no ano. Este princípio foi estabelecido nos acordos de Moncloa em dezembro de 1977.

O quadro sugere algumas observações. Em 1978 a expectativa do governo sobre a inflação levou à fixação de uma meta salarial de 20-22%, objetivando a manutenção do salário real que, efetivamente, se traduziu na fixação de 20,6% nos salários pactados. Com uma inflação média anual de 20,8% os salários foram defendidos.

Em fins de 1978 o governo havia proposto para 1979 um aumento salarial de 10% com IPC previsto de 9%. As centrais sindicais propuzeram 16-17%. A falta de acordo levou à edição de um decreto real (26.12.78) propondo uma meta de 11-14%. O incremento salarial médio pactado foi de 14,1% contra uma inflação no ano de 15,7%. Como revela o Quadro 15 o ano de 1979 foi o de maior grau de conflitividade, com 1.680 greves registradas. Tal movimento refletiu as intenções iniciais do governo da UCD eleito em março de 1979. Com efeito, a Política Econômica do Governo (PEG) previa um "ajuste passivo" a crise com redução do salário real. A forte oposição trabalhista ao diagnóstico ortodoxo levou um acordo de natureza política entre a UGT e a CEOE (ABI) precursor do ANI firmado em 1980. Neste acordo, como em 1978, previu-se, com a fixação de uma meta salarial de 13-16%, a manutenção dos salários reais. Houve um aumento

salarial pactado de 15,3% contra uma inflação anual de 15,6%. Esta situação reproduz-se em 1981. Em 1982, primeiro ano do Governo Socialista - marcado por elevadíssima taxa de desemprego, 16,2% - as metas salariais incorporaram explicitamente um valor inferior à inflação prevista. No ANI, subscrito pelas duas principais centrais sindicais, foi fixada uma meta salarial de 9-11% que resultou num aumento pactado de 12,0%. A inflação no ano foi de 14,4%. Em 1984, com uma taxa de desemprego de 20,6% e sem acordo explícito, os salários pactados ficaram abaixo da inflação prevista.

Os impactos da política salarial sobre os salários reais recebidos foram indiretos. Particularmente na Espanha a importância das remunerações variáveis adicionadas aos salários de contrato - os "fleclos salariales" - fizeram com que a meta salarial fosse fixada sobre a evolução da massa salarial por empresa. Contudo, este objetivo não foi atingido, devido às suas dificuldades operacionais e às divergências entre as centrais sindicais e a CEOE. No acordo de 1978, por reivindicação dos sindicatos estabeleceu-se que 50% do aumento pactado da massa salarial deveria ser distribuído linearmente entre os assalariados. Em 1979, sem acordo, esta proposta não foi cumprida. Em 1984, as metas salariais deveriam incluir os "wage-drifts" e não apenas os salários contratuais.

O Quadro 16 compara a evolução dos salários pactados e os realmente percebidos segundo as informações do INE. Como se percebe, a evolução dos salários reais possuiu

QUADRO 15

EVOLUÇÃO DO DESEMPREGO E DA CONFLITIVIDADE DO TRABALHO

ANOS	DESEMPREGO			CONFLITO		
	TOTAL DESEMPREGADOS	PERCENTAGEM DE DESEMPREGADOS QUE BUSCAM EM- PREGO DURANTE MAIS DE 1 ANO	TAXA DE DESEMPREGO	Nº GREVES	PARTICIPANTES (1.000)	JORNADAS NÃO TRABALHADAS
1977	682,4	20,7	5,3	1.194	2.955,6	16.641,7
1978	912,6	25,5	7,1	1.128	3.863,8	11.550,9
1979	1.121,1	29,6	8,7	2.680	5.713,2	18.916,9
1980	1.482,1	32,9	11,5	1.365	1.170,1	6.177,5
1981	1.873,4	40,1	14,4	1.307	1.126,3	5.153,8
1982	2.144,8	48,4	16,2	1.225	675,1	2.787,6
1983	2.369,0	52,9	17,7	1.451 (1)	1.483,6 (1)	4.416,7 (1)
1984	2.768,5	53,7	20,6	1.498 (1)	2.242,2 (1)	6.357,8 (1)
1985	2.970,8	56,8	21,9	1.092 (1)	1.511,2 (1)	3.223,5 (1)
1986	2.960,8	57,6	21,5	314 (2)	857,9 (2)	2.279,4 (2)

FONTE: Morena (88), M.T., INE

NOTAS:

(1) Sem dados de Catalunha

(2) Sem dados de País Basco

três períodos distintos:

- (a) entre 1978 e 80, com os salários reais em expansão;
- (b) entre 1980-84, caracterizado por decréscimo do salário real; e
- (c) a partir de 1984, período de recuperação dos salários reais.

QUADRO 16

EVOLUÇÃO DOS SALÁRIOS PACTADOS EM CONVÊNIO E OS SALÁRIOS RECEBIDOS
Variação anual

Anos	Salários Pactados (1)	Salário Médio Recebido por Trabalhador (2)	IPC			
			(2-1)	(3)	(1-3)	(2-3)
1978	20,5	-	-	20,8	-0,2	-
1979	14,1	20,5	6,4	15,7	-1,6	4,8
1980	15,3	17,9	2,6	15,6	-0,3	2,3
1981	13,1	13,7	0,6	14,5	-1,4	-0,8
1982	12,0	12,8	0,8	14,4	-2,4	-1,6
1983	11,4	14,5	3,1	12,2	-0,8	2,3
1984	7,8	8,6	0,9	11,3	-3,5	-2,7
1985	7,9	9,3	1,4	8,8	-0,9	0,5
1986	8,2	10,1	1,9	8,2	0	1,9
1988	5,3	7,1	1,8	4,8	0,5	2,3

FONTE: Quadro e INE, crescimento dos salários de dezembro a dezembro.

Observa-se que a partir de 1980 há maior convergência entre os salários pactados (coluna 1) e os efetivamente recebidos (coluna 2). O crescimento do número de trabalhadores envolvidos nas negociações coletivas explica este movimento. Infere-se também que os salários pactados ficaram levemente abaixo da média do custo de vida, com exceção de 1982 e 1984, em que as discrepâncias foram substanciais. Os salários efetivamente percebidos, situaram-se, ao contrário, acima do custo de vida, com excessão de 1982 e 1984 (a

diferença de 1981 é negligenciável), anos em que houve queda do salário real.

De acordo com Espina (1985) as políticas de 1982 e 1984 constituíram-se em política "reais" da renda contrapondo-se às políticas "nominais" de renda aplicadas nos outros anos.

Em 1985, auge do desemprego na Espanha, ocorreu uma recuperação do salário real a partir da fixação de metas salariais mais próxima à inflação ocorrida no ano. Nesse sentido, pode-se considerar que as políticas de renda possuíram certa efetividade na "moderação salarial" para além da que se poderia esperar pelo aumento do desemprego.

A despeito do salário mínimo possuir pouca representatividade na estrutura salarial espanhola, ele é importante na fixação dos salários dos jovens, importante coletivo nas políticas de emprego do governo após o Estatuto de Trabalhadores de 1980. O Quadro 17 apresenta a evolução do salário mínimo interprofissional segundo faixas etárias. Um confronto com a evolução do IPC (Quadro 16) revela a desvalorização contínua deste salário.

A representatividade do S.M.I. na estrutura salarial espanhola é de difícil avaliação. A série de salários publicada pela INE possui um viés altista por não incluir os salários pagos na Agricultura, nas Administrações Públicas e parte dos Serviços. Por outro lado, exclui os

QUADRO 17

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO INTERPROFISSIONAL

ANOS	Até 17 Anos		De 17 Anos		De 18 Anos e Mais	
	Pesetas Mês	Aumento s/ Salário Ant. (%)	Pesetas Mês	Aumento S/Sal.Ant. (%)	Pesetas Mês	Aumento S/Sal.Ant. (%)
1980	8.820	9,6	13.950	9,8	22.770	10,2
1981	9.930	12,6	15.690	12,5	25.620	12,5
1982	11.010	10,9	17.430	11,1	28.440	11,0
1983	12.450	13,1	19.710	13,1	32.160	13,1
1984	13.440	8,0	21.300	8,1	34.740	8,0
1985	14.370	6,8	22.800	7,0	37.170	7,0
1986	16.290	5,0	25.860	5,0	42.150	5,0

FONTE: INE.

assalariados de empresas com menos de 10 trabalhadores e aqueles contratados a tempo parcial e por tempo determinado.

Segundo estudo do Ministério de Economía y Hacienda (1988) relativo ao segundo semestre de 1985, existiam na Espanha 5.549.000 assalariados regulares a tempo completo e um total de 7.956.000 assalariados. Neste mesmo ano, o número de trabalhadores envolvidos nos convênios foi de 6.131.100. Em 1986, segundo avaliação da C.C.O.O. (Comisiones Obreras), ficaram de fora dos convênios cerca de 2.600.000 assalariados. Há evidências que este coletivo de assalariados percebia em torno do S.M.I.

É importante considerar que na constituição das políticas de rendas a participação direta do governo nos acordos só ocorreu em 1982 no ANE e em 1985 ao AES, e apenas em 1982 o acordo foi realizado com as duas sindicais mais representativas.

Neste acordo, se configurou plenamente a aceitação - de início subscrita pela C.C.O.O. e depois com sua oposição - dos dois princípios implícitos nos pactos de renda efetivamente praticados:

"... - a aceitação por todos os interlocutores sociais da relação aumento salarial/aumento de preço e a necessidade de reduzir a inflação".

- a conexão entre ... "a perda de poder aquisitivo/geração de mais emprego" (García de Blas, 1985). (21)

O primeiro princípio - incorporado no conceito de política nominal de rendas - foi aceito desde 1977. O segundo - política real de renda - se deu em 1982, "ao incluir no acordo uma redução dos salários reais de dois pontos". (idem, pg.331). Em 1984, sem acordo, tal objetivo se deu na prática com a mudança do índice de referência da inflação - referida, não mais à média anual, mas à registrada de dezembro a dezembro.

A maior parte dos acordos estabelecidos com as políticas de rendas possuía compromissos não salariais embutidos. Compromissos como medidas de estímulo ao emprego, regulação das horas extras e jornada de trabalho, proteção social, consolidação sindical, participação sindical nas empresas, desenvolvimento de legislação trabalhista, medidas fiscais, etc.

Deste conjunto de cláusulas não salariais, as de maior repercussão foram as relativas à redução de jornada de trabalho e regulação das horas extraordinárias. No AMI -

1980/81 foi estabelecido a redução de 2006 a 1980 horas anuais. No AMI-1983 foi acordado um rebaixamento na jornada para 1826 horas anuais a vigir em 1984. Em relação às horas extraordinárias, no AMI 1980-81 ficou estabelecido a extinção das horas-extra habituais. No ANE-1982 elevou-se em 10% as tarifas da previdência social sobre as horas extras, exceto aquelas pactadas em convênio ou as consideradas de caráter estrutural. Neste caso, ficou acordado em 1983 (AI) a possibilidade de compensá-las por um tempo equivalente de descanso.

A redução de jornada de trabalho foi um expediente utilizado a partir de 1980 como parte de política de fomento ao emprego. O Quadro 18 apresenta a evolução dos expedientes de regulação do emprego e dispensas.

Como comentado anteriormente, a efetividade das políticas de renda é anti-cíclica. Com a recuperação econômica a partir de 1985, esta perde progressivamente influência na regulação dos salários. Conforme pode ser percebido no Quadro 16, a partir de 1984 cresce a diferença entre os salários pagos e aqueles pactados.

Politicamente, configura-se neste período - e, em particular no ano de 1988 - uma crise no modelo de concertação das políticas de rendas e trabalhistas, crise manifesta pela saída da UGT a central socialista dos pactos e acordos salariais, secundando a posição tomada desde 1982 pelos CCOO. (22)

QUADRO 18

EVOLUÇÃO DOS EXPEDIENTES DE REGULAÇÃO DE EMPREGO E DE DISPENSAS

MODALIDADE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extinção							
expedientes	-	-	3.769	4.228	4.896	5.776	5.227
trabalhadores	60.222	57.454	61.805	50.984	68.990	74.776	56.882
Suspensão Emprego							
expedientes	-	-	6.560	9.305	7.720	7.914	8.017
trabalhadores	256.675	240.894	239.473	369.815	407.453	362.351	259.919
Redução de jornada							
expedientes	-	-	1.787	1.555	1.630	1.275	642
trabalhadores	171.389	179.250	153.918	178.990	218.240	156.267	87.562
.....	195.422	208.865	164.940	151.411	156.411	148.184	141.469
Assuntos resolvidos em dispensas em Magistratura de Trabalho (sentença ou conciliação)	74.500	72.900	73.629	75.045	69.438	48.154	43.323
Dispensas por expediente de regulação de emprego	60.222	57.454	61.805	59.984	68.990	74.776	56.882
Total dispensas	330.144	339.219	300.374	286.440	294.869	271.744	241.674

(*) Não inclui dados do País Basco.

FONTE: Boletim de Estadísticas Laborales. MISS.

Não se trata aqui de realizar uma análise política do movimento sindical e suas relações com o governo socialista espanhol, mas de evidenciar algumas razões econômicas desta crise. Estas prendem-se, seguramente aos seguintes aspectos:

- a manutenção, ainda que a taxas decrescentes, de alta taxa de desemprego;
 - a precarização de estrutura ocupacional com o crescimento de empregos a tempo parcial por prazo determinado e do trabalho irregular;
 - o decréscimo relativo dos salários dos ocupados em contratos fixos em tempo integral;
 - a precarização dos mecanismos de seguridade social, e particular o baixo grau de abrangência do seguro-desemprego e o valor das pensões pagas aos aposentados; o crescimento dos gastos com o desemprego foi intenso mas sua efetividade foi muito baixa. Assim, de acordo com Segura(1988) (23) não apenas houve redução no valor do auxílio, como, também, houve substancial queda na cobertura. Em 1976, 62,2% dos desempregados eram subsidiados, em 1982, apenas 33,2%, em 1984, 25%. O mesmo pode ser dito sobre o valor das pensões: 70 a 80% do total é inferior ao salário mínimo interprofissional;
 - o crescimento do leque salarial, resultado do enfraquecimento do poder contratual dos sindicatos.
- Salários e Custos do Trabalho na Indústria -

Observou-se nos itens anteriores o movimento geral

ocorrido nos anos 70 e primeira metade dos 80 em relação à evolução dos custos salariais e seu enquadramento nas políticas de ajuste. Semelhanças e diferenças marcaram a trajetória da Espanha, Itália e Brasil. O núcleo central da discussão sobre as conexões entre salários e inflação e salários e emprego é geralmente realizado em torno do comportamento salarial na produção manufatureira. Seja porque este ramo da produção social tenha sido o mais afetado pela crise, seja por liderar a dinâmica econômica e o processo de reestruturação. Por outro lado, as estatísticas sobre este setor são mais homogêneas e confiáveis.

A análise sobre a evolução histórica dos salários na Espanha é extremamente complexa em função de sucessivas mudanças metodológicas e amostrais na principal fonte de dados primários que é a Encuesta de Salários publicada pelo INE, a única disponível para os setores industriais. Sobretudo, as mudanças ocorridas em 1977 impedem comparações das séries entre períodos anteriores e posteriores àquele ano. Há um certo consenso de que a mudança introduzida reduziu um viés altista na série pré-1977 (Molina, 1983; Fina Jaumandreu, 1983). (24) Contudo, a exclusão da amostra dos trabalhadores eventuais e os de tempo parcial produz novo viés altista.

Tendo em vista a descontinuidade da série, procurar-se-á numa primeira parte deste item examinar a evolução dos salários industriais entre 1973-1977 conforme a reconstrução dos dados do INE realizada por Molina (1983). A

partir de 1977, outras fontes de dados serão utilizadas, permitindo uma análise mais ampla das transformações.

O Quadro 19 apresenta a evolução dos salários industriais na indústria espanhola entre 1973-1977, desagregando os dados em quatro setores representativos da indústria de transformação: os ramos das indústrias metalúrgicas, maquinaria e material de transporte, as indústrias químicas e demais setores menos dinâmicos, têxtil, alimentos, bebidas e fumo.

QUADRO 19

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÉDIO POR HORA E POR TRABALHADOR NA INDÚSTRIA ESPANHOLA 1973-1977

	Taxas de Variação (%)			
	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77
TOTAL DA INDÚSTRIA				
w/h	24,1	26,9	34,7	29,0
w/t	23,5	25,0	28,4	36,6
INDÚSTRIAS METÁLICAS MAQUINARIA E MATERIAL DE TRANSPORTE				
w/h	24,9	30,3	28,4	28,9
w/t	23,8	26,7	20,4	38,6
INDÚSTRIAS QUÍMICAS				
w/h	21,9	38,8	28,9	45,5
w/t	21,3	34,5	23,5	44,3
INDÚSTRIAS TÊXTEIS				
w/h	22,4	19,5	48,9	29,8
w/t	21,7	19,1	44,8	35,1
ALIMENTOS-BEBIDAS E FUMO				
w/h	18,9	20,4	53,3	42,7
w/t	19,1	21,9	46,1	48,2

FONTE: INE, Série reconstruída por Molina (1983).
Dados relativos ao 2º semestre de cada ano.

w/h = salário médio/hora
w/t = salário médio/trabalhador

Até 1975, as indústrias metalúrgicas e químicas registraram aumentos salariais horários acima da média de indústria. Entre 1975 e 76, os ramos mais tradicionais obtiveram as maiores altas. Entre 1976-77 a variação dos salários para indústria não obedeceu a um padrão definido.

O Quadro 20 compara a evolução dos salários nominais com a do deflator do produto industrial, a evolução do produto industrial e com a série de emprego. Destas informações é possível estimar a evolução do CLUP (custo do trabalho por unidade de produto) em termos nominais e reais (deflacionado pelo deflator do produto industrial).

QUADRO 20

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS SALARIAIS NA INDÚSTRIA ESPANHOLA
1973-1977
1975=100

ANOS	Custos Salariais	Deflator P. Ind.	Custo Sal. Real	Produto	Emprego	Produtividade	CLUP Nominal	CLUP Real
1973	65	73	89	95	96	99	65	90
1974	80	87	92	100	99	101	79	91
1975	100	100	100	100	100	100	100	100
1976	128	116	110	103	100	103	124	107
1977	175	138	127	108	102	106	165	120

FONTE: Salários, INE, reconstrução Malo Molina (83), deflator, Produto, Emprego, INE e Eco Espanha.

Como salientado anteriormente, o período 1973/1977 é caracterizado por forte crescimento dos custos salariais unitários na indústria espanhola - 33,3% em termos reais - o

que de resto, acompanhou as tendências observadas nos principais países da OCDE. A despeito de existir um viés altista na série de salários, como antes comentado, o movimento ascendente dos custos salariais reais foi inequívoco.

O crescimento do CLUP real significa um crescimento da quota dos assalariados no produto industrial. É necessário, contudo, verificar se a evolução destes custos deveu-se ao crescimento do poder de compra dos salários ou se resultou de uma alteração nos preços relativos.

Com efeito, o custo do trabalho real para a indústria, W pode ser expresso como:

$W = W \cdot \frac{ICV}{DI}$ onde W é o salário deflacionado pelo índice de DI de preços ao consumo ICV, e DI o deflator do produto industrial.

O Quadro 21 apresenta a evolução dos dois índices.

QUADRO 21

EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES DE PREÇOS E DO SALÁRIO REAL NA ECONOMIA ESPANHOLA 1975=100

ANOS	ICV	DI	W	ICV/DI	W
1973	74	73	88	101	89
1974	85	87	94	90	92
1975	100	100	100	100	100
1976	118	116	108	102	110
1977	147	138	119	106	127

FONTE: Quadro 20 e INE.

Como se depreende do quadro, o crescimento de 43% dos custos salariais reais na indústria deveu-se a um crescimento de 35% dos salários reais (brutos) e de um aumento de 4,9% na relação ICV/DI.

Crescimento dos salários reais - tanto como poder de compra quanto como custo na indústria - e baixo crescimento da produtividade, marcaram os anos que antecederam às amplas transformações institucionais ocorridas a partir de Moncloa em 1977.

Tal movimento poderia ser considerado inesperado, a despeito de sua forte convergência com o ocorrido nos demais países, devido à inexistência de negociações coletivas e sindicatos livres. Entretanto, conforme observado em outra parte, nos anos finais do franquismo a classe trabalhadora industrial já contava com suas principais organizações, e mesmo na clandestinidade conseguiram forte capacidade de mobilização sindical.

Com baixa taxa de desemprego e crescente mobilização dos sindicatos ilegais houve no início dos 70 sustentada expansão dos salários reais.

Com um movimento sindical ilegal mais forte, especialmente nas grandes empresas industriais - no país Basco, Catalunha e Madrid - e sobretudo, a partir de 1972, com a generalização do movimento sindical, começou-se por reverter o modelo salarial anterior, forçando um espraia-

to das altas salariais e reduzindo o leque salarial.

As informações estatísticas disponíveis sobre o período em exame (1973-77) mostraram uma relativa estabilidade nos diferenciais salariais por setor (Quadro 22 e decréscimo dos diferenciais por qualificação (Quadro 23).

A análise do comportamento dos salários industriais do período pós 1977 baseia-se em informações mais ricas e completas fornecidas pela Encuesta Industrial e recentemente sistematizados por Segura (Segura et all, 1988).

O Quadro 24 compara a evolução dos salários brutos e do custo do trabalho (incluindo encargos sociais) segundo as diferentes fontes estatísticas.

QUADRO 24

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO BRUTO E O CUSTO POR TRABALHADOR INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO - 1978-1984

	Taxas de variação							
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1978-80	1980-84
<u>Encuesta Industrial</u>								
Salário Bruto	-	-	15,3	14,5	12,3	9,2	-	12,8
Custo do Trabalho	18,5	21,0	15,5	14,7	12,7	9,4	19,7	13,0
<u>Contabilidade Nacional:</u>								
Remuneração para Assalariado	-	-	13,5	14,7	12,0	9,2	-	12,7
<u>Estatísticas de Negociação Coletiva:</u>								
Aumento salarial pactado	14,1	15,3	13,0	12,0	11,4	7,9	14,7	11,1
<u>Encuesta de Salários</u>								
Ganho médio por trabalhador	22,0	15,7	20,3(*)	13,7	12,1	8,7	15,9	13,7

FONTES: Encuesta Industrial, Contabilidade Nacional, ILT e Encuesta Salários. Quadro elaborado por Segura(88).

(*) Dado influenciado por mudanças introduzidas na Encuesta de Salários.

EVOLUÇÃO DA DIFERENCIAÇÃO SALARIAL NA INDÚSTRIA ESPANHOLA

1973 - 1977

ANOS	SALÁRIO MÉDIO POR 1000 DA SALÁRIATA	INDÚSTRIA METALÚRGICA M.O. E M.A.T.P.A.S.TONFE	QUÍMICA	TEXTIL	ALIMENTOS, BEBIDAS, FUMOS
1972	59,49	67,32	62,5	46,59	47,39
1974	73,83	84,07	76,2	57,02	56,37
1975	93,72	109,56	105,76	68,24	67,85
1976	126,26	140,64	136,40	101,67	104,00
1977	162,92	181,39	198,44	131,96	148,41

FONTE: Idem.

QUADRO 23

SALÁRIOS DIFERENCIAIS POR CATEGORIAS PROFISSIONAIS 1972-1975

	1972	1973	1974	1975
Técnicos Titulados	3,45	3,22	3,06	2,86
Técnicos s/Título	2,16	1,99	1,96	1,90
Administrativo	1,72	1,62	1,54	1,49
Operários Qualificados	1,31	1,23	1,20	1,17
Peões e Aprendizes	1,00	1,00	1,00	1,00
Técnico Titulado s/salário médio	2,62	2,50	2,40	2,28

FONTE: Serrano e Volera, 1979 (Grabs DE).

Depreende-se do quadro que o processo de desaceleração do crescimento dos salários é nítido a partir de 1980, quando as políticas de rendas tornam-se, sob o aciccate do desemprego crescente, mais efetivas.

As informações contidas na Encuesta Industrial e resumidas por Segura (1988) sustentam que esta evolução foi registrada em todos os setores da indústria. Por outro lado, devido à redução da jornada de trabalho, reivindicação dos trabalhadores contida nos pactos trabalhistas, o crescimento dos salários foi superior ao crescimento do salário médio por assalariado/hora.

A comparação entre a evolução dos custos salariais do produto, do emprego e do deflator do produto industrial permite uma avaliação do crescimento do CLUP nominal e real, isto é, da quota de trabalho assalariado no produto industrial. É o que apresenta o Quadro 25.

·QUADRO 25

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS DO TRABALHO NA INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO ESPANHOLA
1978-1984
Taxas de Crescimento (%)

ANOS	Custo Salarial	Deflator do P.Industrial	Custo Salarial Real	Produtividade P/Ocupado	CLUP Nominal	CLUP Real
1979	18,5	14,3	3,5	2,0	17,2	1,7
1980	21,0	14,2	5,8	3,0	17,6	2,9
1981	15,5	14,4	2,3	1,0	13,9	0,5
1982	14,7	13,1	1,4	3,0	11,3	-1,7
1983	12,7	12,8	0	3,2	8,8	-3,6
1984	9,4	11,5	-1,8	-0,1	9,1	-2,1
1978-80	19,7	14,4	4,6	2,5	16,9	
1980-84	13,0	12,5	0,5	1,8	10,8	-1,7

FONTE: Encuesta Industrial (Segura, 1988).

O movimento global no período foi de forte desaceleração do CLUP nominal e real a partir de 1980, especialmente em 1982 e 1983. Este movimento merece as seguintes observações:

- (a) o decréscimo do CLUP nominal foi amplamente diferenciado entre os setores: de um lado, os custos salariais médios evoluíram uniformemente entre os diferentes ramos industriais e, de outro, as produtividades variaram intensamente. Desse modo, o CLUP nominal cresceu com forte dispersão (uma queda acentuada em Química, por exemplo, e uma rigidez à queda no setor de Alimentação);
- (b) o pequeno crescimento do custo salarial real não pode ser imputado, no período, ao crescimento da renda real dos assalariados. Como no período o índice de custo de vida foi superior ao do deflator industrial, o crescimento dos custos salariais reflete, em parte o efeito dos preços relativos. O Quadro 26 apresenta a decomposição do custo do trabalho real por trabalhador.

QUADRO 26

DECOMPOSIÇÃO DO CUSTO REAL POR TRABALHADOR NA INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO

Taxas de Variações

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1984-80	80-84
Custo real p/trabalhador	3,5	5,8	2,3	1,4	0	-1,8	4,6	0,5
Salários + encargos (IPC)	2,5	4,7	0,9	0,2	0,4	-1,7	3,7	0,
Salário real			0,7	0	0,1	-1,9		-0,3
Encargos Sociais			0,2	0,2	0,4	0,3		0,3
Efeitos preços relativos	1,0	1,0	1,4	1,1	-0,1	1,0		0,5

FONTE: Encuesta Industrial, elaborador por Segura (1988).

Torna-se claro que no período 1978-80 (como, de resto, no período 1973/77 examinado anteriormente) o crescimento do custo real por trabalhador deveu-se basicamente ao crescimento dos salários reais (mais encargos). No período 1980-84 o crescimento dos custos é inteiramente explicado pela diferença de preços relativos (IPC e deflator industrial), já que não houve crescimento do salário real. Em 1984, a queda dos custos deveu-se à queda do salário real.

Este movimento, decomposto por ramos industriais, revela certa homogeneidade na evolução dos componentes dos custos salariais. Os salários reais caíram em quase todos os setores, com especial intensidade no Material de Transporte que, é o único, juntamente com o ramo de Alimentação, a valorizar-se relativamente ao índice do custo de vida.

Portanto, parece ser inteiramente consistente a conclusão de Segura (1988):

"Do período analisado pode-se afirmar com certa segurança que em 1979 e 1980 o custo real do trabalho cresceu mais que a produtividade, em 1981 o crescimento foi semelhante, e que a partir deste ano o custo real do trabalho inicia uma queda que em três anos vai compensar e superar a diferença adquiridas nos três primeiros". (op. cit. pg. 148)

Como visto anteriormente, no período 1973-1977 há forte crescimento do CLUP real - 7,5% a.a, em média. No período 1978-80 este continuou a crescer embora de forma muito menos intensa para, no período 1980-84, cair - -1,7% em média. O quadro 26 reúne as evidências dos dois períodos

(devido às diferenças na base de dados, as informações contidas no quadro devem ser lidas no sentido qualitativo).

As mudanças geradas na participação dos salários no valor adicionado da indústria, segundo diferentes fontes estatísticas e estudos atestam, como pode ser visto no Quadro 27 o movimento descrito anteriormente.

Como se pode inferir o decréscimo da quota dos assalariados no produto industrial ocorrida no período de crise a coloca, em termos comparativos, em níveis semelhantes aos do início da década dos 70.

A estratégia da redução dos custos salariais por unidade de produto buscou, como foi analisado no item 1 deste capítulo, não apenas um crescimento da lucratividade interna, mas, a redução destes custos em termos internacionais.

A diferença entre o CLUP e o CLUP externo é determinada pela evolução do câmbio entre a peseta e as principais moedas internacionais, notadamente o dólar americano e o marco alemão. No Quadro 28 a evolução do CLUP interno é confrontada com o CLUP externo tomando-se como deflador o conjunto das moedas da CEE e o ECU, unidade de conta representativa na Europa.

A significativa recuperação da economia espanhola a partir de 1985, puxada inicialmente pela demanda externa e

QUADRO 27

PARTICIPAÇÃO DA REMUNERAÇÃO DOS ASSALARIADOS NO VALOR ADICIONADO, ESTIMATIVAS DE SÉRIES HISTÓRICAS,
INDÚSTRIA, 1970-1984

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
CN70/CN/80															
(Remuneração assalariados/v. adicionado c.f.)	55,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	58,8	58,4	56,7	55,3	52,0
ENCUESTA INDUSTRIAL (custos de pessoal/valor adicionado c.f.)	-	-	-	-	-	-	-	-	57,0	58,0	59,6	58,9	57,2	54,2	51,6
Malo de Molina, J.L. (27)	55,9	59,8	59,0	59,4	61,0	69,3	75,0	79,4	82,2	86,0	83,6	81,4	78,2	73,3	-
Ortega, E. (1984)															
Albarracín, J. (1986) (28)	55,9	55,1	52,0	49,4	49,8	53,8	56,1	57,5	57,0	58,0	59,6	57,3	54,8	50,7	-

FONTES: Contabilidad Nacional y Encuesta Industrial, Segura (88).

posteriormente, pela demanda interna, não reverteu as tendências observadas no período de crise. O crescimento do emprego industrial, em grande parte sob contratos precários de trabalho, não se fez acompanhar de mudanças na participação dos salários (como custo) no produto industrial.

De acordo com os dados do Annual Economic Report 1988-89 da Commission of the European Communities, o CLUP real na indústria espanhola seguiu em queda no período 1984 e 1989.

QUADRO 28

EVOLUÇÃO DO CUSTO DE TRABALHO EM PESETAS E EM MOEDA EXTERNA NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO ÍNDICE: 1980=100

ANOS	CLUP	P /CEE	CLUP	P /ECU	CLUP
1978	95,4	101,74	97,0	-	-
1979	97,1	108,28	105,1	109	105,8
1980	100	100	100	100	100
1981	100,5	97,66	98,1	90,1	99,6
1982	98,8	94,73	93,6	85,8	84,8
1983	95,2	80,93	77,0	80,4	76,5
1984	93,2	81,91	76,3	84,9	79,1

FONTE: Dados B Espanha e E.I.
Elaboração própria.

- Algumas Considerações -

O forte crescimento do custo do trabalho na indústria espanhola ao longo dos anos 70, deve ser analisado no contexto das amplas mudanças macroeconômicas que marcaram esta década. Como já havíamos salientado no caso italiano, também na Espanha, o ano de 1975 caracterizou-se por forte

recessão. Assim enquanto em 1973 e 74 o PIB cresceu a taxas de 7,85% e 5,71%, em 1975 teve um crescimento de apenas 1,1%, com o que, a produtividade por ocupado passou de 5% registrada em 1974 para para 2,9% (INE, Contabilidade Nacional). Por outro lado, entre 1973 e 1978 o desemprego assalariado concentrou-se nas pequenas e médias empresas, - ver seção inicial deste capítulo - destruindo postos de trabalho de menores salários. O efeito global deste duplo movimento contribuiu em grande medida para o crescimento dos custos salariais médios. Nos anos seguintes e até pelo menos 80, as grandes empresas conseguiram passar estes aumentos para os preços; entretanto, dado o desemprego em massa iniciado em 1978, com a destruição de postos de trabalho concentrada entre os assalariados não-qualificados, os custos setoriais médios registraram o aumento observado nas tabelas anteriores. Por isto não deixam de ser fantasiosas as opiniões alarmistas de certos intérpretes espanhóis sobre este período. Ao contrário de um "profit-squeeze" supostamente ocorrido pelo excesso de militância sindical, as transformações estatisticamente registradas nas séries salariais, reproduziam as amplas mudanças no interior da economia espanhola. Assim, o crescimento sempre citado da parcela salarial ocorrido entre 1970 e 76 deu-se em grande parte pelo acelerado declínio do emprego agrícola e aumento relativo do emprego assalariado, após 78 e 80, o declínio registrado na parcela salarial traduzia apenas parcialmente a mudança distributiva pois fração crescente da renda deslocou-se para o terreno obscuro da "economia submergida". Este aspecto será examinado a seguir.

3.3 - Mudanças Distributivas

Devido as amplas mudanças ocorridas no emprego e nos salários ao longo dos anos 80, seria de extrema relevância investigar os seus efeitos sobre a distribuição pessoal da renda. Entretanto, até o fechamento desta pesquisa, as últimas informações geradas pelo INE cobriam apenas o ano de 1980.(25) Se considerarmos os anos disponíveis, a constatação é de que entre 1970 e 80, a Espanha realizou uma notável distribuição de renda. Os dados principais encontram-se no Quadro 29.

QUADRO 29

DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA ESPANHOLA

ANOS	ÍNDICE DE GINI	DECIS		QUINTIS		QUOCIENTE VALORES EXTREMOS	
		INTERIOR	SUPERIOR	INTERIOR	SUPERIOR	DECIS	QUINTIS
1964	0,421	1,43	36,85	4,74	49,26	25,77	10,39
1967	0,463	1,33	41,32	4,36	53,44	31,0	12,26
1970	0,457	1,44	40,76	4,57	53,02	28,31	11,60
1974	0,446	1,76	39,57	4,94	51,95	22,48	10,52
1980	0,294	2,41	29,23	6,39	44,28	12,13	6,93

FONTE: INE; Elaborado por Julio Inchausti, 1988.

Como não estão disponíveis informações relativas ao comportamento da distribuição pessoal da renda nos anos 80, considerar-se-á o que se passou com a distribuição funcional da renda. Como já se comentou, estes dados na Espanha são bastante ricos pela individualização das "rendas mistas" em geral não discriminadas nos estudos convencionais. O Quadro 30 apresenta as informações principais.

QUADRO 30.

ESTRUTURA DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA
(Porcentagem sobre o PIB, a custo de fatores)

	1975	1980	1985
PIB cf	100,0	100,0	100,0
AMORTIZAÇÕES	8,6	9,8	11,9
REMUNERAÇÃO DO TRABALHO	57,4	58,9	53,2
Saldos e Salários	46,0	45,6	39,4
Contribuições Sociais	11,4	13,3	13,8
EXCEDENTE	34,0	31,3	34,9
Rendas Mistas	20,0	18,4	20,4
Agrárias	6,0	4,0	3,8
Rendas de Capital	11,1	9,7	11,7
Lucros Retidos	3,0	2,9	3,1
Juros	3,7	2,6	4,5
Aluguéis	4,4	4,2	4,1
Rendas das Administrações Públicas	2,9	3,2	2,8

FONTE: Servicio de Estudios del Banco di Bilbao,
Informes Econ. Anuais.

O confronto entre 1975 e 1980 e 1980 e 1985 revela que:

- entre 1975 e 1980, a remuneração bruta dos assalariados elevou-se devido ao forte acréscimo das contribuições sociais, as rendas mistas não agrárias e a renda das Administrações Públicas elevaram-se moderadamente. As amortizações de capital sofreram forte crescimento, os demais componentes registraram perdas;
- entre 1980 e 1985, o principal movimento foi a aguda queda da remuneração líquida dos assalariados - 6,2 pontos percentuais - e forte expansão das rendas mistas não agrícolas, dos juros - 1,9 pontos percentuais, mas representando um crescimento de 73% - e dos lucros retidos.

Indubitavelmente a destruição massiva de emprego assalariado está na origem da queda tão pronunciada ocorrida na remuneração do trabalho. Para que se possa avaliar o comportamento dos salários dos que permaneceram empregados, utilizaremos - como abordado no caso italiano - como parâmetro distributivo a "quota do trabalho assalariado", expressa como: $\frac{\text{salários brutos}}{\text{total de assalariados}} = "t"$, produto por ocupado

O Quadro 31 apresenta a evolução.

QUADRO 31

EVOLUÇÃO DA "QUOTA DO TRABALHO ASSALARIADO"

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
"t"	77,18	78,05	76,61	77,28	74,23	72,23	70,72

FONTE: INE e BBV.

Os dados revelam, que mesmo corrigida, a participação dos assalariados no produto caiu fortemente. Indubitavelmente as transformações ocorridas na distribuição funcional da renda não podem determinar diretamente as mudanças na distribuição pessoal da renda, entretanto, por tudo que se analisou anteriormente não há como discordar de J. Inchausti:

"... se temos em conta o comportamento da distribuição funcional da renda, com menor incidência das rendas do trabalho; a maior extensão da população aposentada, o crescimento do desemprego e a melhora dos rendimentos do capital e do excedente empresarial, não parece arriscado suspeitar que o padrão de distribuição pessoal da renda tenha retrocedido a um maior grau de concentração ... Em outras palavras, parece difícil que o padrão de distribuição pessoal da renda espanhola existente em 1980 tenha podido manter-se em 1987". (Inchausti, 1988, pg.665)

Ao lado desta avaliação cautelosa a partir de dados que se conhece, surgem diversas opiniões sustentando que os dados que não se conhece, i.é, os da economia submersa, estariam revelando um notável movimento de crescimento e concentração. Esta questão foi apresentada de forma irônica e provocadora por Amando de Miguel (1988):

"Se a renda é igual ao consumo mais a poupança menos amortização, não pode ser que a renda dos espanhóis cresça tão pouco nos últimos anos, enquanto todos os indicadores de consumo e poupança revelam trajetórias "rompantes". Em 1986, o aumento do PIB em valores nominais foi estimado em torno de 14% ao tempo em que Bancos e Casas de Poupança aumentavam seus depósitos de modo semelhante. Mais bruscos foram ainda os acréscimos de certos consumo que revelam a afluência de correntes frescas de dinheiro para as classes ricas. As páginas dos periódicos relatam este dinamismo econômico que se respira apesar da crise, mas que não se traduz nas cifras da Contabilidade Nacional. Assim, em 1986 aumentou em 40% a venda de diamantes, em 38% o consumo de computadores, em 23% a compra de bens de consumo durável e em 20% o turismo... Como é possível que a renda dos espanhóis mostre taxas tão contidas ao lado destes fenômenos de consumo na verdade ostentosos? A única explicação é que a parte que se oculta ao escritório das estatísticas oficiais é muito grande". (Amando de Miguel, 1988, pg. 17).

NOTAS

- (1) A baixa capacidade de criação de emprego vis-à-vis ao ritmo de crescimento marcou a história do mercado de trabalho espanhol desde os anos 60 conforme notado na Parte II de estudo. Como será comentado ao longo deste capítulo, os fatores estruturais no caso espanhol traduziram mais a crise de um padrão de acumulação - estruturas de mercado, padrão de crescimento, políticas macroeconômicas, relações do trabalho, do que a introdução de um novo padrão tecnológico.
- (2) Para um análise comparada desta questão veja-se: Giorgio Fina (a cura di) *Consequenza Economiche Dell' Evoluzione Demografica*, Il Mulino, 1986.
- (3) Interpretações deste tipo são amplamente generalizadas na imprensa e literatura especializada espanholas. Ver a respeito Dolado S.S., Malo de Molina S.L. e Zabolza (1986):
 "Spanish Industrial Unemployment: Some Exploratory Factors, *Economica*, 53 Supplement, Garcia de Blas, A. "Barreras Salariales a La Contratación de Jovens" in *Papeles de Economía Espanola*, 1986, neste mesmo documento ver "Introducción Editorial; Relatório do Ministerio de Industria e Energia e Banco de Espana" *Analisis Comparativo de Los Costos del Trabajo en la Industria Espanola y in los Sectores Industriales de los Rumos da CEE*", 1985.
 Para uma visão crítica ver Fina, L. "Unemployment in Spain: Its Causes and the Policy Response, *Labour*, 1(2) 1987.
- (4) JAUMANDREU, J. "El empleo en la industria: destrucción de puestos de trabajo, 1973-1982". *Papeles de Economía Espanola*, 26, 1982 e Segura, J., "Salarios y Costes del Trabajo en la Industria Espanola" in Segura, J. et all

La Industria Espanola en la Crisis, 1978/84". Alianza, Economía y Finanzas, 1988.

- (5) Segundo dados do Labour Force Statistics enquanto que em média o emprego total nos países da OCDE cresceu 7,4% entre 1973/83, o emprego no setor serviços cresceu 23,2%.
- (6) Roura, Cuadrado, "La Evolución del Empleo en los Servicios", Papeles de Economía Espanola, 1985.
- (7) Ver a respeito Ruesga, Santos M., Al outro Lado de La Economía, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1988; de Miguel, Amando, Espana Oculta: La Economía Sumergida, Espasa Calpe, 1988. Segundo Relatório do M.T. e Seguridade Social relativo a 85, para uma população empregada em horário integral de 10.827 milhões, existia na Espanha, 1.1 milhão de empregados a tempo parcial, 332 mil desempregados com algum trabalho a tempo parcial, 1,4 milhões de desempregados procurando trabalho e 846 mil desempregados não procurando trabalho. Para Amando de Miguel, "Este conjunto de 3,7 milhões de pessoas (um em cada 4 ativos) é uma estimativa indireta do volume que deve equivaler ao que aqui denominamos de "picaresca", i.é, a soma de marginalizados, auto-emprego e trabalhadores a domicílio" (pg. 105).
- (8) Ver Valdes Dal-Re, F. "Flexibilidad en el Mercado de Trabajo y Ordenamiento Laboral" in Papeles de Economía Espanola, 85, e Malo de Molina, J., "Coherencia del Sistema de Relaciones Industriales y Eficiencia del Mercado de Trabajo" in Papeles, 1986, Molina, J.L., Rigidez o Flexibilidad del Mercado de Trabajo". La Experiencia Espanola Durante La Crisis, Banco de Espana, Servicio de Estudios, 1983.
- (9) Benton, L. "Las Conversiones Industriales", Papeles de La Economía Espanola, 1985.

- (10) Ver Notas 3 e 8.
- (11) Em "Coherencia del ..." op. cit. pg. 244.
- (12) Para uma discussão do processo de reconvenção industrial e o desemprego na Espanha, ver Fangul, O. e Manovell, F. "Que ritmo Avança la Reconversión Industrial en Espana?" in Papeles, 1985. Os "ajustes" de emprego por setor foram os seguintes: 42,% na construção naval, 39,2% na siderurgia, 42,9% nos eletrodomésticos linha branca, 18,3% na automobilística, 8,4% na têxtil e 11,2% em calçados.
- (13) Uma descrição crítica das estratégias de desemprego das empresas espanholas aparece com Amando de Miguel, 1988. Ao comentar as palavras do "relações públicas" de um grupo de empresas metalúrgicas ... "Em nenhum momento se fala de dispensa. Seria uma provocação. Para o que na verdade é uma sangria de empregos são utilizados os seguintes eufemismos: 1) plano de racionalização, conjunto de medidas destruidoras de emprego como as que seguem; 2) fechamentos voluntários de algumas plantas; 3) aposentadorias antecipadas aos 60 anos; 4) préaposentadorias aos 52 anos; 5) redução temporal de emprego; 6) modalidade geográfica, que significa deslocamentos obrigatórios. Em conjunto, o plano supõe um formidável ajuste da planta (despedindo uns 2.500 trabalhadores) até chegar a uma planta objetivo. Por todo este genocídio de emprego a empresa pede ao Estado uma compensação de 25.603 milhões de pesetas com os quais se comprimiriam as instalações que antes produziam 1,6 milhões de toneladas de aço" (op. cit. pg.68).
- (14) Para uma descrição do modelo salarial anterior ver Parte II deste estudo.
- (15) Espina, A. "Política de Rentas in Espana: 1977-85", Papeles, 1985.

- (16) Para um discussão dos modelos teóricos desenvolvidos sobre este ponto ver Flanagan "Problemas Salariales a partir de la mitad de los años 60", em Sindicalismo, Estabilizacion Economica y Politica de Rentas; La Experiencia Europea. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.
- (17) Como argumentou-se na introdução.
- (18) A central patronal privada espanhola. As duas principais centrais sindicais são as Comisiones Obreras; OCCOO, vinculada ao PCE e a UGT vinculada ao PSOE.
- (19) Para uma discussão detalhada ver Espina, A. (1985) op. cit.; R.P., "El control de precios y rentas in Espana", Roura C. e Pena, S.V. "Las Politicas de Rentas en Espana" em salarios y Política de Rentas, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987; Pinero, M.R. "Negociacion Colectiva y Acuerdos Sociales, in Papeles, 1985.
- (20) Morena, Juan I. P., "Relaciones Laborales y Tendencias Organizativas de los Trabajadores y de los Empresarios" in Espana, Espasa Colpe, 1988.
- (21) Garcia, de B. "La Negociacion Colectiva en Espana": Situacion y perspectivas" Papeles, 1985, pg. 331.
- (22) Ver Espina, A. op. cit.
- (23) Segura, J. "Intervención pública y política de bienestar: el papel del Estado" in Espana, Espasa Colpe, 1988.
- (24) Malo de Molina, J.L., Las Series Desagregadas de Salarios. Banco de Espana, Servicio de Estudios, 1983.

- (25) Julio Alcaide Inchausti, 1988, sugere a existência de motivações políticas para uma ausência tão prolongada de informações numa década tão conflitiva como a dos 80. Ver "La Distribución de la Renta" em Espana, Espasa, 88.

CAPÍTULO 4: O CASO DO BRASIL

4.1 - Heterogeneidade e Integração dos Mercados de Trabalho

Na segunda parte deste estudo salientou-se que a economia brasileira passou ao longo dos anos 70 por profundas mudanças no mercado de trabalho. O intenso processo de assalariamento puxado pela grande indústria e suas interrelações dinâmicas com os serviços produtivos e sociais começaram por alterar a fisionomia dos mercados de trabalho típica das décadas precedentes. A expansão acentuada do emprego assalariado formalizado e o ingresso massivo das mulheres no mercado de trabalho revelaram-se impressionantes numa década marcada por amplos fluxos migratórios e concentrações demográficas nas grandes metrópoles. (1) Este movimento amplamente analisado em trabalhos como o de Rodriguez (1983), Vilmar Faria (1986), Salm (1987), Cacciamali (1988) revelou que algumas hipóteses estruturais sobre a "insuficiência dinâmica" da economia e industrialização brasileiras em absorver uma crescente oferta de trabalho possuíam uma dimensão muito mais histórica, i.é, descreviam certas características da industrialização dos 50 e 60, do que tendencial. (2) Com efeito, conforme salientado por Rodriguez (1983) houve na última década forte redução do subemprego rural, do trabalho sem remuneração e o processo de terciarização do emprego urbano deveu-se principalmente a expansão dos serviços não pessoais, alterando drasticamente a composição deste setor, recorrentemente descrito na

literatura como "inchado", depósito de mão-de-obra, etc. Este movimento refletia, inegavelmente, a dinâmica de um processo de industrialização cuja integração e articulação com a agricultura e serviços requeria quantidades crescentes de emprego não apenas qualificado - como o que se deu em taxas explosivas no período do milagre (3) - mas também os de menor qualificação. Por outro lado, a despeito do caráter regionalmente concentrado destas transformações, a industrialização dos 70 abriu novos polos de expansão espalhando parcialmente estas mudanças para importantes áreas periféricas e distantes dos principais centros industriais. (4)

Estas mutações, apontavam que a maior integração e diversificação das estruturas produtivas também se reproduzia no mercado de trabalho, reduzindo diferenciações regionais e setoriais de produtividade e salários (Salm, 87).

Naturalmente que tal constatação não negava certas hipóteses ou desconhecia evidências mais gerais sobre o processo de urbanização no Brasil cujo explosivo crescimento nos 60 e 70 colocara nas metrópoles nacionais e regionais grandes massas de desempregados e subempregados. A configuração de um amplo mercado geral de trabalho no país ao lado de um contingente expressivo de "inimpreáveis" conforme descrito nos estudos estruturais sobre a industrialização periférica, afirmava-se amplamente no país em meio a uma intensa mutação estrutural. Mas o ponto é que não obstante as magnitudes absolutas destes contingen-

tes "não-incorporados", a economia brasileira revelara um impressionante ritmo de criação de empregos modernos tendo em vista o seu passado e outras experiências nacionais. (5)

É amplamente consensual a constatação de que a dura crise macroeconômica que se abateu sobre a economia brasileira desde 1980, suspendeu, em parte, as tendências antes examinadas. Uma intensa flutuação do emprego, forte queda do salário real, crescente precarização dos mercados de trabalho caracterizaram os anos 80. Entretanto, a despeito da profunda instabilidade macroeconômica e dos sucessivos choques inflacionários, os impactos negativos sobre o emprego e a estruturação dos mercados de trabalho foram ao longo dos anos 80 parcialmente contrarrestados, mas não anulados, por três movimentos: de um lado parte dos grandes projetos de investimento dos anos 70 projetaram-se sobre a década, sustentando o nível de emprego em diversos setores produtivos (6), de outro lado os anos 80 testemunharam um movimento sem precedentes de organização dos sindicatos com visível capacidade defensiva (7); por fim, dado as características políticas da década, ocorreu uma forte expansão do emprego no setor público, sobretudo nas áreas mais pobres do país. (8)

Estes três movimentos de algum modo contribuíram para que a crise econômica dos 80 não anulasse de forma ainda mais intensa os movimentos globais construídos nos anos de alto crescimento.

Estes aspectos, indubitavelmente polêmicos, colocam uma série de questões tanto sobre a interpretação do movimento integrador antes descrito quanto sobre as perspectivas que se projetam para as próximas décadas. Com efeito, os anos 70 apresentaram um ritmo de criação de postos de trabalho ininterrupto; nem bem exauriam-se as fontes de crescimento do período do "milagre", entraram em operação investimentos em novos blocos e setores produtivos que, por sua natureza, possuíam amplos efeitos realimentadores sobre a renda e o emprego. Anos de alto crescimento com um mercado interno fortemente protegido, deram espaço, por outro lado, a uma expansão inusitada de uma coleção muito heterogênea de posições ocupacionais, de empresas e atividades de todo espectro possível de produtividade. Os desequilíbrios intersetoriais e interindustriais reproduziram-se num ambiente fortemente expansivo, os baixos salários de base e o controle sobre a força de trabalho contribuíram para a expansão de posições ocupacionais em setores de menor dinamismo tecnológico mas de forte conteúdo de emprego. Se estas condições singularizaram a década de 70 configurando um determinado padrão de crescimento, nada indica, tendo em vista o sentido global das transformações ora em curso nas principais economias e a crise estrutural brasileira dos anos 80, que a sinergia e o tipo de integração antes apontados possam se reproduzir com a mesma intensidade.

Como notado no caso italiano e espanhol, a retomada do crescimento econômico se deu com taxas de absorção de

mão-de-obra sobretudo de operários, muito mais baixas do que as vigentes nos anos 70. Para muitos intérpretes - as referências encontram-se na introdução - findo o período recessivo em que o desemprego decorria de razões "keynesianas", inaugurava-se uma fase marcada por um desemprego de tipo "estrutural" em que o trânsito para um outro padrão de acumulação gerava importantes desequilíbrios qualitativos entre a demanda e a oferta de trabalho.

No caso brasileiro, como será evidenciado neste capítulo, os anos 80 nada revelam neste sentido: períodos de dispensa em massa - 81-83 - foram sucedidos por períodos de contratação em massa - 85-86 - sustentando, neste particular a hipótese de que os mecanismos de integração dos anos 70 não tinham se exaurido. Entretanto, não apenas as safras de investimento dos 70 continuaram na década, como, dado o declínio dos novos investimentos, não ocorreram nestes anos uma reestruturação tecnológica ou administrativa de peso.

Como salientado, os movimentos no mercado de trabalho ao longo dos anos 80 foram marcados por amplas flutuações sem tendências nítidas. Interessa-nos destacar as seguintes:

a) face a variações intensas e concentradas do emprego assalariado, a taxa de atividade na região metropolitana de São Paulo teve um comportamento cíclico, contraindo-se nas fases recessivas e expandindo-se nas fases de recuperação; (9)

b) a contraface deste ajustamento na força-de-trabalho foi o comportamento do setor informal. Nas regiões menos desenvolvidas do país a crise do emprego assalariado resultou na expansão do auto-emprego e outras posições ocupacionais precárias - segundo o Censo das Microempresas, entre 1981 e 1983, auge da crise, foram criadas anualmente em média 67.674 microempresas! (10). Este movimento não foi expressivo em São Paulo, aqui o inverso ocorreu: uma forte expansão do setor informal nos momentos de recuperação do emprego e da atividade econômica. Desse modo, a coleção heterogênea de atividades que compõem a informalidade urbana parece ter obedecido a padrões distintos: nas regiões mais atrasadas o informal atuou como um "colchão", amortecendo a queda do emprego; em regiões como São Paulo, o seu papel foi mais o de um "pulmão" ampliando os movimentos expansivos;

c) em regiões mais desenvolvidas como São Paulo, os anos 80 revelaram uma relativa desconcentração da indústria favorecendo cidades de médio porte. Este movimento, acoplado com um forte crescimento e modernização da agricultura e da agroindústria, gerou importantes mudanças nos mercados de trabalho e distribuição espacial da força-de-trabalho. Nas regiões mais atrasadas, o declínio dos investimentos no setor das estatais teve um impacto negativo considerável sobre as tendências do emprego regional; (11)

d) face à crise, ao desemprego e a fatores políticos, as administrações federais, estaduais e municipais expandiram, sobretudo nas regiões mais atrasadas, o estoque de emprego público, diluindo ou postergando tendências de heterogêinização regional e do emprego;

e) o declínio dos rendimentos na base da pirâmide distributiva, a deterioração das pensões, e as flutuações do emprego, fortaleceram, na década, o ingresso na base do mercado de trabalho de grupos populacionais de baixo poder contratual, deteriorando ainda mais as condições gerais do mercado de trabalho;

f) em condições de alta rotatividade de emprego e volatilidade de preços, os mercados de trabalho e de salários segmentaram-se fortemente ampliando diferenciações em todos os níveis;

g) por fim, a redução da taxa de crescimento demográfico e da força de trabalho ocorrida na década não impediu o crescimento absoluto do número de trabalhadores na base do mercado de trabalho.

Estes movimentos traduzem uma realidade que não apenas singulariza o país num confronto internacional - pois não houve nem desindustrialização como, por exemplo na Argentina - nem reestruturação produtiva, retomada do crescimento - como em relação a sua própria história. Sobre este último aspecto convém retomar as proposições relativas a integração dos mercados de trabalho. Entre as diversas dimensões deste processo há pelo menos uma que se afigura como definitiva: como afirmaram com anterioridade Souza (80) e Tavares (86) (12) as atividades informais constituem espaços de formação de rendas inteiramente subordinados aos movimentos da acumulação de capital. Com efeito, o que esta proposição diz é que faz parte do processo de integração tal como ocorrido, a desintegração das relações econômicas

tradicionais, dos circuitos de rendimentos não-monetários, das relações de reciprocidade, etc. Assim no Brasil, mais do que no México, ou evidentemente na Colômbia, o setor informal possui cada vez menos uma dimensão de "esponja", refúgio das relações mercantis, e assume cada vez mais uma feição mercantil e capitalista. Com efeito a parcela significativa do setor informal que se expandiu nos centros urbanos mais evoluídos não é um refúgio do mercado, mas uma outra forma de mercado: seletivo, instável e não regulado. São múltiplas as formas de integração com as empresas mais modernas: desde a reedição de forma de "putting-out" às estratégias de evasão fiscal nas vendas de mercadorias. (13) Por isto mesmo, e esta é a consequência mais importante, a crise do trabalho assalariado nos grandes centros tendeu a magnificar-se em maiores taxas de desemprego aberto, tornando os rendimentos da população ocupada mais sensíveis às flutuações do emprego. (14)

Tendo estas proposições em mente é necessário considerar por outros ângulos a questão da formação dos mercados de trabalho como a que se desenvolveu no país. O aspecto relevante a realçar é menos a natureza moderna das relações de emprego - os estudos citados neste ítem ocuparam-se exaustivamente deste aspecto - e mais a diferenciação que ocorre entre mecanismos distintos de estruturação do emprego assalariado. É possível identificar pelo menos quatro estruturas contratuais distintas: as grandes empresas e os seus mercados internos de trabalho; as pequenas e médias empresas e o mercado geral de trabalho, o Estado e suas

relações de emprego; os mercados "desestruturados" de trabalho. (15) Estes quatro princípios estruturantes de emprego assalariado são portadores de relações de trabalho muito distintas. Diferem quanto ao nível de institucionalização (formalização do contrato, estabilidade do emprego, normas de aprendizagem, grau de sindicalização da força de trabalho), a dinâmica do emprego, da formação dos salários e da mobilidade ocupacional.

Uma das questões específicas da industrialização brasileira no que se refere ao emprego é que não obstante um intenso ritmo de criação de postos de trabalho entre 1967 e 80, e o alto grau de monopolização dos mercados de produto, o peso do assalariamento das grandes empresas relativamente ao universo dos assalariados era em 80 relativamente exíguo; por outro lado, uma parcela significativa do trabalho assalariado estava ocupada em formas precárias, voláteis com baixa institucionalidade (o que não se confunde necessariamente com a posse de carteira de trabalho). Seguramente que ao longo dos anos 70 a primeira estrutura aumentou tanto absolutamente quanto relativamente, entretanto, o aspecto que interessa tendo em vista as mudanças dos anos 80 e as perspectivas para a próxima década é o peso absoluto dos diferentes mercados. No ítem que se segue serão apresentadas algumas evidências sobre a estrutura do emprego assalariado no país a partir das informações da Matriz Insumo-Produto de 1980.

A Estrutura do Emprego Assalariado em 1980

A publicação dos dados da Matriz 80 (16) permite uma análise bastante rica sobre a estrutura do emprego assalariado brasileiro revelando certos aspectos pouco explorados nas abordagens correntes sobre o tema. Com efeito, os estudos convencionais sobre a estrutura ocupacional individualizam setores econômicos e posições ocupacionais como trabalhador assalariado, com e sem carteira, autônomos, empregadores e sem rendimentos. Apesar da importância analítica deste tipo de segmentação do emprego, esta abordagem acaba por homogeneizar estruturas de assalariamento muito díspares. Com efeito, os assalariados com carteira conformam, na verdade um universo profundamente heterogêneo e não podem, a rigor, serem agrupados como portadores de uma mesma realidade ocupacional e contratual. Afinal, como considerado, a economia brasileira modernizou-se amplamente, a diferenciação entre assalariados com e sem carteira, indubitavelmente importante, não esgota ou contém as informações essenciais do processo de segmentação das relações de emprego.

A Matriz 80, baseando-se nas PNADs e Censos Econômicos permite uma aproximação mais rica do processo de segmentação do emprego assalariado individualizando o tipo de unidade institucional contratante. Com efeito, um assalariado formal contratado por uma empresa constitui uma relação de emprego bastante distinta daquela existente

quando a unidade contratual é uma microempresa, uma unidade familiar, uma instituição sem fins lucrativos ou o Governo. A posse de carteira assinada - uma relação jurídica - se de um lado constitui um importante registro do grau de institucionalização do contrato de trabalho não traduz, por outro, o conteúdo da relação salarial, fortemente diferenciado entre as unidades contratuais.

Por unidades contratuais considera-se na Matriz 80 as empresas não financeiras, as instituições financeiras e de seguros, as administrações públicas e as famílias. Este último grupo é composto por trabalhadores autônomos, microempresas (empresas isentas de imposto de renda e faturamento não superior a determinado valor) atividades de educação e saúde, unidades familiares, instituições de previdência sem fins lucrativos e as atividades da agropecuária.

A despeito da inadequação desta última classificação para os objetivos que aqui se persegue, a desagregação das informações apresentadas nas tabelas da Matriz-80 permite identificar as relações de emprego relevantes. Os Quadros 1-A e 1-B apresentam a distribuição do pessoal ocupado total por setor institucional, posição ocupacional e formalidade do contrato salarial.

Considerando o emprego total, em 1980 a força de trabalho brasileira era composta por algo superior a 43 milhões de pessoas dispersas em distintas formas de ocupação e vínculos com as unidades contratuais.

QUADRO I-A

SCN - IBGE - 1980

PESSOAL OCUPADO - BRASIL

SETOR INSTITUCIONAL

	EMPRESAS NÃO FINANCEI- RAS	F A M Í L I A S					Número de Pessoas			
		AUTÔNOMOS MICRO EMP.	EDUCAÇÃO SAÚDE	AGRO- PECUÁRIA FAMIL.	UNIDADES FAMIL.	TPSFL	SOMA	INSTITUIC. FINANC. E SEGUROS	ADMINIS- TRAÇÕES PÚBLICAS	TOTAL
Assalariados com vínculo	7.685.962	3.955.210	757.488	58.273	2.369.227	225.327	7.365.525	715.383	3.749.301	19.516.171
Assalariados sem vínculo	57.803	2.160.623		5.561.702	130.455	38.399	7.891.179			7.948.982
Autônomo		3.457.877	122.802	133.201			3.713.880			3.713.880
Proprietários e sócios	892.535	1.266.165	15.842	6.043			1.288.050	3.224		2.183.809
Sem remuneração (*)	297.253	475.983	3.324	9.219.731		19.198	9.718.236	122		10.015.611
T O T A L	8.933.553	11.315.858	899.456	14.978.950	2.499.682	282.924	29.976.870	718.729	3.749.301	43.378.453

FONTE: SCN - IBGE.

(*) Na agropecuária a categoria "sem remuneração" inclui o proprietário de estabelecimentos agrícolas (membros da família não remunerados).

QUADRO 1-B
 PESSOAL OCUPADO - BRASIL
 SETOR INSTITUCIONAL

Composição Percentual por Setor %

	EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS	F A M Í L I A S				IPSE	SOMA	INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E SEGUROS	ADMINIS- TRAÇÕES PUBLICAS	TOTAL
		AUTÔNOMOS MICRO EMP.	EDUCAÇÃO E SAÚDE	AGRO- PECUÁRIA	UNIDADES FAMILIARES					
Assalariados c/vínculos.	39,4	20,3	3,9	0,3	12,1	1,1	37,7	3,6	19,2	100
Assalariados s/vínculos	0,7	27,2	-	69,9	1,6	0,5	99,3	-	-	100
Autônomos	-	93,1	3,3	3,6	-	-	100	-	-	100
Proprietário e sócios	40,8	57,9	0,7	0,3	-	-	58,9	0,1	-	100
Sem remuneração	2,9	4,7	-	92,0	-	0,2	96,9	-	-	100
TOTAL	20,5	26,1	2,0	34,5	5,8	0,6	69,1	1,6	8,6	100

FONTE: IBGE

Tendo em vista os propósitos deste estudo, é necessário isolar o trabalho assalariado do universo do emprego e investigar a sua distribuição por setores. A Tabela 1, baseada no Quadro 1-A apresenta a magnitude do emprego assalariado no Brasil de 80.

TABELA 1

MAGNITUDES ABSOLUTAS E RELATIVAS DO EMPREGO ASSALARIADO
FORMAL E INFORMAL NO BRASIL

Assalariados	Total		Participação no	
			Emprego (1)	Total (2)
Assal.c/vínculo	19.516.171	(71,1%)	44,9%	58,5%
Assal.s/vínculo	7.948.982	(28,9%)	18,3%	23,8%
Total	27.465.153	(100%)	63,3%	82,3%

FONTE: Quadro 1-A.

NOTAS:

(1) Inclui o pessoal ocupado sem remuneração

(2) Exclui o pessoal ocupado sem remuneração

Como revelam os dados da tabela, o trabalho assalariado é amplamente predominante na estrutura ocupacional brasileira com 63,3% do total do emprego. Do total dos assalariados, 71,1%, i.é, quase 20 milhões possuíam carteira de trabalho contra cerca de 8 milhões de assalariados sem carteira de trabalho. Este é certamente um primeiro e relevante corte na estrutura do emprego assalariado pois denota realidades contratuais muito díspares. Entretanto, como revela o Quadro 1-A o emprego assalariado formal é distribuído entre distintas unidades contratuais, portadoras de diferentes estratégias de emprego. A Tabela 2 sumariza a distribuição do trabalho assalariado formal.

TABELA 2

DISTRIBUIÇÃO DO TRABALHO ASSALARIADO FORMAL
POR FONTES CONTRATUAIS

	Número	Participação no Emprego Assalariado Total
Empresas	8.401.345	43,0%
A. Públicas	3.749.301	19,2%
Autônomos, Micro- empresas e Unidades Familiars	6.324.437	32,4%
Outros não agrícolas	982.815	5,0%
Agropecuária	58.273	0,3%
Total do Ass.c/vínc.	19.516.171	100%

FONTE: Quadro 1-A

Da Tabela 2 depreende-se que 94,7% dos assalariados formais do país estavam nas empresas (financeiras e não financeiras), nas administrações públicas ou eram assalariados de microempresas ou unidades familiares. Este último grupo possui na maioria das posições ocupacionais uma relação de emprego, regime salarial, estabilidade, inteiramente distinto dos dois primeiros. De certa forma este "mercado" de trabalho aproxima-se muito mais do assalariamento informal - instável, volátil, baixos salários - do que o assalariamento típico das demais fontes. Se considerarmos agora os assalariados informais poder-se-ia obter, grosso modo, uma primeira segmentação relevante dos mercados de trabalho no país.

Num primeiro grupo estariam arrolado os assalariados formais vinculados a empresas e os empregados da Administração Pública. Este corte é naturalmente arbitrário. Com efeito, o corte relevante deveria discriminar os trabalhadores ocupados em grandes empresas das demais dadas

as amplas diferenças existentes entre ambas. Por outro lado, os funcionários das Administrações Públicas constituem uma coleção muito heterogênea de posições ocupacionais, salários, etc. Entretanto, dado os limites das informações disponíveis, considerar-se-á, para efeitos comparativos a segmentação existente entre este primeiro grupo e um segundo formado por assalariados formais vinculados a microempresas e unidades familiares e o universo dos assalariados informais. A Tabela 3 apresenta a segmentação proposta.

TABELA 3

ESTRUTURA DO EMPREGO ASSALARIADO - BRASIL - 1980

GRUPOS DE EMPREGO	NÚMERO	PARTICIPAÇÃO NO EMPREGO ASSALARIADO TOTAL	
		(1)	(2)
<u>Grupo 1</u>			
(1) Assalariados formais vinculados a empresas	8.401.345	30,5	38,4
(2) Assalariados formais nas A. Públicas	3.749.301	13,6	17,2
<u>Sub-total</u>	<u>12.150.646</u>	<u>44,2</u>	<u>55,6</u>
<u>Grupo 2</u>			
(1) Assalariados formais vinculados a microempresas, unidades familiares	6.324.437	23,0	28,9
(2) Assalariados informais	7.948.982	28,9	10,9
.Agropecuária	5.561.702	20,2	
.Outros	2.387.280	8,6	
<u>Sub-total</u>	<u>14.273.419</u>	<u>51,9</u>	<u>39,8</u>
(3) Outros	1.041.088	3,7	4,7
<u>TOTAL</u>	<u>27.465.153</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

FONTE: Idem.

NOTAS:

(1) Inclui atividades agropecuárias

(2) Exclui atividades agropecuárias

Os dados são contundentes: considerando-se o universo dos assalariados, 27 milhões, as empresas e o governo empregavam menos que a metade, 12 milhões de pessoas. Se excluirmos a agricultura onde é alto o peso do trabalho assalariado informal, o quadro altera-se sem, entretanto, apresentar uma realidade estruturalmente distinta. Com efeito, os assalariados informais urbanos, e os com carteira de trabalho mas vinculados a microempresas e unidades familiares conformavam quase 40% do total dos assalariados não agrícolas. O grupo 1, formado por assalariados formais vinculados a empresas e por funcionários públicos respondia por 55,6% do emprego assalariado urbano. Isoladamente, o conjunto das empresas (privadas e públicas) ocupava 38,4% dos assalariados do país não considerando as atividades agropecuárias. Se considerarmos que entre estas a pequena e média empresa possui um elevado peso no emprego total - segundo a amostra da RAIS 83 o número de emprego em estabelecimentos com até 499 empregados correspondia a 60,7% do emprego total - pode-se inferir que do universo de assalariados formais no país - 19 milhões de pessoas - estavam vinculados a grandes empresas privadas e públicas algo não superior a 10% cerca, de 2 milhões de pessoas.

Estas cifras revelam que não obstante o intenso assalariamento ocorrido no país ao longo dos anos 70, o peso da grande empresa no mercado de trabalho é relativamente exíguo diluindo-se num universo amplíssimo povoado por um conjunto heterogêneo de fontes contratuais portadoras de

distintas relações de trabalho.

A partir das informações sobre o rendimento do trabalho assalariado constante das tabelas da Matriz-80, é possível construir uma distribuição dos salários de acordo com a segmentação do emprego apresentada. A Tabela 4 apresenta as informações relevantes para o emprego assalariado urbano. Para fins de simplificação incluiu-se a categoria "outros" apresentada nas tabelas anteriores no grupo formado por assalariados formais vinculados a microempresas e unidades familiares.

TABELA 4

SALÁRIOS POR SEGMENTO DO EMPREGO ASSALARIADO URBANO - 1980

	Part. Relat.no Emprego Ass. Urbano	Renda do Trab. Ass. (Cr\$103)	Renda Média (Cr\$ 103)	Partic. Relativa no Salário Total(%)
(i) Assalariados formais de Empresas	38,4	2.209.473,0	262,99	59,4
(ii) Assalariados na Adm.Pública	17,2	734.928,0	196,0	19,76
<u>Grupo 1</u>	<u>55,6</u>	<u>2.944.401,0</u>	<u>242,3</u>	<u>79,2</u>
(iii) Assalariados Formais vinculados a outras fontes	33,4	537.118,0	72,9	14,4
(iv) Ass. Informais	10,9	237.413,0	99,45	6,4
<u>Grupo 2</u>	<u>44,4</u>	<u>774.531,0</u>	<u>79,9</u>	<u>20,8</u>
Total	100,0	<u>3.718.932,0</u>	<u>215,5</u>	100,0

FONTE: MATRIZ 80.

Como se depreende dos dados, a segmentação do emprego nos dois grupos traduz, de fato, uma profunda diferenciação distributiva. Em média, a retribuição do emprego assalariado nos segmentos do grupo 1 era três vezes superior a existente nos segmentos que compõem o grupo 2. No grupo 1 é flagrante a liderança salarial dos assalariados formais vinculados a empresas. No grupo 2, como salientado, a posse da carteira de trabalho não traduz diferenças distributivas significativas. Esta última constatação revela a impropriedade de um recorte ocupacional simples entre os que possuem e os que não possuem carteira de trabalho. A diferença essencial como aqui se torna evidente é o tipo de empregador. Se este é a empresa então a posse da carteira constitui um importante fator de diferenciação. Entretanto, um assalariado informal e um assalariado formal ligado a outras fontes contratuais não se distinguem necessariamente do ponto de vista redistributivo.

A participação do grupo 1 no emprego assalariado urbano era de 55,6%, entretanto, a massa salarial gerada correspondia a 79,2%, no grupo 2 a contribuição no emprego de 44,4% correspondia a uma participação na massa salarial total de 20,8%. Isoladamente, os assalariados formais ligados a empresas respondiam por 38,4% do emprego urbano e quase 60% da massa salarial do país. Quando se considera a forte segmentação salarial entre pequenas, médias e grandes empresas, as proporções revelam um quadro distributivo amplamente segmentado: de acordo com a RAIS 83, 46,9% da massa salarial concentrava-se em estabelecimentos com mais

de 1500 empregados. Desse modo, cerca de 10% dos assalariados, apropriavam-se de cerca de 47% da massa salarial total.

- Algumas Especulações -

A segmentação dos mercados de trabalho apresentada no item anterior constitui o aspecto diferenciador do caso brasileiro em confronto com outras realidades nacionais. A crise dos anos 80 aprofundou as diferenciações entre os grupos de emprego conforme as características antes anotadas. Entretanto, a especificidade do caso brasileiro já se afirmara nos anos de alto crescimento: o grau de heterogeneidade estrutural, uma ampla base nos mercados assalariados urbanos vis-à-vis ao emprego das grandes empresas, uma profunda diferenciação de rendimentos entre setores do mercado de trabalho. Esta realidade, malgrado o ritmo de crescimento dos bons empregos oferecidos nos anos 70, constitui um aspecto essencial da dinâmica social e política do país. Com efeito os ajustes macroeconômicos perpetrados ao longo dos 80 resultaram sobretudo nos países de menor avanço industrial, incluindo aqueles da periferia européia, um forte declínio na capacidade de absorção de mão-de-obra tanto na grande empresa quanto no Estado. A "rigidez" brasileira é que uma política deste tipo torna-se socialmente disruptiva: o peso dos setores desestruturados do mercado de trabalho e dos grupos populacionais que dele dependem não encontra paralelo em termos absolutos com outras experiências nacionais. As comparações com outros países subdesenvolvidos de dimensões continentais não

procedem pois no Brasil apesar da maior segmentação dos mercados de trabalho, os grupos populacionais que deles participam encontram-se integrados nos espaços urbanos e numa sociedade de consumo de massas.(16)

Tendo em vista estes aspectos mais globais, convém seguir, como nos casos examinados da Itália e Espanha, o processo evolutivo do emprego, dos salários, e das características macroeconômicas entre meados dos anos 70 e os anos 80.

4. 2 - Criação e Destruição de Postos de Trabalho na Indústria de Transformação

Ao longo do período considerado, de 1976 a 1986, a indústria de transformação brasileira passou por um movimento expansivo em 1976-80, por um período fortemente recessivo de 1980 a 1984 e por uma retomada intensa em 1985 e 1986.

O propósito desta seção é analisar, a partir de diferentes fontes estatísticas disponíveis, o movimento cíclico do emprego industrial e as suas mudanças no interior da indústria.

a) O Período 1976-1980

Os grandes investimentos ocorridos neste período nos setores produtores de bens de capital e produtos

intermediários da indústria resultaram num elevado ritmo de expansão do emprego, com significativas mudanças intersetoriais.

Para efeitos de comparação intersetorial do emprego é importante isolar alguns setores da indústria que tiveram, ao longo de todo o período, importante papel. O Quadro 2 baseado na Pesquisa Industrial do IBGE, apresenta os principais dados para a indústria de transformação e para os setores escolhidos.

O crescimento do emprego foi intenso e generalizado para todos os setores em questão. A indústria de Transformação como um todo criou nestes anos 590.000 postos, com uma expansão de 15,5% entre 1976-1979. O alto ritmo de crescimento do emprego industrial pode ser contrastado quando se considera que na economia como um todo, o emprego cresceu 13,2% neste mesmo período.

O ritmo do crescimento dos setores industriais foi bastante diverso. Acima do crescimento médio da indústria de transformação, destacaram-se os setores mais dinâmicos como a Mecânica, Material Elétrico e Comunicação, Material de Transporte e a Química. Entre os setores mais tradicionais, o Setor de Vestuário e Calçados teve um comportamento explosivo. A Têxtil passou por ampla modernização, registrando o menor crescimento no período.

No seu conjunto, os setores mais dinâmicos da

QUADRO 2

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E SETORES
ESCOLHIDOS 1976-1979
BRASIL

		1976	1977	1978	1979	1976/79
Indústria da						
Transformação	Em 1000	3.785	3.950	4.202	4.375	15,5
	%	100	100	100	100	
(i)	Metalúrgica 1000	455	475	487	509	11,8
	%	12,0	12,0	11,6	11,6	
(ii)	Mecânica 1000	397	431	457	486	22,4
	%	10,5	10,9	10,8	11,1	
(iii)	Mat.Elét.Com.Em 1000	193	210	235	229	18,6
	%	5,1	5,3	5,6	5,2	
(iv)	Mat.Transporte Em 1000	221	224	249	264	19,4
	%	5,8	5,6	5,9	6,0	
(v)	Química Em 1000	133	143	150	169	27,1
	%	3,5	3,6	3,6	3,8	
(vi)	Têxtil Em 1000	350	345	354	365	4,2
	%	9,2	8,8	8,4	8,3	
(vii)	Vestuário, Calçados 1000	308	320	363	384	24,6
	%	8,1	8,1	8,6	8,8	
(viii)	Produtos Alimentares 1000	448	472	488	503	12,3
	%	11,8	11,9	11,6	11,5	
	Total sub-setores 1000	2.505	2.620	2.783	2.909	
	%	66,2	66,3	66,2	66,5	

FONTE: IBGE, Pesquisa Industrial.

indústria aumentaram o seu peso no emprego industrial total. Os setores (i) a (v) - Quadro 2 - aumentaram sua participação de 36,9% no emprego industrial para 37,7% entre 1976 e 1979.

A Pesquisa Industrial trabalha com uma amostra bastante ampla das empresas brasileiras, incluindo os estabelecimentos com cinco ou mais empregados. Considerando-se agora uma amostra bem mais restrita das empresas industriais e limitadas ao Estado de São Paulo, como a publicado pela FIESP - Quadro 3 - observa-se uma situação diferente. O índice de crescimento do pessoal ocupado na indústria foi de 8% no período, superada amplamente pela indústria metalúrgica, 15%, Produtos Alimentares, 12%, e Material de Transporte, 9%. A Mecânica, que na amostra nacional do IBGE teve papel destacado, teve na amostra paulista crescimento negativo.

QUADRO 3

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
E SETORES ESCOLHIDOS EM SÃO PAULO 1976-1979
1979=100

	1976	1977	1978	1979
<u>INDÚSTRIA</u>	100	102	105	108
(i) Metalúrgica	100	104	109	115
(ii) Mecânica	100	99	99	99
(iii) Material de Transporte	100	99	102	109
(iv) Têxtil	100	101	104	106
(v) Produtos Alimentares	100	106	108	112

FONTE: FIESP

b) O Período 1980-1984

Este período conta, além das estimativas de

emprego fornecidas pela Pesquisa Industrial do IBGE, com os dados fornecidos pelo Ministério do Trabalho a partir de outra amostra de caráter nacional (RAIS). O confronto entre ambas as fontes apresenta dificuldades já que a última é mais restrita que a primeira, concentrando-se nas maiores empresas. Contudo é importante manter os dois registros já que a RAIS possui informações adicionais às fornecidas pelo IBGE.

A intensidade da crise revelou-se fortemente em 1981 e 1983. Neste último ano a indústria de transformação perdeu, em relação a 1982, 494.000 postos de trabalho segundo o IBGE e 323.000 de acordo com o MT. Em 1984 ocorreu uma recuperação no emprego segundo as duas fontes de dados, entretanto, resolvemos incluir este ano nesta seção por razões meramente estatísticas. Este é o último ano de Pesquisa Industrial onde o estoque do emprego industrial é apresentado.

QUADRO 4

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO SEGUNDO DIFERENTES FONTES: 1980-1984

	1980	1981	1982	1983	1984
Pesquisa Industrial IBGE					
Em 1000	-	4.213	4.279	3.785	4.029
Variação	-	-	66	-494	244
RAIS-MT					
Em 1000	5.278	4.760	4.733	4.410	4.662
Variação	-	-518	-27	-323	252

FONTE: IBGE: Pesquisa Industrial
MT: RAIS - Painéis Fixos

NOTA:

(1) Parte da discrepância entre os nºs absolutos deve-se que os dados do IBGE expressam médias mensais enquanto os da RAIS retrata a posição em 31-12 de cada ano.

(2) O ano de 1980 não pode ser considerado para efeitos comparativos com a Pesquisa Industrial de 1975.

QUADRO 5

EXPANSÃO E CONTRAÇÃO DE EMPREGO NA INDÚSTRIA DE
TRANSFORMAÇÃO E SETORES SELECIONADOS - BRASIL
1981-1984

	1981-82		1982-83		1983-84	
	Em 1000	%	1000	%	1000	%
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	66	1,5	494	-11,5	244	6,4
(i) Metalurgia	-15	-3,2	-79,3	-17,6	64	17,3
(ii) Mecânica	-39	-8,3	-13	-3,1	25	6,0
(iii) Mat.Elétrico e Com.	-1	-0,4	-29	-13,4	13	6,0
(iv) Material de Trans- porte	15	6,7	-13	-5,3	9	4,0
(v) Química	15	9,2	-13	-8,0	19	12,1
(vi) Têxtil	63,1	-16,6	-58	-18,2	17	6,4
(vii) Vestuário, Calçado	65,3	16,0	-4	-0,9	52	11,1
(viii) Produtos Alimentares	8	1,5	41	-7,4	-21	-4,8

FONTE: IBCE: Pesquisa Industrial

Como se depreende do Quadro 5, a intensa queda registrada no conjunto da indústria de transformação em 1983 foi liderada pela Metalurgia e pela Têxtil, seguidas pelo setor de Material Elétrico e Comunicação. Contudo, diversos setores, como a Mecânica, registraram forte queda nos dois anos anteriores, como atestam as informações colhidas pela RAIS.

Entre 1983 e 84, a Metalurgia, a Química e Vestuário e Calçados lideraram o processo de recuperação. Os movimentos relativamente simétricos da queda e recuperação do emprego - concentrados em 1984 - fizeram com que a indústria de transformação tivesse, neste ano, uma estrutura semelhante à de 1979 - ver Quadro 6 - com as seguintes diferenças:

- o setor Vestuário e de Calçados teve forte crescimento no emprego total;
- o setor Químico teve um crescimento moderado;
- a Têxtil continuou em processo de queda, iniciado na década anterior.

Os demais setores cresceram ou caíram marginalmente.

Os dados fornecidos pela RAIS apresentam um quadro da crise muito menos abrupto que os de Pesquisa Industrial. Contudo, apresentam o mesmo movimento interno dos setores. Segundo a RAIS, a crise do emprego industrial foi muito mais abrupta em 1981 do que em 1983. Por setores isolados, o ramo Material de Transporte liderou, em 1981, a destruição de empregos, desligando 76.000 trabalhadores. Metalurgia e Mecânica seguiram este movimento.

QUADRO 6

COMPOSIÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO 1979-1984

	1979	1981	1983	1984
<u>INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO</u>	100	100	100	100
(i) Metalurgia	11,6	11,0	9,8	10,8
(ii) Mecânica	11,1	11,1	11,0	11,0
(iii) Mat.Elétrico e Com.	5,2	5,2	5,0	5,0
(iv) Material de Transporte	6,0	5,3	5,9	5,8
(v) Química	3,8	3,8	4,3	4,5
(vi) Têxtil	8,3	9,0	6,8	6,9
(vii) Vestuário, Calçados	8,8	9,7	12,5	13,0
(viii) Produtos Alimentares	11,5	13,0	13,6	12,2
Total (i a Viii)	66,5	68,1	68,9	69,2

FONTE: Pesquisa Industrial - IBGE

QUADRO 7

EXPANSÃO E CONTRAÇÃO DE EMPREGO NA INDÚSTRIA
DE TRANSFORMAÇÃO BRASIL 1980-1984

	1980-81		1981-82		1982-83		1983-84	
	Em 1000	%	1000	%	1000	%	1000	%
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	-518	-9,8	-27	-0,5	-323	-6,8	252	-5,7
(i) Metalurgia	-97	-14,3	-11	-0,4	-41	-14,3	-3	-1,1
(ii) Mecânica	-51	-13,0	-34	-10,0	-29	-9,5	29	10,0
(iii) Mat. Elétrico e Com.	-44	-13,7	-4	-1,4	-28	-10,3	15	6,1
(iv) Material de Transporte	-76	-20,5	20	6,8	-26	-8,2	56	19,3
(v) Química	-11	-4,7	-4	-1,8	-6	-2,7	9	4,2
(vi) Têxtil	-53	-11,2	-8	-1,9	-55	-13,4	20	5,6
(vii) Vestuário, Calçados	-6	-1,3	29	6,3	-7	-1,4	33	10,9
(viii) Produtos Alimentares	-1	-0,2	2	0,3	12	1,8	6	0,9

FONTE: RAIS - Pains Fixos, Situação em 31-12 de cada ano.

Quando se considera o movimento do emprego industrial relativo ao Estado de São Paulo - amostra FIESP - as principais diferenças aparecem entre 1983 e 1984. Como visto anteriormente, este último ano foi amplamente expansivo quando se focaliza a indústria de transformação no país. O indicador de emprego da FIESP revela um resultado claramente negativo neste ano. Ao nível dos subsetores, confirma a observação anterior de que os setores da Metalurgia, Material de Transporte e Têxtil lideraram o movimento recessivo.

QUADRO 8

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE SÃO PAULO
1980-1984
1980=100

	1981	1982	1983	1984
INDÚSTRIA	93	88	82	81
(i) Metalurgia	92	85	79	81
(ii) Mecânica	95	85	73	75
(iii) Mat. Transporte	88	80	80	83
(iv) Têxtil	93	96	87	83
(v) Produtos Aliment.	98	98	96	98

FONTE: FIESP.

c) O Período 1985-1986

Este período foi marcado por intenso crescimento do emprego, generalizado a todos os setores. A estimativa do quantum de emprego pode ser obtido pela RAIS - que reflete a posição em 31-12 de cada ano - e pelos indicativos mensais de emprego do Ministério do Trabalho.

Os dados da RAIS são contundentes: o emprego na indústria de transformação cresceu 8,9% entre 1984 e 1985 e 11% entre 1985 e 1986. O ritmo desta expansão pode ser aqulilado quando se considera que, nestes anos, a população urbana ocupada cresceu 8,9% e 7,1% e a PEA urbana 6,5% e 3,8%.

A indústria mecânica destacou-se fortemente na liderança do emprego industrial, seguida de perto pelo setor de Material Elétrico e Comunicações. A Têxtil, por outro lado, interrompeu seu processo de reestruturação expandindo-se intensamente no período.

A criação de 1033 mil empregos nestes dois anos, superior a perda de 868 mil ocorrida entre 1980-83, não alterou significativamente a composição setorial do emprego. A única alteração importante foi o crescimento do ramo de Vestuário e Calçados e Produtos Alimentares no conjunto do emprego assalariado (formal) industrial. O primeiro foi moderadamente afetado no período de crise e expandiu-se intensamente em 1985 e 1986. O segundo manteve-se relativamente estável ao longo do período.

QUADRO 9

CRIAÇÃO DE EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
1985-1986

	1985		1986	
	Em 1000	%	Em 1000	%
IND. DE TRANSFORMAÇÃO	433	8,9	590	11,0
(i) Metalurgia	46	8,3	68	11,3
(ii) Mecânica	43	14,0	74	20,7
(iii) Mat. Elétrico Com.	30	11,6	55	18,9
(iv) Mat. Transporte	33	9,3	23	6,0
(v) Química	12	5,5	12	4,8
(vi) Têxtil	41	10,9	52	12,4
(vii) Vestuário, Calçados	50	8,8	84	13,4
(viii) Produtos Alimentares	27	4,0	23	3,3
Total dos Setores	282	65,1	391	67,4

FONTE: RAIS, Painéis Fixos.

QUADRO 10

COMPOSIÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
POR SETORES SELECIONADOS

	1979	1983	1986
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	100	100	100
(i) Metalúrgica	12,4	11,1	11,4
(ii) Mecânica	7,2	6,2	7,3
(iii) Mat. Elétrico Comun.	5,7	5,4	5,9
(iv) Mat. Transporte	6,8	6,4	6,9
(v) Química	4,3	4,7	4,2
(vi) Têxtil	8,9	7,8	8,1
(vii) Vestuário, Calçados	9,4	11,8	12,2
(viii) Prod. Alimentares	11,9	12,4	12,4
Sub-Total	66,6	65,8	68,4

FONTE: RAIS - Painéis-Fixos

As informações geradas pela metodologia de painéis fixos pela RAIS estão restritas, como comentado anteriormente, a uma posição registrada em dezembro de cada ano. É uma posição de estoque. O Ministério do Trabalho fornece outro registro - O Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, Lei 4923/65 - que apresenta um dado de fluxo,

mês a mês, possibilitando inferir uma média anual. Estes dados, evidenciados no Quadro 10, permitem reforçar as conclusões anteriores. A diferença mais significativa é que, por esta fonte, o ritmo de expansão do emprego industrial entre 1985-86 ficou abaixo daquele registrado pela RAIS (9,2% contra 11,0%). Os dados intersetoriais não podem ser comparados em algumas somas devido a agrupações distintas. Contudo, em termos gerais, as informações sobre a recuperação do emprego são compatíveis entre si.

Por fim, é necessário considerar o comportamento do emprego industrial em São Paulo, segundo a amostra da FIESP. Ao contrário do que se passou entre 1983-84, os dois anos posteriores foram explosivos no emprego industrial paulista - superior aos índices nacionais. Na média nacional, a indústria mecânica deteve as maiores taxas, seguida de perto do setor produtor de Material de Transporte.

QUADRO 11

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO POR SETORES SELECIONADOS

	1985	1986	Variação (%)
<u>Indústria de Transformação</u>			
Em 1000	5.249	5.731	9,2
%	100	100	
(i) Metalurgia 1000	627	687	9,5
%	11,9	12,0	
(ii) Mat.Elétrico Com. 1000	284	325	14,4
%	5,4	5,6	
(iii) Mat.Transporte 1000	397	434	9,3
%	7,5	7,6	
(iv) Química 1000	488	527	8,0
%	9,2	9,2	
(vi) Têxtil 1000	784	874	11,4
%	14,9	15,2	
(vii) Prod.Alimentares 1000	804	830	3,2
%	15,3	14,4	

FONTE: MT, Cadastro Geral dos Empregados e Desempregados.

QUADRO 12
 ÍNDICE DA EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DE SÃO PAULO 1984-1986
 1984=100

	1985	1986
Indústria	108	199
(i) Metalurgia	108	117
(ii) Mecânica	113	130
(iii) Mat. Transporte	113	126
(iv) Têxtil	107	118
(v) Prod. Alimentares	102	109

FONTE: FIESP.

- Mudanças na Distribuição Regional do Emprego Industrial -

De acordo com o Quadro 13 infere-se que entre 1979-1986 não houve mudanças significativas na distribuição regional da indústria. Contudo, ainda que exíguas, as mudanças foram concentradas na perda relativa da região Sudeste no emprego industrial total. As regiões norte e nordeste aumentaram o seu peso no emprego total, ficando estáveis as demais regiões. O maior crescimento se deu nos setores tradicionais de indústria, mais representativos da estrutura industrial destas regiões.

QUADRO 13
 CONCENTRAÇÃO REGIONAL DO EMPREGO NA INDÚSTRIA
 DE TRANSFORMAÇÃO E POR SETORES SELECIONADOS

		1979	1986
IND. TRANSFORMAÇÃO	BRASIL	100	100
	NORTE	1,9	2,3
	NORDESTE	8,9	10,1
	CENTRO-OESTE	1,5	1,8
	SUDESTE	68,1	65,8
	SUL	19,4	19,9
IND. METALÚRGICA, MECÂNICA, MAT. ELÉTRICO E COMUNICAÇÃO E MAT. TRANSPORTE	BRASIL	100	100
	NORTE	1,7	2,9
	NORDESTE	3,7	3,5
	C. OESTE	0,6	0,7
	SUDESTE	80,8	78,7
	SUL	13,2	14,2
INDÚSTRIA TÊXTIL, VESTUÁRIO E CALÇADOS E PRODUTOS ALIMENTARES	BRASIL	100	100
	NORTE	1,7	1,4
	NORDESTE	14,2	16,3
	C. OESTE	1,9	1,9
	SUDESTE	60,3	56,6
	SUL	22,5	23,7

FONTE: RAIS - Painéis - Fixos

- Mudanças na Estrutura Ocupacional -

A crise dos mercados de trabalho formais, urbanos e localizados nas regiões sudeste e sul do país afetou desigualmente a força de trabalho assalariada, sendo particularmente intensa entre os operários não qualificados e de baixa qualificação. A forte rotatividade da mão-de-obra não qualificada, em parte induzida pela política salarial criada em 1979 (ver adiante) alterou significativamente a participação dos operários no emprego assalariado total.

Infelizmente não se dispõe de estatísticas nacionais sobre a evolução do emprego por categorias ocupacionais. Um estudo inédito sobre este aspecto foi realizado por Ocio (87) (17) recolhendo informações geradas pela PRIL - Pesquisa em Relações Industriais Ltda. relativos à indústria paulista. Apesar de existirem problemas metodológicos pela expansão da amostra, os dados apresentados no Quadro 14 evidenciam uma significativa redução percentual dos operários e, dada a forte recessão no período, manutenção dos técnicos, engenheiros e trabalhadores de escritório nas empresas representadas na amostra.

A RAIS, por sua vez, levanta anualmente a rotatividade de mão-de-obra. Em 1983, segundo dados desta fonte, para uma diminuição de 522.436 postos de trabalho na indústria, as empresas com mais de 1000 pessoas ocupadas contribuíram com 40,7%. Se considerarmos também as empresas

com 500 a 799 pessoas ocupadas tem-se que o desemprego industrial ocorrido em 1983 atingiu essencialmente a ocupação das grandes empresas (60,7%). A RAIS registrou neste ano um aumento do número de trabalhadores das profissões científica, técnica (9.593) e uma forte redução do número de trabalhadores da produção industrial, operadores de máquinas e condutores de veículos (-385.225).

QUADRO 14

ESTRUTURA OCUPACIONAL - COMPOSIÇÃO PERCENTUAL
(Em dezembro de cada ano)

	79	80	81	82	83	84
<u>Categorias Profissionais</u>						
Diretores, Grupos e	5,3	5,0	6,9	6,0	N	7,9
Técnicos e Engenheiros	7,1	7,1	11,5	12,8	N	10,6
Trabalhadores de Escritório	17,7	23,0	23,3	19,8	N	17,6
Operários	69,9	64,4	58,3	61,4	N	63,9

FONTE: PRIL (Ócio, 1986)

Desta forma, a crise do mercado organizado de trabalho no período 1979/83 concentrou-se na região sudeste e sul do país, na indústria (transformação e construção civil), mas grandes empresas, afetando fundamentalmente os operários ("blue collars").

- Visão do Conjunto -

Considerando-se de forma agregada a evolução do emprego industrial no período, emergem algumas observações:

- (a) a composição setorial, regional e a estrutura do emprego por qualificações não sofreu alterações significativas entre o final dos 70 e os anos da segunda metade dos 80.

A excessão importante ocorreu com a indústria têxtil, que reduziu sistematicamente sua participação no emprego;

- b) tal comportamento significou um movimento simétrico, ainda que defasado, dos setores na crise e na recuperação. Os setores que mais se contraíram na crise registraram, na recuperação, as taxas mais elevadas de emprego;
- c) a recuperação do mercado de trabalho na indústria de transformação ocorrida nos anos 85 a 86 foi intensa, superando as perdas ocorridas em 1981 e 1983. Assim, de acordo com a RAIS, o emprego industrial registrado em 1986 excedia em mais de 100.000 o número de empregados formais registrados em 1980.

O resultado mais significativo, para o escopo deste estudo é o terceiro (item c). Com efeito, a tendência observada na crise e recuperação dos principais países da OCDE - incluindo aqui Itália e Espanha - foi uma redução progressiva do emprego industrial como reflexo não apenas do baixo crescimento relativo da indústria em termos do PIB mas em função da baixa absorção de mão-de-obra, sobretudo de operários, por unidade de produto industrial. No Brasil, ao contrário, houve no período de recuperação significativo crescimento da absorção de mão-de-obra. Os dados do Quadro 15 são contundentes: quer se considere a indústria de transformação em seu conjunto, quer a indústria em São Paulo, a taxa de recuperação do emprego industrial por unidade de produto foi entre 1984/1986 muito superior à

registrada entre 1977/79.

QUADRO 15

EVOLUÇÃO DO EMPREGO E DO PRODUTO NA INDÚSTRIA
DE TRANSFORMAÇÃO

Taxas Médias Anuais

	1977/79	1980/83	1984/86	1984/85	1985/86
Crescimento do Produto (1)	6,48	-5,47	9,82	8,34	11,30
Crescimento do Pessoal Ocupado (2)	2,25	-7,63	7,6	5,2	10,0
Crescimento de Atividade na Ind. de S.Paulo (3)	8,2	-4,87	11,0	9,8	12,2
Crescimento do Pessoal Ocupado (3)	3,15	-6,53	9,2	8,4	10,0

FONTE: (1) FGV, (2) MT - Cadastro Geral dos Empregados,
(3) FIESP.

Este resultado, a despeito dos problemas metodológicos relativos às intensas flutuações cíclicas da relação emprego/produto, sugere uma mudança de comportamento deste parâmetro em relação ao registrado nos anos 70. Infelizmente não se dispõe de informações adicionais sobre este período que permitam construir hipóteses explicativas razoáveis. É de se considerar contudo, que o forte crescimento da economia em 1986, gerado pelos efeitos renda e riqueza do Plano de Estabilização, tenha levado diversos setores da indústria à plena utilização da capacidade. Neste caso, a taxa de absorção de mão-de-obra tende, naturalmente, a elevar-se.

Contudo, é necessário considerar mais detalhadamente a dinâmica intersetorial do emprego industrial para um enquadramento menos superficial da questão.

A importância deste aspecto ressalta-se, conforme já abordado, no confronto internacional. A baixa capacidade do emprego registrado no período de recuperação nas demais economias deu alento a amplo conjunto de iniciativas visando a flexibilizar o mercado de trabalho. Tornou-se consensual que a simples retomada do crescimento seria insuficiente para promover redução significativa da taxa de desemprego. Neste sentido uma política de emprego deveria atuar do lado de oferta, criando oportunidades e possibilidades nas regiões e setores mais duramente atingidos pela crise.

No caso brasileiro, a recuperação do crescimento econômico reverteu inteiramente a situação do mercado de trabalho existente na crise e, adicionalmente, revelou-se fortemente absorvedor de mão-de-obra em todas posições ocupacionais. Um exaustivo estudo sobre a região metropolitana de São Paulo (em confronto c/a de Recife) (Baltar e Neto, 1988) (18) no período 1980-85 revela importantes aspectos que permitem enquadrar a questão anterior. Estudando o emprego e desemprego na indústria de transformação, a partir dos dados da RAIS e FIESP, os autores destacaram os seguintes movimentos:

- (a) a partir dos dados RAIS, tornou-se evidente que a contração do emprego industrial em 81 e 83 e sua recuperação nos dois anos posteriores deveu-se mais à recessão e expansão econômica do que ao desaparecimento ou surgimento de novos estabelecimentos;
- (b) a forte queda do emprego em 81 e 83 esteve relacionada à redução do número de admissões. Contudo, a característi-

- ca marcante do período foi a intensa rotatividade da mão-de-obra. Na fase de recuperação, a taxa de admissão aumentou, a taxa de desligamento diminuiu para depois aumentar ainda que de forma mais lenta que a primeira;
- (c) em 1986, com o crescimento da taxa de admissões nos setores mais atingidos pela crise e dado que o emprego nas atividades não industriais não foi duramente afetado pela crise, começou-se a gerar problemas de escassez de mão-de-obra. Acrescenta-se que na crise houve redução da PEA na região Metropolitana de São Paulo;
- (d) segundo a FIESP, o nível de emprego industrial na grande São Paulo em 1986 ainda era ligeiramente inferior ao de 1980. Contudo,..."a rapidez com que se recuperou levou a taxas de admissão e desligamentos tão elevados que se requeria um estoque de mão-de-obra disponível bastante superior ao nível do emprego alcançado" (op. cit. pg. 105).
- (e) do ponto de vista setorial a queda do emprego em 1981 concentrou-se na metalúrgica material elétrico e comunicação, material de transporte e química. Entre 1982-83 estes setores ao lado da têxtil lideraram a queda. Entre 1980-83 a indústria de transformação perdeu no seu conjunto, 403,2 mil empregos; sendo 243,9 mil nos ramos da metal-mecânica;
- (f) na recuperação em 1984 e 1985, generalizada a todos os setores, foram criados 259,1 mil empregos, 64,3% do total perdido na crise. Contudo, os ramos de metal-mecânica recuperaram apenas 53,1% do que haviam perdido. Os outros setores ultrapassaram já em 1985 o nível de em-

prego de 80. (Ver Baltar e Neto, 88).

Quando se confrontam os dados da indústria de transformação no país com a paulista, infere-se alguns resultados interessantes. O comportamento da indústria de transformação na região metropolitana de São Paulo sugere que o processo de recuperação do emprego industrial foi bastante diferenciado no tempo ao nível dos subsetores. Os grandes ramos da metal-mecânica só recuperaram seu nível de ocupação, em 1986, ano em que os demais setores industriais já vinham de um forte aquecimento em 1985.

O explosivo ano de 1986 foi para o mercado de trabalho industrial, resultado da forte expansão da metal-mecânica combinado com o forte crescimento ocorrido, anteriormente, nos demais subsetores industriais.

Desse modo, a diferença específica do caso brasileiro relativamente às experiências européias onde houve reestruturação industrial foi o elevado ritmo da recuperação do emprego na indústria metal-mecânica. (19)

4.3 - Crise, Políticas de Renda e Salários

A economia brasileira vivenciou no período 1974-80 um vigoroso movimento expansivo com significativas mudanças estruturais. Conforme amplamente documentado, e comentado na Parte II, esta reagiu ao 1º choque do petróleo aprofundando o processo de industrialização nos segmentos industriais

produtores de bens de produção e insumos básicos intensivos em capital, matérias-primas, mão-de-obra e energia. Os impactos sobre o mercado de trabalho se fizeram sentir intensamente: assalariamento generalizado da força de trabalho, aumento dos mercados de trabalho "estruturados" e crescimento do emprego industrial, nos setores mais dinâmicos.

Nos países da OCDE, e em particular na Itália (mas também na Espanha), o período expansivo que se sucedeu ao 1º choque do petróleo foi acompanhado de pressões nos custos salariais decorrentes tanto do aquecimento do mercado de trabalho quanto dos regimes de indexação salarial, do movimento dos preços relativos, do declínio do crescimento e aumento das greves. A crise e o ajuste posterior passaram por uma rigorosa redução destes custos através do desemprego em massa e das políticas de renda.

A seguir, procurar-se-á analisar na economia brasileira o movimento dos salários no período de expansão.

- A Evolução dos Salários e da Produtividade nos Anos 1974-80

Para os propósitos desta seção, importa considerar o movimento dos salários como um custo para a economia e a indústria em particular. Este salário difere da renda do trabalho assalariado por incluir os encargos sociais e por ser deflacionado por um índice homogêneo à economia e à

indústria. A inexistência de dados confiáveis sobre os salários para o conjunto da economia obriga-nos a limitar a análise à indústria de transformação e, nesta, ao conjunto dos assalariados "regulares". Os assalariados "irregulares" são, para os efeitos desta análise, participantes do mercado geral de trabalho e afetam indiretamente os custos salariais por pressionarem o mercado de trabalho dos operários não-qualificados. Contudo, a evolução destes salários, embora importante na sua dimensão renda, não é significativa para o exame dos custos salariais que são relevantes à indústria.

Um índice adequado para deflacionar os custos salariais deveria, idealmente, ser aquele relevante para cada indústria em particular. Contudo, buscando maior generalidade e compatibilidade entre os dados utilizar-se-á o índice de preços por atacado (indústria transformação) (IPA).

O Quadro 16 apresenta a evolução do produto industrial e dos custos salariais por assalariado na indústria de transformação. Ao longo do período, o produto industrial real evoluiu 5,3% a.a. ao passo que os custos salariais cresceram 7,6% a.a. Tal diferencial resultou num aumento da parcela salarial ou dos custos salariais por unidade do produto (CLUP). Este aumento, embora significativo, não alterou estruturalmente a distribuição funcional da renda. A parcela salarial na indústria de transformação brasileira permanecia, em 1979, uma das mais baixas dentre as economias ocidentais.

QUADRO 16
BRASIL PRODUTO INDUSTRIAL, CUSTO SALARIAL E PARCELA
SALARIAL - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - 1974-79

ANOS	Y	VARIACÃO ANUAL %	W	VARIACÃO ANUAL %	PARTE SALARIAL (w/y)
	VALOR DA TRANSF. INDUSTRIAL REAL POR OCUPADO (IPA IT. 1977=100) (Cr\$ 10 ³)		SALÁRIO REAL POR OCUPADO (IPA IT. 1977 =100) (Cr\$ 10 ³)		
1974	149,0	-	21,2	-	14,1
1975	159,5	6,4	23,0	8,5	14,4
1976	174,4	9,3	26,1	13,5	15,0
1977	176,7	1,3	27,4	5,0	15,5
1978	185,3	4,9	29,5	7,7	15,9
1979	193,6	4,5	30,5	3,4	15,7
Média	1974/1979	5,3		7,6	

FONTE: Pesquisa Industrial, IBGE, IPA FGV.

Contudo, o aspecto significativo é a existência no período de um movimento ascendente dos salários, fenômeno que por razões distintas, marcou a história dos preços e salários nos diversos espaços nacionais aqui examinados.

O movimento descrito no Quadro 16 encontra apoio nas séries de nível de atividade, emprego e salários realizados pela FEDERAÇÃO DE INDÚSTRIAS DE SÃO PAULO - FIESP - baseada numa amostra de empresas industriais no Estado de São Paulo. O Quadro 17 reúne as evidências, semelhantes ao movimento descrito anteriormente.

QUADRO 17

ÍNDICES DE EVOLUÇÃO NA INDÚSTRIA DE SÃO PAULO
base: junho 78 = 100

ANOS	(1)	(2)	(1)/(2) VARIACÃO %	VARIACÃO % SALÁRIOS REAIS (deflator PIB)
	NÍVEL DE ATIVIDADE	PESSOAL OCUPADO		
1975	80,6	89,8	-	-
1976	90,9	95,9	5,6	5,6
1977	91,5	96,9	0	3,7
1978	102,7	100	9,6	8,4
1979	107,7	100,3	1,0	4,8

FONTE: FIESP.

O crescimento dos custos salariais é resultado de diversas transformações ocorridas na esfera dos preços relativos, no emprego e nos salários reais.

QUADRO 18

MUDANÇAS NOS PREÇOS RELATIVOS NA ECONOMIA BRASILEIRA
1974-1979

ANOS	ICU-SP		IPA I.T.**		DEFLATOR		IGP(DI)*	
	1977=100*	%	(1977=100)	%	PIB(1977=100)	%	(1977=100)	
1974	38,7	-	41,1	-	34,8	-	38,6	-
1975	50,3	26,7	52,4	27,5	46,5	33,6	47,7	23,6
1976	68,7	36,6	71,5	36,4	68,5	47,3	66,7	39,8
1977	97,5	41,9	100	39,8	100	46,0	98,2	47,2
1978	129,8	33,1	136,4	36,4	139,0	39,0	132,6	35,0
1979	189,9	46,2	212,8	56,0	216,6	55,8	192,9	45,5

FONTE: FGV, DIEESE

(*) Em maio de cada ano

(**) Média anual

Num confronto entre os índices dos preços por atacado na indústria de transformação, o índice do custo de vida para São Paulo e o índice geral de preços, depreende-se uma liderança de preços por parte da indústria de transformação que vê ampliar sua produtividade monetária entre 1974-1979. (Quadro 18). Em particular, entre 1978-79 o crescimento dos preços na indústria destacou-se no contexto inflacionário global.

Neste sentido, o aumento dos custos salariais na indústria de transformação não pode ser, neste período, debitado a uma mudança nos preços relativos desfavorável à indústria.(20) As alterações na estrutura do emprego e o crescimento do salário real constituíram, portanto, os elementos explicativos.

Visto de uma forma agregada, os salários reais na indústria de transformação evoluíram, segundo os dados da Pesquisa Industrial, na seguinte proporção:

QUADRO 19

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÉDIO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO 1974-1979

ANOS	SALÁRIOS P/OCUPADO (Cr\$ correntes)	SALÁRIOS REAIS P/OCUPADO		VARIACÃO ANUAL
		(Cr\$ 1977)	IGP-DI	
1974	8.705,2	22.146,4		-
1975	12.064,2	24.836,6		12,1
1976	18.643,5	27.448,2		10,5
1977	27.412,7	27.412,7		-0,1
1978	40.295,2	29.841,5		8,9
1979	64.952,7	33.065,6		1,1
1974/79 média				6,5

FONTE: IBGE, Pesquisa Industrial.

O crescimento real dos salários médios na indústria de transformação foi superior tanto ao produto por ocupado no conjunto da economia, quanto, como visto anteriormente, ao produto industrial.

Esta expansão começou por alterar um quadro estrutural da economia brasileira marcado por baixos salários, plenamente evidente no período do "milagre econômico" de 63/73. Não apenas as mudanças interindustriais no emprego (21) - com forte dinamismo da indústria metalúrgica e mecânica e declínio de setores tradicionais, como a têxtil mas também o crescimento dos salários dos trabalhadores não qualificados no conjunto de indústria, foram fatores importantes para o crescimento da massa salarial.

- Características Macroeconômicas e Institucionais -

O período 1974-79 caracterizou-se por uma estrutura de negociação trabalhista centralizada, corporativista e de lenta abertura ao movimento sindical. A política salarial no período foi determinada pela Lei 6.147 (29/11/74) que previa reajustes anuais de acordo com a inflação acumulada nos últimos 12 meses.(22) A principal inovação em relação à política anterior foi a redução do período de cálculo de reconstituição do salário real, de 24 a 12 meses, e a incidência do adicional de produtividade de forma cumulativa e não apenas aditiva.

A evolução do salário mínimo institucional pode ser apreendida do Quadro 20.

QUADRO 20

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO NOMINAL E REAL PARA SÃO PAULO

ANOS	SALÁRIO MÍNIMO NOMINAL (Cr\$)	SALÁRIO MÍNIMO REAL (IGP-DI)	SALÁRIO MÍNIMO REAL (ICV-SP)
1974(01/05)	376,8	9,76	9,49
1974(01/12)	415,2	9,61	9,16
1975(01/05)	532,8	11,17	10,59
1976(01/05)	768,0	11,51	11,18
1977(01/05)	1.106,4	11,27	11,34
1978(01/05)	1.560,0	11,76	12,02
1979(01/05)	2.268,0	11,75	11,94
Variação Anual Real		<u>3,4</u>	<u>4,3</u>

FONTE: DIEESE

Constata-se um crescimento real do salário mínimo, semelhante ao crescimento real do PIB per capita - 3,5% a.a. no período.

A despeito da elevação do salário mínimo real, o forte crescimento do emprego e a reativação do movimento sindical - a greve dos metalúrgicos paulistas em 1978 foi emblemática - fizeram com que a remuneração dos assalariados de base se distanciasse progressivamente dos níveis do salário mínimo. A indústria de transformação que remunerava em média 1,9 salários mínimos em 1974, pagava em 1979, 2,4 salários mínimos. O crescimento da massa salarial foi acompanhado de significativa mudança na sua estrutura interna, reduzindo a elevadíssima dispersão salarial através da expansão dos salários dos assalariados de base.

Segundo dados da PRIL (Ócio, 86) relativos à indústria paulista, no período 1974-1979 o leque salarial estreitou-se com uma elevação dos salários dos operários não-qualificados e semi-qualificados (38%) superior a de todo conjunto dos ocupados, incluindo cargos administrativos e de gerência. (Ver Quadros 21 e 22). Estes dados são compatíveis com as informações dos Censos Industriais (ver Quadro 23).

Este movimento, logicamente, resultou num maior distanciamento dos níveis salariais dos operários não qualificados da indústria em relação ao valor do salário mínimo. (ver Quadro 24).

Em uma economia caracterizada por ampla heterogeneidade e segmentação dos mercados de trabalho, a capacidade dos mercados de trabalho mais organizados e dinâmicos irradiar para o conjunto dos assalariados os ganhos

QUADRO 21

EVOLUÇÃO DOS SALÁRIOS E DA PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA

	Taxas Médias de Variação (em %)							
	64/67	67/74	74/79	79/82	82/85	64/79	79/85	64/85
Diretores	37	85	29	-26	14	227	-16	175
Gerentes	14	82	32	-20	-17	117	-34	83
Chefes Produção	15	82	39	-17	-29	191	-41	72
Chefes Administrativos	34	46	27	-7	-22	148	-27	81
Técnicos	24	59	7	8	-28	111	-22	65
Trab. Escritório	14	5	31	12	-24	57	-15	33
Oper. Qualificados	1	58	26	7	-15	101	-9	83
Oper. Semi-Qualif.	9	16	38	11	-12	76	-2	72
Oper. Não-Qualif.	5	6	38	18	-24	53	-10	38
PIB per capita	3	72	21	-1	4	114	2	118

FONTE: PRIL e Contas Nacionais. Cálculo realizado por João Sabóia (texto não publicado)
 Deflator: IGP/DI.

QUADRO 22
EVOLUÇÃO DO DIFERENCIAL DE SALÁRIOS EM RELAÇÃO AOS SALÁRIOS DOS
OPERÁRIOS NÃO-QUALIFICADOS

	64	74	79	82	85
Diretores	13,2	22,8	20,1	12,9	19,4
Gerentes	10,2	14,9	13,4	9,2	9,7
Chefes de Produção	5,4	11,0	9,7	6,4	5,6
Chefes Administrativos	3,9	7,8	7,0	5,7	5,1
Técnicos	2,7	5,6	4,8	4,1	3,6
Trab. Escritório	1,7	1,9	1,9	1,8	1,7
Oper. Qualificados	1,8	2,3	2,3	2,1	2,1
Oper. Semi-Qualif.	1,3	1,4	1,5	1,4	1,5
Oper. Não-Qualif.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

FONTE: PRIL.

QUADRO 23

RELAÇÃO ENTRE A REMUNERAÇÃO MÉDIA DO PESSOAL
ADMINISTRATIVO E DE GERÊNCIA E O SALÁRIO MÉDIO
DOS OPERÁRIOS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA

BRASIL

1963 - 1979

Remuneração média do pessoal administrativo
e de gerência

Salário médio dos operários

1963	1,96
1964	1,94
1965	1,85
1966	-
1967	2,11
1968	2,22
1969	2,23
1970	2,11
1971	-
1972	2,43
1973	2,48
1974	2,38
1975	1,81
1976	2,14
1977	2,10
1978	1,75
1979	1,95

FONTES: Censos Industriais - IBGE - vários números, in José
Márcio Castargo: Minimum Wage in Brazil: Theory, Policy
and Empirical Evidence - PUC/RJ - Texto para Discussão
nº 67, cit em Salm (88)

QUADRO 24

RELAÇÃO ENTRE SALÁRIO NOMINAL DE OPERÁRIOS NÃO-QUALIFICADOS E SALÁRIO MÍNIMO

Mês/Ano*	W.n.q.mês (1)	Data	Salário mínimo (2)	1/2
9/1961	13.048,80	10/61	13.216,00	0,98
3/1962	16.264,00	03/62	13.216,00	1,15
3/1963	27.076,00	01/63	21.000,00	1,29
2/1964	49.562,40	02/64	42.000,00	1,18
1/1965	81.033,60	03/65	66.000,00	1,23
8/1965	90.842,40			
1/1966	120.700,80	03/66	84.000,00	1,44
9/1966	125.244,00			
2/03/1967	159,36	03/66	105,00	1,52
9/1967	161,28			
12/1968	255,36	08/58	129,60	
4/05/1969	255,36	05/69	156,00	1,64
11/12/1969	316,08			
4/05/1970	326,40	05/70	187,20	1,74
11/12/1970	364,32			
4/05/1971	351,36	05/71	225,69	1,56
4/05/1972	427,80	05/72	268,80	1,59
4/05/1973	555,60	05/73	312,00	1,78
4/05/1974	709,92	05/74	376,80	1,88
4/05/1976	984,36	05/75	532,80	1,85
12/1976	1.805,28	05/76	768,00	
4/05/1977	2.126,00	05/77	1.106,40	1,92
5/1978	3.122,40	05/78	1.560,00	2,00
5/1979	6.202,20	05/79	2.268,00	2,29
11/12/1979	6.523,20	11/79	2.932,80	2,22
5/06/1980	9.864,00	05/80	4.149,80	2,37
11/1980	13.788,00	11/80	5.788,80	2,38
5/1981	23.078,40	05/81	8.464,80	2,73
12/1981	36.398,40	11/81	11.928,00	3,05
6/1982	50.488,80	05/82	16.608,00	3,04
12/1982	64.934,40	11/82	23.568,00	2,75
6/1983	85.793,34	05/83	34.776,00	2,47
4/1984	224.968,20	05/84	97.176,00	2,31

Salários hora transformados em mensais ao multiplicá-los por 240. Não computadas as horas extras.

* 2/3/1967 significa fevereiro/março 1967, etc. A referência é sempre apenas a mês e ano.

obtidos é, indubitavelmente, pequena. Contudo, há evidências que ao longo do período houve um processo neste sentido. Com efeito, seja pela maior formalização da mão-de-obra ocupada, seja pelo crescimento dos salários reais, o número total de ocupados que recebia até um salário mínimo caiu de 35,9% em 1977 para 31,0% em 1979.

O contexto macroeconômico em que se deu a expansão salarial descrita acima foi caracterizado por um forte crescimento do PIB, 6,3% a.a., puxado pela demanda interna - com os investimentos oscilando em torno de 23% - e com crescente déficit na balança de transações correntes. Como resultado do 1º choque do petróleo em 1973, o déficit corrente pulou de 1,2% do PIB para 5,9% em 1974, caindo em seguida até 1977 para retornar a crescer em 1978 e 1979, situando-se contudo em patamares moderados (1,19% e 2,06% respectivamente).

A estratégia global de redução do déficit neste período foi a de um significativo esforço exportador e ajuste no volume das importações com barreiras alfandegárias e não-alfandegárias (depósitos para as importações, eliminação de isenção tributária, suspensão das licenças para importação de bens de consumo) resultando numa queda das importações em 9% em termos reais. (Ver Desempenho econômico e Perspectivas do Brasil, 1985 BIRD).

Por outro lado, o governo passou a promover um amplo programa de substituição de importação, contando com

amplas possibilidades de captação de crédito nos mercados internacionais. O endividamento externo de médio e longo prazo evoluiu de US\$ 10 bi em 1972 para US\$ 46,5 bi em fins de 1978, remunerados, em sua grande maioria por taxas de juros flutuantes sobre a "LIBOR" ou pela a "prime-rate" dos EUA. Apesar do crescimento das reservas, o forte crescimento do serviço da dívida atingiu em 1978 a 57% da exportação de bens e serviços de não-fatores.

Após o 1º choque do petróleo, a inflação brasileira medida pelo IGP (DI) saltou de patamar, passando de 15% entre 72/73 para 28,6% entre 73/74. Entre 1975-76 houve novo salto, registrando-se uma taxa de 41,2%, estabilizando-se neste patamar entre 1976-77. A política cambial, desde 1968, baseou-se em minidesvalorizações cambiais de modo a corrigir de forma suave o movimento relativo dos preços internos e externos. Contudo, com a aceleração dos preços internos, a taxa nominal de câmbio evoluiu entre 1975 a 1979 abaixo da taxa de inflação. Com taxas nominais de juros (LTN) ligeiramente acima da inflação, com exceção de 1979, em que situou-se desvalorizada, a expansão da economia propagava, via os mecanismos de indexação, as tensões inflacionárias. A queda da inflação entre 1977-78 (consequência da redução do crédito ao setor privado) foi episódica, acelerando-se posteriormente num momento em que as quebras da safra agrícola e a expansão da base monetária pelo acúmulo de reservas em 1977 e 78 foram importantes aspectos.

O 2º choque do petróleo e a explosão da taxa de juros internacionais - a taxa da "LIBOR" passou de 9,4% em 1978 para 19,5% em março de 1980 - atingiram de forma dramática o quadro macroeconômico. A má desvalorização do cruzeiro em dezembro de 1979 (30%) representou um significativo ponto de inflexão na estratégia macroeconômica do país. Contudo, o forte crescimento da dívida pública e movimentos especulativos generalizados acabaram por dobrar a taxa de inflação elevando-a para 100,2%; semelhante ao crescimento nominal do câmbio (97,0% entre 1979-80). A política de pré-fixação da correção monetária (45%) e do câmbio (40%) adotada em janeiro de 1980 juntamente com o aperto na política de crédito, resultou, num contexto de crescimento do déficit no setor público, e incerteza generalizada, numa busca de liquidez, expansão do consumo e das aplicações não financeiras. Com efeito, o estoque de ativos financeiros em mãos do setor privado caiu de 43,7% do PIB em 1979 para 34,9% em 1980 e, internamente ao conjunto dos ativos, as obrigações governamentais indexadas tiveram um crescimento explosivo. O forte crescimento do PIB registrado entre 1979/80 (9,1%) foi, em parte reflexo deste movimento. (23)

Com a reativação do movimento sindical a partir de 1978 e com o recrudescimento da inflação, a política salarial foi mudada em 1979 incorporando algumas modificações essenciais. Uma característica fundamental do final dos 70 e início dos 80 foi a aparição na área econômica e política da classe operária paulista. (24) Como resultado do crescimento

das grandes fábricas das indústrias metalúrgicas e do processo de liberalização política, os operários das grandes linhas de montagem rompem o "silêncio sindical" inaugurando um novo período de conflitos trabalhistas. A greve de 78 na Scania em São Bernardo (S.Paulo) e a generalização das greves ocorridas em todo o país em 1979 - foram registradas na imprensa 430 greves - tiveram como principal efeito a ruptura da política salarial então vigente. Com efeito, diversas categorias trabalhistas conseguiram reajustes salariais acima do que previa o índice oficial de reajuste, derrotando, na prática, a política salarial. A Lei 6708 de 30/10/79, alterada posteriormente em 10/12/80, tinha como principal inovação a proposição de reajustes diferenciados por faixas de renda de acordo com a inflação passada e com periodicidade semestral expressa através de um novo índice, o INPC.

Assim, os salários até 3 salários-mínimos teriam um reajuste de 110% do INPC, aqueles situados entre 3-10 s.m. receberiam 100% e acima de 10 s.m., 80% do INPC. Posteriormente, em 1980, os salários situados dentre 15 e 20 s.m. passariam a ter reajustes de 50% e os maiores de 20 s.m., não teriam um percentual fixado, ficando o aumento condicionado a negociação direta.

Pretendia-se com esta política reduzir os desníveis salariais; extremamente amplos, arrefecendo a luta sindical; adicionalmente possuía efeitos não desprezíveis sobre a desigualdade regional de salários. Com efeito, o

salário mínimo para efeito do cálculo era o maior salário vigente (São Paulo e Rio de Janeiro). Os trabalhadores das regiões menos desenvolvidas eram relativamente mais favorecidos por se enquadrarem em faixas salariais menores.

O efeito desta política recaía sobre os assalariados formalmente contratados e regidos pela CLT. Segundo o DIEESE, 96% dos pisos salariais negociados em 1979 em São Paulo estavam nas faixas salariais de 1 a 3 salários mínimos.

Pela nova política, os reajustes para os salários de até 10 mínimos excederiam a inflação passada.(25) Tal reajuste incidiria sobre um percentual superior a 90% dos assalariados brasileiros.

Os efeitos da nova política sobre a expansão do salário real foram não negligenciáveis. Contudo, dois aspectos devem ser considerados. Em primeiro lugar, entre 1979 e 1981, o INPC ficou por debaixo do IGP, e próximo ao ICV-SP elaborado pelo DIEESE.

QUADRO 25

VARIAÇÃO NOS ÍNDICES DE PREÇOS

ANOS	IGP-DI	ICV-SP	INPC
1979 (01/11)	263,7	249,5	140,04
1980 (01/05)	375,5 (42,4)	333,2 (33,5)	191,75 (36,9)
1980 (01/11)	561,8 (73,6)	470,1 (41,1)	274,21 (43,0)
1981 (01/05)	827,1 (47,2)	662,0 (40,8)	391,84 (42,9)
1981 (01/11)	1.118,8 (124,7)	901,8 (36,2)	535,84 (36,7)
1982 (01/05)	1.581,2 (41,4)	1.225,7 (35,9)	757,24 (41,3)
1982 (01/11)	2.185,2 (38,2)	1.704,3 (39,0)	1.042,34 (37,6)

FONTE: FGV

Em segundo lugar, a despeito do aquecimento do mercado de trabalho em 1979-80, houve significativo aumento da taxa de rotatividade da mão-de-obra, sobretudo entre os trabalhadores não-qualificados. A ampla facilidade de dispensa proporcionada pelo Instituto do FGTS permitiu que as empresas reduzissem o impacto da lei salarial sobre os custos salariais. De acordo com a RAIS a taxa de rotatividade dos trabalhadores industriais e da construção foi de 75% em 1979 (número de demissões e desligamentos sobre o emprego médio mensal).

- Crise e Ajuste: 1981-1983 -

O fracasso das políticas monetária e cambial adotadas em 1979 e início de 80 - a má desvalorização cambial foi inteiramente corroída nos meses de 80 - resultou num forte crescimento do déficit na balança de transação correntes (passou de US\$ 10 bi para US\$ 12,5 bi) e diminuição da entrada de empréstimos a médio e longo prazos. No final de 1981, o governo elimina a prefixação cambial voltado ao sistema de desvalorização periódica. Por outro lado, adotou uma política monetária extremamente rígida, liberando a taxa de juros que situa-se acima da inflação, sobretudo no financiamento do crédito ao consumidor. Este ajuste fêz-se sentir sobre o mercado de trabalho - e vigorosamente, sobre os salários reais. A forte recessão de 1981 registrou uma queda real do produto de 3,4% e elevação da inflação para 109,9% (IGP-DI). Esta queda foi puxada pela indústria de transformação (-9,9%) e dentro desta pelo setor

produtor de bens de consumo duráveis (-27,2%) e bens de capital (-18,7%). Em particular, os setores produtores de material de transporte e plásticos lideram o movimento recessivo.

Em 82, houve pequena queda da inflação e redução do déficit na balança de transação corrente. Esta recuperação foi, entretanto, rapidamente instabilizada pelo quadro geral de incerteza quanto ao câmbio e aos juros, gerados por um decréscimo nas exportações e reversão das perspectivas declinantes da inflação. Em 1983 configura-se uma redução do nível de atividade, do emprego e dos salários reais.

A elevação do salário médio real entre 80/82 para os empregados formais e em particular para os da indústria de transformação (11,3% e 13,2%, respectivamente, segundo dados de RAIS) suscitou amplo debate sobre os efeitos de lei salarial de 79-80. Um estudo detalhado sobre as fontes de variação da massa salarial (Zockun, 86) (26) revelou alguns resultados interessantes. No caso da Indústria de Transformação, entre 80-82, 57% da variação do salário médio deveu-se à modificação na estrutura do emprego, 18% por negociação trabalhista e apenas 25% por efeito da lei salarial. O impacto relativamente pequeno da lei salarial sobre os aumentos reais de salário na indústria deveu-se ao maior nível de salários pagos e, conforme já mencionado, ao crescimento das dispensas do pessoal menos qualificado e de menores salários.

Com efeito entre 1980-82 o nível de emprego na indústria situados na faixa de 0-5 s.m. caiu 10,1% e os de mais de 20 s.m. 17,8%. Este efeito, isoladamente, foi o fato mais importante na explicação do comportamento ao salário médio. Na indústria de Construção Civil o impacto da lei salarial foi bem mais significativo, explicando 56% do aumento do salário médio; a despeito de que também neste setor tenha havido uma diminuição do número de empregos na faixa de 1-5 s.m.

Por outro lado, devido às razões examinadas, a influência da lei salarial sobre a distribuição da massa salarial era limitada. Ainda de acordo com Zockun (segundo dados de RAIS), o crescimento de 12,3% de massa salarial acima do INPC foi assim explicado:

- 9,0% na folha de pagamento para quem recebia até 5 s.m.;
- 14,4% na folha de pagamento para quem recebia de 5 a 10 s.m.;
- 11,6% na faixa de 10 a 20 s.m. e
- 19,1% nos salários situados acima de 20 s.m.

(Ver Zockun, pg. 35). Entretanto, ainda que possuísse efeitos limitados, a política salarial estava na contra-mão da política econômica ortodoxa praticada no período.

As Leis 2012 de 25.01.83 e, 2024 de 25.05.83, 2045 de 13.07.83 e finalmente a 2065 de 26.10.83 puseram fim à política salarial de 1979, eliminando aumentos salariais superiores ao INPC. Pelo decreto lei 2065, a sistemática de reajuste seria a seguinte:

- Até 3 salários mínimos (S.M.)	- 1,0 INPC
3-7 S.M.	- 0,8 INPC
7-10 S.M.	- 0,6 INPC
10-15 S.M.	- 0,5 INPC
15-20 S.M.	- 0,5 INPC
Acima de 20 S.M.	- livre negociação

Por outro lado, retirava-se da fórmula do reajuste o adicional por produtividade condicionando-o à livre negociação, desde que não ultrapassasse à variação do produto real por ocupado. O fim da política salarial de 1979 foi resultado da ortodoxia do plano de estabilização. Com efeito, com o aprofundamento da crise, intensificam-se as críticas à política salarial. Empresários e diversos economistas sustentaram que esta constituía um entrave à recuperação do emprego e ao combate da inflação.

Conforme examinado anteriormente, a política salarial foi em parte superada pela forte rotatividade de mão-de-obra não qualificada e pelo efeito da negociação entre as grandes empresas e os quadros gerenciais e técnicos qualificados que obtiveram crescimentos acima do previsto na lei salarial. Contudo, a lei salarial era significativa para o rendimento dos assalariados do comércio, serviços e construção civil.

Os Quadros 26 e 27 testemunham o efeito global do reajuste e da crise sobre os custos salariais por unidade de produção na indústria de transformação. Estes caíram signi-

QUADRO 26

PRODUTO INDUSTRIAL, CUSTO SALARIAL E PARCELA SALARIAL - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
1981 - 1984

ANOS	Produto Industrial (y)		Salário (w)		Parcela Salarial w/y x 100
	Real por Ocupado (IPA/IT 1984=100) Cr\$ 10 ³	Variação Anual	Real p/ Ocupado IPA = 84 = 100 Cr\$ 10 ³	Variação Anual	
1981	27.202,1	-	4.106,5	-	15,1
1982	28.545,2	4,9	5.565,9	5,5	19,5
1983	29.002,0	1,2	5.011,7	-9,9	17,3
1984	28.324,1	-2,3	4.278,0	-14,6	15,1

FONTE: FIBGE, Pesquisa Industrial.

QUADRO 27

INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO
EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE

ANOS	ÍNDICES ANUAIS DA PRODUÇÃO IN DUSTRIAL 1981=100	ÍNDICES ANUAIS MÉDIOS DO PESSOAL LIGADO À PRODUÇÃO INDUSTRIAL	ÍNDICE DE "PRODUTIVIDADE"
1981	100	100	1,00
1982	99,7	92,8	1,10
1983	93,6	85,7	1,10
1984	99,3	83,9	1,20
1985	107,6	88,4	1,20

EVOLUÇÃO DOS SALÁRIOS E CUSTOS SALARIAIS

ANOS	ÍNDICES ANUAIS (MÉDIOS) DO SALÁRIO MÉDIO DO PESSOAL LIGADO À PRODUÇÃO INDUSTRIAL	IPA-IT	ÍNDICES ANUAIS DO SALÁRIO MÉDIO REAL	"ÍNDICE DO CUSTO SALARIAL"
1981	100	100	100	100
1982	215,6	202,0	107	97
1983	479,54	491,9	97	88
1984	1.384,5	1.593,4	87	72
1985	4.812,41	5.217,9	92	77

FONTE: FIBGE, Pesquisa industrial.

ficativamente entre 1981 e 1984 (cerca de 30% segundo os dados do IBGE) em função do aumento dos preços industriais e da redução do custo salarial.

A queda do custo salarial deveu-se, em parte, às mudanças nos preços relativos da economia, favoráveis à indústria de transformação em relação ao índice de preços ao consumo (ver Quadro 28). Contudo, a redução do custo do trabalho inclui também uma significativa queda da renda real dos trabalhadores, como se observa no Quadro 29.

Um estudo sobre as mudanças da política salarial no período de crise (Valéria Pena, 85) (27) revela alguns aspectos importantes: em primeiro lugar, o caráter autoritário das mudanças em que o decreto-lei foi a forma jurídica adotada. "O Decreto-lei nº 2045 de 1983 foi apresentado ao público através de uma reunião televisionada do Conselho de Segurança Nacional" (Pena, op.cit. pg. 21). Em segundo lugar, o não reconhecimento explícito do sentido fundamental das negociações com o FMI sobre o plano de estabilização. Diversos argumentos foram defendidos: segundo amplos segmentos do empresariado e do Governo, a política salarial de 79-80 causava desemprego (Confederação das Associações Comerciais, FIESP); aquecia a demanda (Min. do Planejamento), inviabilizava as empresas estatais (Min. do Planejamento), aumentava o déficit público (empresas estatais e Previdência Social), gerava inflação por super indexação a economia e, de "postre" diminuía a competitividade das exportações (Confederação do Comércio).

QUADRO 28

MUDANÇAS NOS ÍNDICES DE PREÇOS NA ECONOMIA BRASILEIRA
1980-1985

ANOS	INPC	ICV SP	IPA IT	IGP-DI	DEFLATOR PIB
1980/81	80,9	75,5	110,98	109,78	102,0
1981/82	96,9	98,7	101,6	94,8	92,3
1982/83	138,7	112,6	143,7	154,8	151,8
1983/84	192,9	179,4	223,9	220,7	210,5
1984/85	218,5	192,7	227,4	225,5	234,8

FONTE: FGV

QUADRO 29

INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO

ANOS	ÍNDICES DO SALÁRIO MÉDIO DO PESSOAL LIGADO À PRODUÇÃO INDUSTRIAL (Média 81=100)	INPC	ÍNDICES ANUAIS DO SALÁRIO MÉDIO
1981	100	100	100
1982	215,6	196,8	109
1983	479,54	469,2	102
1984	1.384,5	1.375,9	100,6
1985	4.812,41	4.378,7	110

FONTE: IBGE - Pesquisa industrial.

Os argumentos convencionais sobre o efeito da expansão dos salários sobre o emprego (Curva de Phillips) mostravam-se inteiramente inconsistentes. Em primeiro lugar, porque o aumento do desemprego foi puxado pelas grandes empresas da Indústria de Transformação que pagavam maiores salários - pouco afetados, portanto, pela política salarial. Em segundo lugar porque o incremento da rotatividade ocorrida nos segmentos menos qualificados da classe trabalhadora correspondia a uma estratégia de ajuste das empresas face à crise, independente do nível dos salários.

Desse modo, o crescimento do custo salarial por unidade de produto na indústria ocorrido entre 81-82 deveu-se, fundamentalmente, à mudança na composição do emprego e não, aos efeitos da política salarial.

As evidências apresentadas anteriormente sustentam que a redução dos salários não decorria como fartamente foi alegado, de estratégias de defesa do nível do emprego ou de redução dos custos industriais (o setor mais afetado pela crise). O "viés inflacionário" dos salários deveria advir, de acordo com o diagnóstico ortodoxo, portanto, do aquecimento da demanda e do déficit público.

Que a questão dos custos não passava pelo incremento dos salários tornou-se claro quando os empresários passaram de um apoio aberto ao Decreto-lei 2.024 a veladas críticas ao 2.045 (que previa reajustes inferiores à inflação passada para todas faixas de rendas). Dos

salários, passou-se às altas taxas de juros como o principal responsável pelo desemprego.(28)

Reduzir os custos salariais das empresas estatais e as pensões, de um lado e, de outro, reduzir o consumo interno consistiam, portanto, os principais objetivos da revisão salarial. Tal ajuste fiscal e monetário fazia parte de concepção mais global da estratégia de estabilização acordada com o Fundo e necessária à captação de dinheiro novo no mercado financeiro internacional.

Novamente, pode-se argumentar que a contenção dos salários visando a redução do consumo interno, encontrava algumas objeções importantes na economia brasileira. Com efeito, como se viu em 80, a expansão do consumo interno resultou, em grande parte da desmonetização de economia e em menor proporção da expansão da massa salarial. Por outro lado, como os altos salários não foram afetados pela política salarial, esta só se revelou efetiva para os assalariados de baixa renda.

O movimento descrito anteriormente revela que o ajuste iniciado em 81 e aprofundado em 83 passou por uma vigorosa contenção salarial e compressão do consumo interno. Contudo, um outro movimento, mais significativo para a rentabilidade das empresas ocorreu no período. Com efeito, o ajuste financeiro das grandes empresas, revelou-se fundamental para a recuperação posterior. Estas passariam de uma posição fortemente passiva - com elevadas despesas

financeiras por venda - para uma posição financeiramente sólida, transformando-se de devedoras líquidas a credoras do sistema financeiro. A redução do endividamento e o crescimento das aplicações financeiras sobretudo em Títulos do Governo, fortemente indexados à inflação e com garantidas taxas de retorno, alterou o sentido da recuperação, fortalecendo o caráter "rentier" das empresas privadas. Do outro lado do sistema, o governo viu crescer velozmente seu passivo financeiro, fragilizando de forma inédita sua capacidade de financiamento.

Transferindo recursos de natureza fiscal aos setores exportadores, e incapaz de expandir as receitas tributárias corroídas sistematicamente pela inflação, o Governo, como avalista da dívida externa, captava do setor privado exportador os recursos necessários ao pagamento do serviço da dívida. O endividamento interno foi a contrapartida da transferência de recursos reais ao exterior.

Conforme Almeida e Ortega, (1987) (29) as empresas privadas entre 1978-83 reduziram significativamente os seus estoques e as despesas financeiras sobre a receita operacional líquida e ampliaram significativamente as margens brutas de lucro e o lucro operacional e não operacional sobre a receita operacional líquida.

Este movimento, contudo, limitou-se às grandes empresas privadas. As pequenas e médias empresas viram-se inevitavelmente estranguladas pelo choque dos juros, as

grandes empresas estatais e sobretudo os serviços de utilidade pública, por outro lado, debilitaram-se fortemente. Com tarifas defasadas e suportando o ônus da política de combate ao déficit público, não puderam percorrer o caminho do ajuste financeiro das grandes empresas privadas.

Por outro lado, com a retração da demanda interna - política monetária recessiva e queda do salário real - o movimento das grandes empresas foi o de buscar maior agressividade nos mercados externos. Com políticas de subsídio e uma relação câmbio/salários amplamente favorável, o crescimento da exportação de manufaturas foi generalizado em quase todos os setores: indústria têxtil (passou de 10% para 14% a quota de exportação sobre o total de venda entre 1978/83) produtos alimentares (de 9% para 13%), o papel e celulose (de 5% para 23%), material de transporte (de 13% para 19%), máquinas ferramentas (de 12% para 18%), siderurgia (de 8% para 21%) (ver Almeida e Ortega, 1987).

Contudo, o movimento em direção ao exterior vai se configurar como estratégia de crescimento apenas em 1984.

- A Recuperação: 1984-1985 -

O ano de 1984 pode ser descrito como um "relançamento" da economia brasileira ao exterior, liderado pela exportação de manufaturados (o "quantum exportador" cresceu 27,0%). Este movimento - decorrente tanto de aspectos conjunturais quanto estruturais - começou por alterar a

situação anterior, manifestando-se tanto na recuperação do emprego quanto no salário real. A elevada ociosidade da indústria - com um grau de utilização de 73% em 83 segundo o IBGE-CEI - permitiu lenta mais inequívoca recuperação dos níveis de produção.

Neste contexto marcado por sinais de recuperação, com elevada inflação e conflito distributivo, instaura-se em 1985 o primeiro governo civil desde 1964. Depois de um breve período ortodoxo e contraditório, pois em nome da política anti-inflacionária foram congeladas as tarifas do setor público, passou-se a priorizar a retomada do crescimento com recomposição salarial.

A mudança de prioridade foi, a um tempo, resultado da nova correlação política expressa nos compromissos da Nova República incluindo o crescimento da combatitividade sindical. Com efeito a despeito da alta taxa de desemprego ocorrida nas regiões industriais, (o desemprego na Grande São Paulo era no final de 84 de 12,4% segundo o DIEESE) o movimento sindical veio ganhando ímpeto desde o início dos 80. Em março de 1982 ocorre a primeira reunião da CONCLAT, e em agosto de 1983 é criada a Central Única dos Trabalhadores (CUT).

Já em 1982, foram criadas diversas comissões de fábrica em empresas como a PIRELLI, FORD, Mafersa.

Este movimento fêz com que o novo salário mínimo de maio de 1984 incorporasse uma correção superior à inflação

passada (de maio de 83 a maio de 84). Contudo, a aceleração da inflação dissolveu rapidamente este aumento real. As tensões distributivas se acumularam.

Em outubro de 84 foi aprovada nova lei salarial, a Lei 7.238 incluindo pensionistas, professores e empregados de estatais, garantindo 100% do INPC até 3 s.m. e 80% para todo o resto.

As interpretações sobre a evolução dos salários em 84 suscitaram ampla polêmica entre os assalariados sindicalizados e os empresários (FIESP). Estes argumentavam que os aumentos ocorridos em 84 recuperavam o nível do salário médio pré-crise. Os trabalhadores sustentaram o contrário baseando-se no diferencial entre o ICV-SP (DIEESE) e o ICV-FIPE-SP utilizado pela FIESP e no aumento das horas trabalhadas.

O conjunto de evidências disponíveis apoia a interpretação dos trabalhadores: a recuperação das atividades em 84 se deu com um crescimento das horas trabalhadas muito superior ao crescimento do emprego. Contudo, ocorreram dois fenômenos inquestionáveis. De um lado houve uma inflexão, na contenção salarial, de outro, a resistência dos setores organizados da classe trabalhadora permitiu uma relativa defesa dos seus salários vis à vis ao conjunto dos assalariados (Quadros 30 e 31).

QUADRO 30

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO NOMINAL E REAL PARA SÃO PAULO

DATA	SALÁRIO MÍNIMO		SALÁRIO MÍNIMO		SALÁRIO MÍNIMO	
	NOMINAL	SP	INPC	REAL INPC S/79=100	ICV-SP	REAL ICV - SP
01/05/83	34.776		1.616,00	21,52	2.606,3	13,34
01/11/83	57.120		2.825,17	20,22	4.486,6	12,73
01/05/84	97.176		4.757,67	20,42	7.283,3	13,33
01/11/84	116.560		8.326,95	20,00	12.439,4	13,39
01/05/85	333.120		15.014,58	22,19	21.317,3	15,63
01/11/85	600.000		26.501,07	22,64	39.357,0	15,24
28/02/86	804.000		36.062,30	22,29	56.985,7	14,11

FONTE: Conjuntura Econômica.

Se em 1984 as exportações foram a principal fonte de crescimento, em 1985 a demanda interna constituiu o eixo de recuperação econômica. Com uma política monetária menos rígida e expansão generalizada do emprego, a economia recuperou rapidamente seu nível de atividade.

- Evolução dos Salários e Produtividade na
Indústria da Transformação: 1984-1985-1986 -

Salientamos inicialmente que o ajuste macroeconômico realizado nos principais países de OCDE e em particular na Espanha e Itália passou por um desemprego em massa e restrição do custo de trabalho por unidade de produto. A recuperação ocorrida na segunda metade dos 80 deu-se em condição de lenta recuperação do nível do emprego e significativa mudança na estrutura ocupacional: de um lado, um significativo processo de terciarização com baixo

QUADRO 31

REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO
RENDIMENTO MÉDIO DOS EMPREGADOS

	Em cruzados de março de 86											
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986					
Janeiro	-	2981	3090	3144	2580	2406	2743					
Fevereiro	3162	2924	2991	2993	2479	2404	2696					
Março	3232	2925	3029	2903	2367	2332	2603					
Abril	3175	3069	3035	2877	2292	2311	2976					
Maior	3437	3133	3041	2990	2485	2555	3093					
Junho	3303	3216	3024	2916	2451	2634	3099					
Julho	3285	3210	3006	2638	2444	2607	3275					
Agosto	3237	3053	2949	2540	2469	2617	3353					
Setembro	3235	3003	2979	2387	2356	2597	3411					
Outubro	2999	3021	3009	2331	2366	2605	3461					
Novembro	3389	3472	3422	2674	2605	2949	-					
Dezembro	4495	4795	4327	3435	3024	3325	-					
Julho/Setembro	3252	3033	2978	2521	2423	2607	3346					
Média	100,0	95,0	91,6	77,5	74,5	80,2	102,9					
Índice												

FONTE: FIE/IBGE, Tabulação Especial

Deflacionado pelo INPC sem expurgo - Março 1986 = 100

crescimento do emprego industrial, de outro, um decréscimo relativo dos operários industriais menos qualificados e crescimento do emprego dos técnicos e operários qualificados.

No caso brasileiro, como visto em outra parte, a indústria de transformação reconstituiu em 85 e 86 o nível de emprego pré-crise. Trata-se agora de qualificar este movimento, considerando em conjunto a evolução dos custos salariais e o aumento de produtividade no setor manufatureiro.

Como a crise foi especialmente intensa na Grande São Paulo e devido a existência de uma melhor base de dados relativos a esta região, a análise concentrar-se-á nos movimentos ali ocorridos.

Utilizando a FIESP, pode-se, considerar a evolução dos custos salariais. (Quadro 32).

A redução dos custos salariais por ocupado e por ocupado-hora foi inequívoca no período. O aumento do custo salarial que se inicia em 1984 resultou do crescimento das horas de trabalho, já que custos horários continuaram em queda. Entre 85/86, todavia, ambos índices de custo cresceram.

QUADRO 32

EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES DO CUSTO SALARIAL MÉDIO
E POR HORA NA INDÚSTRIA SÃO PAULO (Base 78=100)
(Crescimento anual %)

Anos	Salário Médio Nominal	Salário-Hora Nominal	IPA-IT	Salário Médio Real	Salário-Hora Real
75/76	45,16	45,16	36,36	17,5	6,2
76/77	46,67	53,33	39,68	4,6	10,6
77/78	51,52	44,92	36,37	11,1	6,4
78/79	56,00	56,00	56,00	0	0
Média anual 75/79				5,8	5,8
79/80	87,17	85,90	100,19	-7,0	-8,0
80/81	113,01	125,5	109,32	2,2	8,0
81/82	111,25	114,07	102,00	4,2	6,0
Média anual 79/82				-0,2	2,0
82/83	125,32	125,00	204,43	-9,1	-7,5
83/84	191,29	180,89	223,86	-11,1	-13,3
84/85	240,27	222,94	227,47	5,0	-1,2
Média anual 83/85				-5,1	-7,3
85/86	158,51	154,72	126,63	13,1	11,9

FONTE: FIESP (ver Ramos, julho de 1988)

O ajuste do mercado de trabalho revelou que tanto os níveis de emprego industrial, quanto o do custo salarial retomaram os valores do período pré-crise. Seguramente, este resultado está fortemente influenciado pelo "explosivo" ano de 1986. Contudo, as tendências observadas entre 84/85 já apoiaram a hipótese da existência de um movimento fortemente expansivo, recuperando rapidamente, as perdas da crise. (Para uma conclusão semelhante sobre dados da FIESP, ver Ramos, 88). (30)

O confronto entre o movimento do emprego e custo salarial na indústria de transformação de São Paulo e a evolução da produtividade é fundamental para uma análise do sentido do ajuste. Contudo, não existem evidências disponíveis que possam sustentar uma avaliação inequívoca. A

FIESP apresenta em suas séries um índice de evolução da produção (INA) que traduz as variações nominais da produção industrial. Do mesmo modo o faz a Pesquisa Industrial Mensal do IBGE. Este indicador corrigido pelo índice de emprego não traduz, contudo, o movimento da produtividade, já que inclui todas as despesas realizadas pelo estabelecimento e receitas provenientes de serviços.

Os estudos que acolhem a relação INA / Índice de Pessoal Ocupado como índice de produtividade (Ramos, 88) afirmam ter ocorrido um forte crescimento da produtividade na indústria de transformação.

Utilizando a série do produto da Indústria da Transformação (Pesquisa Industrial) e o índice de pessoal ocupado e salário médio, obtem-se o Quadro 33.

QUADRO 33

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

Anos	Índices do Pessoal ligado à produção industrial (média de 1981 = 100)	Índices do Salário médio mensal do pessoal ligado à produção (média 81=100)	Índices do Produto da indústria de transformação (1981=100)	IPA-IT 1981=100
1975	94,63	4,51	3,97	5,88
1976	99,03	6,63	6,43	8,03
1977	100,58	9,97	9,49	11,22
1978	102,50	14,98	14,51	15,30
1979	105,13	23,80	24,81	23,87
1980	108,86	45,63	53,21	47,77
1981	100	100	100	100
1982	92,82	215,60	193,0	202,0
1983	85,68	479,54	447,53	491,99
1984	83,99	1.384,50	1.511,14	1.593,39
1985	88,38	4.812,41	5.321,61	5.217,87

FONTE: Pesquisa Industrial Mensal/IBGE.

Dele depreende-se que, após 4 anos consecutivos de queda do índice de emprego industrial, a indústria de transformação chegou em 1985 com um índice de produto real por ocupado 15% superior a existente em 1981, o custo salarial decresceu neste período 7,5%.

- Estabilização, Política Sindical, Crescimento e Crise:
uma Visão de Conjunto -

As características manifestas na segunda metade dos anos 80 singularizam e distinguem a economia brasileira no contexto internacional. Com efeito, a crise ocorrida na primeira metade da década e a retomada puxada pelas exportações correspondeu a uma tendência geral, percorrida pelas principais economias industriais. É a partir de 1985 que a experiência brasileira começa por discrepar, fortemente, das demais experiências internacionais.

Para os propósitos desta seção, é importante considerar os principais aspectos relativos à evolução do emprego e salários o que nos obriga, preliminarmente, a considerar ainda que de forma superficial, o quadro macroeconômico no período.

Isoladamente, a restrição externa ao crescimento, determinada pela paralisa dos aportes externos de capital desde 1982, constituiu-se ao principal protagonista da economia brasileira recente. Conforme já comentado, a progressiva estatização da dívida externa transferiu a

restrição externa ao financiamento do setor público levando-o a uma situação patrimonial crítica. Portanto, a retomada do crescimento econômico a partir de 1984 foi marcada por uma profunda instabilidade e desarticulação das variáveis macroeconômicas: com efeito, a evidência histórica da economia brasileira sempre apresentou, até 1983, uma correlação positiva entre crescimento e desaceleração inflacionária. A retomada do crescimento em 1984 e 1985 foi, ao contrário, marcada por uma aceleração inflacionária. O deflator interno do PIB passou de 151,9% em 1983 para 210,5% em 1984 e 234,8% em 1985.

Por outro lado, entre estes mesmos anos, o déficit fiscal consolidado em relação ao PIB passou de 19,8% para 26,2%. De um lado aceleração inflacionária e crescente déficit fiscal, de outro explosivo crescimento do saldo na balança comercial e do PIB. Este registrou um crescimento de 5,7% em 1984 e 8,3% em 1985. O saldo da balança comercial passou de 6,4 bilhões de dólares em 1983 para 12,5 bilhões em 1985. Desse modo, inaugurou-se a partir de 1984 uma nova fase na economia brasileira marcada de um lado por conjunturas explosivas, de outro pelo agravamento das condições estruturais do crescimento: Os planos de estabilização heterodoxos tentados a partir de 1986 foram sucedidos por forte aceleração inflacionária ainda que tivessem obtido sucesso parcial e de curto prazo ao evitar a hiperinflação e a queda do poder aquisitivo dos assalariados.

O caminho trilhado a partir de 1985 na Espanha e

Itália, caracterizado por crescimento econômico, lenta elevação do emprego num quadro deflacionário, é contraposto ao percorrido no caso brasileiro: crescimento econômico explosivo, errático e instável, rápida deteriorização dos salários reais, contida nos períodos de estabilização, crescimento do emprego com alta taxa de rotatividade de mão-de-obra e aceleração inflacionária.

Numa primeira abordagem é possível considerar que ao contrário das outras experiências internacionais, o processo de estabilização e ajuste tentado na primeira metade da década resultou num profundo fracasso. As consequências se materializaram amplamente nos anos seguintes. Esta conclusão necessita contudo, de uma importante qualificação: com efeito, o plano de estabilização praticado entre 1980 e 1983 foi profundo e indiscutivelmente ortodoxo. O seu fracasso não resultou de uma recusa à aplicação rigorosa da terapia ortodoxa. Ocorre que as condições estruturais que acompanharam os anos de forte crescimento dos anos 70 - crescimento com individualismo - não puderam mais se refazer nos anos posteriores à crise de 1981 e 1983. (31)

Um dos aspectos mais destacados sobre as contradições da economia brasileira desde 1984 e que nos interessa de perto é a relação existente entre as restrições externas e as possibilidades de crescimento do salário real. O argumento convencional equaciona a questão da seguinte maneira: a geração de crescentes saldos na balança comercial

necessária ao pagamento do serviço da dívida, requer uma desvalorização do nível dos salários expresso em dólar (relação câmbio-salários) de forma a, de um lado, aumentar a competitividade das exportações e de outro, reduzir a demanda interna e, conseqüentemente, as necessidades de importações. Desse modo, dada a restrição externa, a expansão do emprego e dos salários reais que decorre de uma política ativa de crescimento resulta ser inflacionária, a menos de elevadas margens de capacidade ociosa. A manutenção do nível das reservas pressiona por desvalorizações cambiais que, transmitidas aos salários através do sistema de indexação, induzem a pressões altistas generalizadas requerendo num momento seguinte, nova desvalorização. A recusa à espiral câmbio-salários, atrasando a correção cambial, acaba por reduzir as reservas, fragilizando ainda mais as condições externas da economia.

Uma descrição deste tipo foi amplamente usada na análise do fracasso do plano de estabilização heterodoxo tentado na economia brasileira em 1986 (Plano Cruzado). Este como amplamente documentado, baseou-se num congelamento generalizado de preços, salários, tarifas públicas e câmbio. Os salários, contudo, convertidos na média do semestre anterior foram acrescidos de um abono de 8% e 15% no caso do salário mínimo. Ademais, nos dissídios coletivos os salários poderiam obter aumentos acima do estipulado pela lei.

O Quadro 34 apresenta a evolução do salário médio, da inflação, da relação câmbio-salários e do saldo na Balança Comercial.

QUADRO 34

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO, CÂMBIO E SALDO NA BALANÇA COMERCIAL

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO, CÂMBIO E SALDO NA BALANÇA COMERCIAL

ANOS	SALÁRIO MÉDIO INDUSTRIAL (ICV-PIRE)	INFLAÇÃO (ICV) %	RELAÇÃO CÂMBIO/ SALÁRIO (feverei ro 87 = 100)	BALANÇA COMERCIAL (FOB, US\$ milhões)
<u>Média 1985</u>	104,	9,4	131,6	1.040,5
<u>1986</u>				
J	102,1	14,1	118,2	701,0
F	102,4	10,9	122,5	628,0
M	111,7	1,8	117,4	1.137,0
A	111,3	2,3	115,1	1.292,0
M	111,4	1,9	112,9	1.340,0
J	109,7	0,9	113,5	1.071,0
J	111,2	1,1	110,7	1.010,0
A	111,6	1,9	108,3	950,0
S	111,6	1,4	107,0	544,0
O	111,6	3,1	104,7	-79,0
N	113,4	4,4	99,6	-32,0
D	108	10,3	98,0	-213,0
<u>1987</u>				
J	100	13,8	100	129,0
F	98,9	11,3	105,3	302,0
M	109,1	12,0	98,1	206,0
A	108,7	16,5	96,0	520,0
M	104,4	26,5	102,4	946,0
J		26,8		1.429,0
J		9,2		1.457,0
A		4,5		1.433,0
S		6,7		1.494,0
O		10,2		

FONTE: BACEN, elaborado por Solimano, A., 1988.

A relação negativa entre crescimento do salário real (em dólares) e déficit na balança comercial está longe de ser conclusiva. Com efeito, o aspecto notável sobre o comportamento de balança comercial foi a sua queda abrupta nos últimos 3 meses de 1986. A valorização moderada dos salários industriais foi insuficiente para explicar uma queda tão abrupta, determinada, seguramente, por fatores especulativos.

Contudo, a possibilidade macroeconômica de um crescimento do PIB de 8,2% como o que se teve em 1986 e ao mesmo tempo, expandir o saldo comercial, os salários e as reservas revelou-se inatingível.

Com as condições estruturais do crescimento obstruídas pelas restrições externas e pela crise fiscal do Estado, a economia brasileira vivenciou nos últimos anos espasmos de super aquecimento das vendas e da produção industrial com aceleração inflacionária. Ambos fenômenos resultantes da volatilidade das expectativas e da especulação nos mercados de bens e dos ativos financeiros. Aceleração inflacionária, congelamento de preços, boom de consumo, boom na produção industrial, resultante do encurtamento do ciclo de estoques, descongelamento e, imediatamente, aceleração inflacionária, constituíram as principais etapas da trajetória brasileira desde 1985.

A crise estrutural brasileira é, portanto, singular. Não se confunde, nem remotamente, com a estagnação

estrutural porque passaram diversas economias latino-americanas. A "máquina industrial" montada nos 70 continuava inteira a despeito da sucessão de conjunturas inflacionárias explosivas. A percepção trivial e banalizada desta singularidade está na consideração de que, a despeito de tudo, o setor privado revelara enorme vitalidade enquanto o setor público acumulava isoladamente, os efeitos da crise.

O comportamento do mercado de trabalho e dos salários testemunham, eloquentemente, o paradoxo da crise brasileira. Crise que em diversos momentos levou a economia muito próxima ao pleno emprego com elevação significativa dos salários reais dos trabalhadores não-qualificados na base da pirâmide ocupacional. Momentos fugazes, logo substituídos por outros, caracterizados por dispensas em massa e rapidíssima deteriorização do salário real.

No mercado de trabalho e na evolução dos salários reproduz-se por um inteiro o paradoxo da crise brasileira: um crescimento sem horizontes e, conseqüentemente, sem tendência.

Um período marcado por congelamento dos preços em 1986 (Plano Cruzado), em 1987 (Plano Bresser) em 1988, em 1989 (Plano Verão) com rápidas acelerações inflacionárias na saída de cada plano, impede qualquer análise estrutural sobre o emprego e o mercado de trabalho. Contudo, é possível sinalizar algumas evidências que, embora precárias, manifestaram-se ao longo deste ano.

Com relação ao crescimento do emprego, observou-se que a saída da crise em 1984 teve na indústria de transformação o setor líder. O ano de 1985 já revelava forte expansão do emprego assalariado formal, revertendo parcialmente a profunda precarização do mercado de trabalho ocorrida na crise. Esta, como comentado anteriormente, pode ser expressa como o aumento da participação dos assalariados informais e dos autônomos no conjunto da população ocupada urbana. Assim, de acordo com a PME do IBGE relativa ao emprego em 6 regiões metropolitanas (São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife e Salvador) o crescimento dos assalariados formais foi de 8,42% em 1985, as demais ocupações tiveram crescimento negativo. Este resultado parece um pouco exagerado - há significativa discrepância com os dados da PNAD - mas o que se pode dizer inequivocamente é que em 1985 houve significativa expansão do emprego formal, superior às outras posições ocupacionais. Uma estimativa mais modesta, como a que se pode obter da amostra do Ministério do Trabalho (Lei 4923) sobre o emprego assalariado formal (as pequenas empresas estão escassamente representadas neste universo), registrou no ano de 1985 um crescimento do emprego de 4,8%, com a criação de 912000 novos postos de trabalho. (32)

O ano de 1986 acentuou, pelo menos até o primeiro semestre, as tendências registradas em 1985. Com efeito houve um fortíssimo aquecimento no mercado de trabalho. Se, em 1985 o PIB não agrícola cresceu 7,4% e o emprego total nas 6 regiões metropolitanas expandiu-se em 3,25%; em 1986,

para um crescimento de 8,9% no PIB não agrícola, o crescimento do emprego foi de 7,9%. Esta alta taxa de crescimento foi liderada pelos assalariados formais, 10,53%, contra 4,63% das demais ocupações. Entretanto, já no segundo semestre de 1986, por razões a serem consideradas posteriormente, ocorreu forte expansão do trabalho autônomo em proporção superior ao do assalariamento formal. Assim, de acordo com os dados relativos à grande São Paulo, processados pelo SEADE/DIEESE, os autônomos expandiram em 22,3% em 1986 contra 9,3% dos assalariados formais. Contudo, em seu conjunto, o ano de 1986 registrou um forte crescimento do assalariamento formal. De acordo com o Ministério do Trabalho, foram criados em 1986 1000 mil novos postos de trabalho, registrando-se um crescimento de 4,93% do emprego. A taxa de desemprego dos assalariados formais caiu 16,67% em 1986 relativamente ao ano anterior. Fato notável é que esta expansão foi amplamente liderada pela indústria de transformação, que neste ano aumentou seu nível de ocupação em 9,77%. A taxa média de desemprego nas seis áreas metropolitanas caiu de 5,32% de 1985 para 3,63%. Este resultado foi generalizado mas especialmente significativo nas regiões metropolitanas mais desenvolvidas.

Uma economia à beira do pleno emprego, manifestando, inclusive, escassez de trabalho qualificado, não descreve corretamente o que se passou na economia brasileira. Com efeito, ao contrário do mercado de trabalho espanhol e italiano e, a despeito dos esforços mais recentes nestas economias, o mercado de trabalho brasileiro

caracteriza-se por uma muito maior volatilidade e flexibilidade. Em 1986, a taxa de rotatividade de mão de obra aumentou em todos os setores, especialmente na indústria de transformação e entre os assalariados não qualificados.

O ano de 1987, marcado pelo fracasso do Plano Cruzado com forte aceleração inflacionária até a adoção em junho de novo congelamento (Plano Bresser) registrou uma forte desaceleração do PIB, (3,0% contra 8,2% do ano anterior) e do emprego. O emprego total expandiu-se, de acordo com o Ministério do Trabalho em 0,8%. Se em 1986, a indústria de transformação criou 482.000 novos postos de trabalho, em 1987 o crescimento foi de 176.000. Ao contrário de 1986, o ano de 1987 testemunhou um aumento da precarização do mercado de trabalho. De acordo com os dados da PNAD a taxa de crescimento do emprego formal entre dezembro de 1987 e dezembro de 1986 foi de 0,77% enquanto que o emprego informal expandiu-se na taxa de 6,7%. O forte crescimento da informalidade impediu que a taxa de desemprego aberto se alterasse significativamente.

Em 1988 ocorreu relativa recuperação do emprego assalariado formal que expandiu-se a taxa de 3,0%, criando 604000 novos postos de trabalho. Contudo, contrariamente a 1986, a indústria de transformação praticamente não cresceu. A construção civil, os serviços e o comércio responderam pela quase totalidade dos empregos criados. Na amostra da FIESP, representativa das maiores empresas industriais em São Paulo, o índice de emprego caiu em 2%. Os dados relati-

vos à grande São Paulo revelam que o crescimento de 5,6% dos ocupados (equivalente ao crescimento da PEA) foi majoritariamente alocado no setor serviços que expandiu-se em 10,6%. A taxa de desemprego permaneceu estacionada em 8,6%.

A descrição da evolução do emprego desde 1985 não revela uma tendência visível. A inexistência de estatísticas mais desagregadas sobre o nível de qualificação de mão-de-obra não permite observar mudanças na estrutura técnica do emprego. O que se torna transparente é a alta capacidade de emprego gerada pelo sistema econômico em seu conjunto, incluindo a indústria de transformação. Ao contrário de outras experiências nacionais, o processo de estabilização não implicou em destruição massiva e prolongada de postos de trabalho na indústria. Esta tendência, por outro lado, não resultou numa maior estabilização dos mercados de trabalho. Ao contrário, foi acompanhada de significativa taxa de rotatividade e flutuações cíclicas.

O aspecto mais sugestivo e polêmico das variações abruptas de conjuntura dos últimos anos se deu em relação aos impactos ocorridos sobre os rendimentos do trabalho. A estrutura de rendimentos do trabalho e o ritmo de sua evolução devem ser vistos em dois contextos macroeconômicos distintos: nas fases (meses) de congelamento de preços e nas fases (meses) imediatamente anteriores ou posteriores ao congelamento, marcadas por forte aceleração inflacionária. Independente das intenções dos autores dos Planos de

estabilização heterodoxos, estes tiveram importantes impactos distributivos. As evidências apontaram o seguinte movimento: nas fases de aceleração inflacionária, os salários corrigidos pela inflação passada se defasaram em função da menor periodicidade dos reajustes caindo em termos reais. Contudo, os setores assalariados mais combativos das grandes empresas conseguiram se defender parcialmente das perdas através de negociações isoladas. Com efeito, neste período houve um récorde de greves nos setores mais organizados da classe operária. Regra geral, estes aumentos foram repassados aos preços finais dos produtos. Os setores menos organizados, em particular os assalariados informais perderam rapidamente poder de compra, comprimido com a aceleração inflacionária. Nas fases de congelamento de preços a situação se inverte.(33) Em primeiro lugar, para o conjunto dos assalariados houve, sobretudo no Plano Cruzado, crescimento geral do poder aquisitivo em função da redução da discrepância do salário real no momento de recebimento e no momento de gastos. Este aumento, contudo, foi bem mais acentuado entre os assalariados informais e os autônomos, segmentos de menor poder estratégico, e que arcaram com a maior perda nas fases inflacionárias. As principais razões para esta mudança distributiva parecem ser as seguintes: no caso dos assalariados formais o congelamento de preços significou uma forte redução da capacidade das empresas em repassar os aumentos de custos aos preços finais. As grandes empresas oligopolistas foram as que tiveram sua estrutura de custos e preços sob maior controle. Com a via inflacionária temporariamente suspensa, as grandes empresas endureceram

nas negociações com os sindicatos, eliminando aumentos fora daquele previsto em lei. Nos setores mais competitivos da economia onde é mais representativo o assalariamento informal, a via inflacionária não foi totalmente suprimida. Com maior capacidade de repasse, e com o mercado de trabalho aquecido, os assalariados informais obtiveram aumentos mais elevados do que aqueles obtidos pelos segmentos mais organizados. Com relação aos autônomos, os fortíssimos ganhos de renda real ocorridos nas fases de congelamento devem-se, em grande parte, ao movimento especulativo. Com o congelamento, diversos setores em defasagem de preços retiveram mercadorias e estoques criando escassez em momento de forte aceleração de consumo. Esta situação abriu espaço para fortes ganhos no setor mercantil onde predomina a ocupação autônoma.

Assim, no seu conjunto, o período de 1985 e 1989 foi marcado por intensa flutuação nos rendimentos do trabalho, alterando o sentido do crescimento. Os setores mais protegidos, com exceção dos funcionários públicos, acumulam menores perdas nas conjunturas inflacionárias e, eventualmente, nos setores mais qualificados da força de trabalho, obtêm ganhos reais, enquanto que estas perdas se acumulam nos segmentos mais desorganizados e dispersos, perceptores de rendas próximas ao salário mínimo, sistematicamente desvalorizado em termos reais. Na fase de congelamento dos preços, estes grupos ocupacionais se beneficiam numa proporção maior.

O comportamento dos salários descrito anteriormente não pode ser considerado isoladamente da dinâmica das relações trabalhistas e da estrutura de negociação salarial ocorrida no período. Conforme visto no caso espanhol, a emergência de sindicatos autônomos e a institucionalização de contrato coletivo de trabalho de caráter nacional nos grandes acordos sociais foi um importante fator na redução do amplo leque salarial existente na economia. Na Itália, o poder das centrais sindicais na difusão das conquistas trabalhistas para o conjunto do país e para os diferentes setores foi um importante fator na dinâmica da distribuição de renda. Nos dois casos existiu como característica comum uma forte centralização e intensa capacidade de negociação entre as partes. Apenas nos anos mais duros da crise o governo interviu ativamente como um terceiro agente na negociação salarial. O caso brasileiro discrepa profundamente deste modelo. Com efeito, ao contrário do caso espanhol, o processo de transição democrática ocorrido em meados da década deixou intacta a estrutura da negociação trabalhista, impedindo que a emergência do novo sindicalismo gestado das greves operárias do final dos 70 tivesse alterado a institucionalidade do quadro vigente. Este fator é seguramente relevante para o entendimento do dualismo salarial, que se expressa no fraco poder de difusão das conquistas trabalhistas dos setores mais modernos e combativos para o conjunto dos assalariados privados. (34)

- Brevíssimas Considerações sobre Políticas de Estabilização
em Economias de Baixo Salário -

Nos casos examinados, a crise da primeira metade dos anos 80 foi acompanhada por políticas reais de renda, pactadas ou não, visando uma alteração dos preços relativos favorável ao setor exportador com forte redução da absorção de renda interna e perda de renda nacional por transferências para o exterior e deteriorização dos termos de troca. Do ponto de vista distributivo, os salários reais declinaram em termos do produto industrial, o aumento dos custos financeiros exerceu uma pressão sobre as margens de lucro sancionando parcial ou totalmente a mudança distributiva. Por outro lado, o declínio do emprego e a precarização do mercado de trabalho reduziram o peso da massa de salários no conjunto da economia.

Tendo em vista este movimento e situando-se no contexto das políticas ortodoxas de estabilização e ajuste macroeconômico, que afirmou-se plenamente no Brasil recente, poder-se-ia formular a seguinte questão: a existência de baixos custos salariais por unidade de produto industrial e baixa participação dos salários na renda nacional que caracteriza a economia brasileira atual constitui um aspecto positivo e de flexibilidade para o ajuste macroeconômico e recuperação do crescimento ou, reversamente, um fator inibidor de sua eficácia?

As notas que se seguem argumentam no sentido negativo. A principal proposição é a de que em economias de baixos salários a busca de um deslocamento estável e favorável ao setor externo com estabilidade dos preços requer, a menos de mudanças estruturais profundas, uma contração mais prolongada da atividade econômica. Esta proposição baseia-se em dois supostos principais: dado o baixo peso dos salários na estrutura de custos (tanto dos bens comercializáveis quanto daqueles voltados para o mercado interno) o sistema de preços relativos torna-se menos sensível à contração dos salários reais. Por outro lado, devido à baixa participação dos salários na renda nacional, um declínio dos salários reais possui um efeito relativamente exíguo sobre a demanda final. Desse modo, se se pretende alterar os preços relativos a favor dos bens comercializáveis e, simultaneamente, gerar um excedente de oferta dos bens voltados para o mercado interno - alvos perseguidos nos programas ortodoxos de estabilização - uma queda no nível dos salários reais possui reduzido efeito, forçando o programa de ajuste a centrar-se no controle da demanda global através de rígidas políticas monetária e fiscal. A elevação resultante das taxas de juros, por outro lado, pressiona as margens de lucro forçando uma elevação dos preços dado que o declínio dos salários reais não permite acomodar, em razão do seu baixo peso na estrutura de custos, os novos níveis dos custos financeiros.

Em síntese, em economias de baixo salários, o nível dos salários não constitui uma variável de ajuste (como

ocorreu em países como Itália e Espanha); os salários são flexíveis a baixa, entretanto, do ponto de vista macroeconômico, tudo funciona como se fossem rígidos.

Consideremos mais detalhadamente estas proposições. A busca de superávits na balança comercial e, simultaneamente, uma desaceleração nos preços requer uma relação de trocas favorável ao setor exportador. Uma valorização da relação câmbio-salários expressaria, supostamente, esta movida. Entretanto, a hipótese implícita é a de que o nível dos salários constitua o principal determinante de custos do setor de bens voltados ao mercado interno. Desse modo uma desindexação dos salários não apenas provocaria uma inflexão nos custos, como teria um efeito depressor sobre o nível do consumo corrente forçando uma convergência dos preços aos novos e agora mais baixos custos salariais unitários. O declínio da inflação no setor de bens voltado ao mercado interno, permitiria uma posterior estabilização do câmbio, variável chave para a formação dos preços no setor de bens comercializáveis.

A hipótese essencial do argumento é a de que o nível dos salários e a sua evolução são determinantes na formação dos preços dos bens não comercializáveis. Ocorre que em economias de baixo salários - os custos unitários de mão-de-obra correspondem na indústria automobilística brasileira, por exemplo, a cerca de 15% contra 50% num país como a Itália ou Espanha - esta relação de determinação é mais tênue. Isto significa que não apenas um corte dos salários

produz um baixo impacto no nível dos custos unitários, como é menor a influência da desindexação dos salários sobre a política de preços das empresas. Esta característica decorre da hiperindexação dos contratos nominais de renda - sobretudo os referidos a rendas financeiras - resultado de uma longa convivência com a inflação. Com efeito, em economias em que a única indexação efetiva era a dos salários ao custo de vida passado - casos da Espanha e Itália nos anos 70 - a redução ou extinção da indexação quebra o principal elo institucional de transmissão de preços. O caso do Brasil é inteiramente distinto pois a economia funcionou tanto no período de alto crescimento quanto de crise, fortemente indexada, com excessão parcial dos salários e das tarifas públicas. Desse modo, uma política de desindexação dos salários quando a indexação dos demais contratos de renda e de capital continua a existir formal, ou informalmente, provoca pequeno efeito redutor sobre os preços. Também no setor voltado para o mercado interno a correção cambial acaba por se impor, neutralizando a mudança de preços relativos.

O efeito depressor da queda dos salários reais sobre o consumo corrente parece possuir, em economias onde a participação dos salários na renda é baixa, um efeito menos direto. De fato, a segmentação do mercado de bens de consumo é maior e o impacto de uma queda dos salários sobre as diferentes faixas do mercado é bastante desigual. Para uma parcela significativa de bens e serviços, as rendas posicionais, financeiras e de capital, constituem importante

fonte de demanda, e, ao contrário do que se passa com as rendas salariais, beneficiam-se de uma política de juros altos. O repescamento destas rendas no sistema financeiro depende não apenas do nível da taxa de juros mas da expectativa de sua permanência num patamar alto. Ainda assim, para o segmento de bens e serviços sofisticados, o consumo pouco se altera com uma política de redução salarial. Na base do mercado, i.é, para os bens de consumo essenciais, a elasticidade do consumo em relação a renda é muito baixa, a demanda global destes bens parece depender mais do volume de emprego formal e informal da economia.

Desse modo, a desindexação dos salários com o consequente declínio no seu nível real possui um efeito limitado tanto sobre os custos, expectativas e consumo dos bens voltados ao mercado interno forçando uma ênfase maior numa política de estabilização centrada em juros altos e contenção da demanda agregada.

A elevação da taxa de juros exerce inicialmente um efeito altista sobre os preços se as margens de lucro unitário não se alteram. Ainda que os salários reais caiam, o seu baixo peso na estrutura de custos não permite amortecer do lado dos custos as pressões derivadas dos novos custos financeiros. Esse efeito é particularmente intenso no setor de não comercializáveis devido a sua menor capacidade de autofinanciamento.

Um outro argumento parece ser relevante tendo em

vista o nível dos salários e o custo do desligamento da mão-de-obra. Com efeito, a eficácia da política de estabilização centrada na contenção da demanda agregada depende da geração de excedentes de oferta, o que supõe um ajustamento mais lento no nível de atividade forçando a queda de preços. Em economias de alto salários, o custo de dispensa e posterior recontração envolve gastos mais elevados do que em economias de baixos custos salariais; nestas, a maior flexibilidade do mercado de trabalho significa, também, um ajuste mais rápido no volume de oferta neutralizando, parcialmente, o efeito de uma contração da demanda sobre preços.

Um raciocínio semelhante ao até aqui desenvolvido poderia ser aplicado para o ajuste fiscal. A economia decorrente da redução dos salários públicos, das pensões e demais benefício previdenciários tende a ser largamente ultrapassada pela queda da base tributária decorrente da recessão, e informalização da economia.

Finalmente, em economias de altos salários, um corte dos salários pode gerar algum efeito positivo sobre o emprego das pequenas e médias empresas, particularmente se os níveis salariais anteriores refletissem negociações centralizadas em sindicatos nacionais; este efeito é inexistente em economias em que os pisos salariais são muito baixos e o leque salarial muito aberto.

Todas estas observações sugerem que as estratégias ortodoxas de estabilização em economias de altos salários beneficiam-se das mudanças distributivas e dos preços relativos numa proporção maior do que as economias de baixos salários. Nestas, o nível dos salários não constitui uma variável de ajuste. As estratégias convencionais de ajuste macroeconômico encontram no nível da demanda efetiva e do volume de emprego a variável de controle quase que exclusiva. Esta diferença é crucial para o entendimento da desigual eficácia macroeconômica das políticas de rendas quando praticadas em ambos tipos de economia.

Com efeito, há uma inegável contradição entre negociação e pactação de preços e salários e uma recessão prolongada. Num contexto democrático e de representação sindical fragmentada, as possibilidades de se obter a quiescência dos trabalhadores estão condicionadas às expectativas de uma rápida recuperação do emprego e dos salários reais. A permanência de um prolongado quadro recessivo debilita a disposição de acordos fortalecendo posições corporativas, defensivas e de conflito.

NOTAS

- (1) Estes movimentos encontram-se analisados em Salm, C. (coord.) O Mercado de Trabalho Brasileiro, Estrutura e Conjuntura, MT-IEI, 1987; Rodriguez, O. "Agricultura, Subempleo y Distribución del Ingreso" CEBRAP, 1983; Faria, V., "Mudanças na Composição do Emprego e na Estrutura das Ocupações" in Bacha, E. e Klein, H. A Transição Incompleta, vol. 1, Paz e Terra, 1986.
- (2) A hipótese da insuficiência dinâmica, desenvolveu-se nos marcos do pensamento estruturalista sobre as características do emprego na América Latina. Um texto clássico sob este ponto de vista é o de Pinto, A. "Concentración del Progreso Técnico y de sus frutos en el Desarrollo Latinoamericano" El Trimestre Económico, janeiro-março de 1970.
- (3) Uma análise sobre a diferença entre os dois padrões de crescimento do emprego pode ser vista em Morley, S. Labor Markets and Inequitable Growth, Cambridge University Press, 1982.
- (4) O caso da industrialização na Bahia constitui uma das principais evidências. Uma análise sobre as similitudes das mudanças no mercado de trabalho baiano com as ocorridas nas áreas mais desenvolvidas pode ser obtida em Brandão Guimarães, I. "Características de um mercado de Trabalho e Participação no Grupo Familiar" in Caderno CRH 14, jan.-junho 1991.
- (5) Em relação ao padrão clássico de absorção de mão-de-obra ao longo dos 50 e 60, ver a literatura supracitada e as análises da Parte II. Para os confrontos nacionais contidos neste estudo, ver os demais capítulos.

- (6) Uma análise desta característica encontra-se em Castro, A.B.; "Ajustamento X Transformação. A Economia Brasileira de 1974 a 84" in Castro, A.B. e Pires de Souza, F. E. A Economia Brasileira em Marcha Forçada, Paz e Terra, 1985.
- (7) Ver Keck, M. "O 'novo sindicalismo' na Transição Brasileira" in Stepan, A. Democratizando o Brasil, Paz e Terra, 1988.
- (8) Este aspecto foi sublinhado por Sabóia, J. "Dualismo ou Integração do Mercado de Trabalho? A Experiência Recente da Economia Brasileira", Agosto, 1988, Texto para Discussão nº 173, IEI/UFRJ.
- (9) Ver, Dedecca, C. S., "Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: Uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo" tese de Doutorado, Unicamp, 1990.
- (10) IBGE, Censos Econômicos de 1985, Microempresas.
- (11) A crise do complexo metal-mecânico em Subaé-BA é um exemplo notório.
- (12) Souza, P. R. Emprego, Salários e Pobreza, Hucitec-Funcamp, 1980 e Tavares, M.C. "Problemas de Industrialización Avanzada en Capitalismos Tardios y Perifericos Texto para Discussão nº 94, IEI/UFRJ, maio/1986.
- (13) Ver Cacciamali, M.C. Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção, IPE/USP, 1983.
- (14) Ver Deddeca, op. cit.
- (15) Uma tipologia semelhante encontra-se em estudos institucionalistas como o de Offe, C. "A Economia Política do Mercado de Trabalho" em Offe, C. Capitalismo Desorganizado, Brasiliense, 1989. No cap. 1 da Parte II foi apresentada uma estrutura semelhante.

- (16) Fanzylber (89) expressou bastante bem esta idéia: "Antigamente os excluídos do progresso estavam também da informação e da participação política, situação superada desde o surgimento do transistor que fêz chegar tanto a população marginal urbana como a maior parte do campesinato a aspiração coletiva da modernidade, plasmada em determinados símbolos de consumo e de formas de vida" (pg.29) em *Industrialización em A. Latina: De la Caja Negra del Progreso Técnico al Cassilero Vacío*, Cepal, 1989.
- (17) Ócio, D.Z. "Distribuição da Renda do Trabalho e Política Salarial", Relatório de Pesquisa, NPP, FGV, julho de 1987.
- (18) Baltar, P. e Neto "Mercado de Trabalho e Crise: Notas para uma Abordagem" PNPE, jan.88, Série Fac-Símile.
- (19) Como revelaram os dados analisados.
- (20) Como observado tanto na Itália quanto na Espanha, o crescimento do CLUP foi parcialmente decorrente do distanciamento entre o IPC e o IPA.
- (21) Ver seções anteriores.
- (22) Para uma análise do seu impacto sobre a correção dos salários, ver Carvalho, L. "Brazilian Wage Policies, 1864/81", IPEA e Parte II deste estudo.
- (23) Dados globais em FGV, BIRD - Desempenho Econômico e Perspectivas do Brasil, FGV, 1985.
- (24) Ver Parte II deste estudo.

- (25) Até 3 s.m. 110% INPC
até 10 s.m. 103% INPC
até 15 s.m. 95% INPC
até 20 s.m. 84% INPC
até 25 s.m. 67% INPC
- (26) Zochun, Maria Helena. "Fontes de Variação da Massa Salarial no Barsil: o impacto de políticas recentes" in Chahad, S.P. O Mercado de Trabalho no Brasil: Aspectos Teóricos e Evidências Empíricas, IPE. USP, 1986.
- (27) Pena, Valéria, "A condução do Decreto-lei nº 2012: A Política do Embuste". IEI, Texto para Discussão nº 28, 1983.
- (28) "... a questão principal, criação de novos empregos, só vai ser resolvida quando o governo tiver coragem para encarar de frente a evolução das taxas de juros, i.é, o principal, e até hoje nada aconteceu" (A. Ermínio Morais cit. Penna, pg. 16).
- (29) Almeida, J. G. e Ortega, L. A. "Financiamento e Desempenho Financeiro das Empresas Industriais no Brasil", Texto para Discussão nº 112, 1987, IEI.
- (30) Ramos, C. A. "Salários Reais e Política Salarial: Conjecturas". Texto para Discussão nº 10, M.T., 1988.
- (31) Ver apresentação da 3ª Parte deste estudo.
- (32) Ver Ramos, op. cit; Ramos, C. A. "O Desempenho do Mercado de Trabalho em 1988", Texto para Discussão nº 16, Julho 1989, M.T.; Coordenadoria de Emprego e Salários, "Mercado de Trabalho em 1988, texto nº 17, 1989, M.T.; Amano, M.N., Ramos, C.A. et all "Desempenho do Mercado de Trabalho Brasileiro em 1986", Texto p/Discussão nº 4 M.T.; Solimano, A., "Política de Remuneraciones y Estabilizacion Economia; El Caso Brasileno Post Cruzado", Texto para Discussão nº 6, M.T. 1988.

(33) Ver Camargo, J. M. e Ramos, C. A. - A Revolução Indesejada, Edit. Campos, 1988.

(34) Basicamente, o modelo de negociação salarial e representação sindical no Brasil de hoje discrepa muito pouco daquele estabelecido em 1943 na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Sinteticamente, trata-se de um modelo híbrido, nem descentralizado como o americano (nível de empresas) nem centralizado como o modelo europeu (de caráter nacional), retendo algumas particularidades destes dois modelos. Mais importante, contudo, é que diferentemente destes, possui baixa capacidade de negociação e forte dependência do Governo e da justiça do trabalho na administração do conflito. Como na descrição de Pastore e Zilberstajn (1988). Trata-se de um sistema estatutário, descentralizado e anti-negocial. As características deste modelo prendem-se às inspirações corporativas em que a legislação trabalhista foi desenvolvida e à profunda heterogeneidade da estrutura de assalariamento no país. Este sistema é movido, de um lado, pela difusão de garantias aos segmentos desprotegidos e dispersos em atividades assalariadas atrasadas, de outro por descentralização aos setores mais organizados e com maior capacidade de negociação. A crise atual deste modelo manifesta-se nos dois flancos: de um lado, o seu caráter estatutário e universal revelou-se crescentemente inócuo na difusão da proteção incluindo aquela mais fundamental e inscrita na Constituição, relativa à preservação de um salário mínimo de subsistência. A nível global, a política salarial e a definição do mínimo são prerrogativas exclusivas do Governo. De outro lado, a descentralização dos contratos coletivos de trabalho por categoria e com sindicato único, não foi acompanhada de mudanças capazes de assegurar maior capacidade de negociação entre as partes. Inexistente no período ditatorial, a negociação trabalhista no Brasil democrático oscila entre um recurso

imediatamente à justiça de trabalho ou à greve, em geral utilizando os dois dispositivos simultaneamente. "Congela-se" rapidamente a negociação e "narcotizam-se" os negociadores, incapazes de encontrar soluções entre as partes. Seguramente que esta falta de maturidade não é o resultado exclusivo do modelo institucional de negociação. A inflação acelerada e as mudanças constantes na política de reajustes automáticos, incluindo mudanças de índices e cálculos, fazem com que os itens relativos a aumentos por produtividade e aqueles não salariais percam relevância. A reivindicação principal é a da reposição salarial integral. Por outro lado, um mau acordo de um sindicato pode representar, em condições de inflação acelerada, uma perda relativa irrecuperável. Reivindicando-se, portanto, o máximo, a greve torna-se o recurso normal.

A novidade trabalhista na década de 1980 foi, como já apontado, a emergência de um novo sindicalismo a partir das grandes greves operárias na grande São Paulo no final da década passada. Um sindicalismo moderno, estruturado a nível das grandes empresas industriais, fortemente crítico ao corporativismo e ao estatismo das negociações trabalhistas. Este sindicalismo, presente sobretudo no sudeste e sul do país, encontrou na formação da Central Única de Trabalhadores (CUT) em 1981 sua expressão nacional e no Partido dos Trabalhadores (PT), sua expressão política. Por outro lado, uma outra tendência no movimento sindical, mais dispersa e heterogênea, apoiada por outros grupos, entre eles pelo Partido Comunista Brasileiro, formou em 1983 a CONCLAT e em 1986, a Confederação Geral dos Trabalhadores (CGT). A CUT em 1986 sob sua liderança 937 sindicatos, com 3,0 milhões de sindicalizados. A CGT possuía, no mesmo ano, 1300 sindicatos com 7,5 milhões de sindicalizados.

Após, a forte crise de 1981-1983, o movimento sindical ressurgiu com renovada energia, obtendo importantes

conquistas sobretudo nas grandes empresas. Formaram-se diversas comissões de fábricas na empresa avançada do setor metalmeccânico. Via de regra, estabeleciam-se acordos gerais nas convenções coletivas por categorias e, posteriormente, de acordo com a força dos sindicatos a nível de empresa, estabelecia-se diversos ajustes no contrato coletivo. Mas a principal novidade ao nível de negociação foi o caminho inverso. Assim, em 1985, foram os acordos separados na FORD, SCANIA, Mercedes Benz, General Motors, que resultaram, posteriormente, no contrato coletivo da categoria. Assim, negociando ora por empresa, ora por categoria, o movimento sindical foi obtendo conquistas inéditas na história trabalhista recente. Em menores proporções, este movimento começou, a partir de 1985, a generalizar-se no país, atingindo fortemente segmentos assalariados das classes médias. Com reajustes muitas vezes acima do INPC, as empresas repassavam rapidamente aos preços, acelerando o processo inflacionário.

Como considerado anteriormente, este movimento tendia a se estabilizar nos períodos de congelamento quando a via do repasse nos setores oligopolizados ficou temporariamente suspensa. Na saída do congelamento, novamente, o conflito distributivo radicalizava-se. Torna-se claro, que nestes termos, a ação sindical não altera, como em outros países, o leque salarial. Nestes, como já comentado, a emergência de sindicatos livres gerou uma forte redução dos desníveis salariais. No Brasil, a atomização da classe trabalhadora e a inexistência de acordos nacionais nos marcos de uma política de rendas, faz do fortalecimento do movimento sindical a nível de grandes empresas um fator de distanciamento das remunerações do trabalho. Seguramente que tal resultado não decorre, isoladamente, da estrutura da negociação salarial. A aceleração da inflação constitui aqui um protagonista fundamental.

BIBLIOGRAFIA GERAL

AGLIETTA, M. Regulation et crise du capitalisme. Paris: Colman-Levy, 1982.

_____. "Sobre alguns aspectos de las crisis en el capitalismo contemporaneo" in Aglietta et all. Rupturas de un sistema economico, H. Blume Ediciones, 1981.

ALTVATER, E. "Il capitalismo se organizza: il dibattito marxista dalla guerra mondiale alla crisi del 29" in Storia del marxismo, Einaudi, 1988.

ARRIGHI, G. "A crisis of hegemony" in Wallerstein, I. Dynamics of Global Crisis, The Macmillan Press, London, 1982.

BERGER, S. & PIORE, M.J. Dualismo economico e politica nelle società industriale, Il Mulino, 1982.

BOYER, R. "Relacion salarial, crecimiento y crisis: una dialectiva oculta" in Boyer, R. (org.) La flexibilidad del trabajo in Europa, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986.

_____. La theorie de la regulation: una analyse critique. Paris: La Decouverte, 1986.

_____. "L'impact du liberalisme sur les institutions et les politiques économiques" in Colloque Annuel de l'AFSE, NATHAN, 1988.

_____. "Alla Ricerca di alternative al fordismo: gli anni ottanta" in Stato e Mercato n. 24, dicembre 1988, Bologna.

- CAMERON, D. "Social democracy, corporatism, labour quiescence and the representation of economic interest in advanced capitalist society" in Goldthorpe, J.H. (org.) Order and conflict in contemporary capitalism, Clarendon Press, Oxford, 1984.
- CROUCH, C. "Estado, capital y democracia liberal" in Crouch, C. (org.) Estado y Economia en el Capitalismo Contemporaneo, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.
- DOERINGER, P.B. & PIORE, J.I. "Internal labour markets and manpower analysis, Lexington, Mass, D.C. Heath, 1971.
- DUNLOP, J.T. Industrial relations systems, Holt, New York, 1958.
- _____. The theory of wage determination, London, 1957.
- ECKESTEIN, O. & WILSON, J.A. "The determination of money wages in American industry". Quarterly Journal of Economics, 76, 1962.
- EDWARDS, R.C.; GORDON, D.M. & REICH, M. Labour market segmentation, Mass, Lexington, 1975.
- ENGELS, F. The conditions of the working class in England, Panther Books, 1969.
- FISCHER, L.H. "The harvest labour market in California". Quarterly Journal of Economics, nov. 1951.
- FLANAGAN, R. "Problemas salariales a partir de la mitad de los años 60" in Flanagan, R., et all. sindicalismo, estabilizacion economica y politica de rentas: la experiencia Europea. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.

GOLDTHORPE, J.H. "Introduction" a Goldthorpe, J.H. (org.) Order and conflict in contemporary capitalism, Clarendon Press. Oxford, 1984.

HICKS, J.R. "Economic foundations of wage policy". Economic Journal, 65, 1955.

HOBSON, J.A. A evolução do capitalismo moderno, Abril S.A. Cultural e Industrial, 1983.

HUMPHREY, J. & RUBERY, I. "The reconstitution of the supply side of the labour market: the relative autonomy of social reproduction". Cambridge Journal of Economics, 8, 1984.

KALDOR, N. "Inflação e desenvolvimento econômico", RBE, ano II, 1957.

KALECKI, M. Theory of economic dynamic dynamics, Union University Press, 1969.

_____. "Political Aspects of Full Employment" in The Political Quarterly, out. 1943.

_____. "Luta de classe e distribuição da renda nacional" em Kalecki, M. Crescimento e ciclo das economias capitalistas, HUCITEC, 1977.

KERR, C. Mercado de trabajo y determinacion de los salarios, Ministerio del trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.

KEYNES, J.M. The general theory of employment, interest and money. A. Harvet, H.B.J. Book, 1964.

_____. "The international clearing union", 1943 in Harris, S.E. (org.) The new economics - Keynes' influence on theory and public policy, N.Y., Knopf, 1950, reproduzido em Szmoecsányi, T. (org.) Keynes, Atica, 1978.

- KUZNETS, J. "Crecimiento económico y desigualdad de las rentas" in Crecimiento economico y estructura economica Edit. Gustavo Gili, S.A., 1971.
- LABINI, P.S. Sindicati, inflazione e produttività, Libri del Tempo Laterza, 1972.
- _____. Saggio sulle classi sociale, Laterza, 1978.
- _____. "Preços e distribuição de renda na indústria de transformação" em Ensaios sobre Desenvolvimento e Preços, Forense, 1984.
- LAIN, G.G. "The challenge of segmented labour markets theoricis to orthodox theory: a survey". Journal of economic Literature, v. 14, n.4, dez.1976.
- LEVINSON, H.M. "Post-war moviments in Prices and wages in manufacturing industries". Study Paper n.4, Congresso dos EUA, 1960.
- LEWIS, A. "Economic development with unlimited supply of labour". Manchester School, maio.1954.
- LIPIETZ, A. Miracles et Mirages, 1985. La Decouverte.
- LIST, F. Sistema Nacional de Economia Política, Abril Cultural, 1983.
- MAHER, J.E. "The wage pattern in United States". Labour Relations Review, 15, 1961.
- MAIER, C.S. "Preconditions for corporatism" in Goldthorpe, 1984, op. cit.
- MANWARING, T. "The extended internal labour market" in Cambrigde Journal of Economics, 1984.

MARSHALL, A. Principles of Economics. The Macmillan, Co, 1953.

MARTIN, R.L. Regional wage inflation and unemployment, Piore, London, 1981.

MOMIGLIANO; F. & SINISCALCO, D. Mutamenti nella struttura del sistema produttivo e integrazione fra industria e terziario" in Pasinetti, L. (org.) Mutamenti strutturali del sistema produttivo, Il Mulino, 1986.

NAPOLEONI, C. "El salario" in Curso de Economia Política, OIKOS, 1973.

NUM, J. "Superpoblación relativa, exercito industrial de reserva y masa marginal" Revista Latinoamericana de Sociologia, n.5, 1969.

NUNES, A. Industrialização e desenvolvimento, Coimbra, 1983.

OFFE, C. "A economia política do mercado de trabalho" em Offe, C. Capitalismo Desorganizado, Edit. Brasiliense, 1985.

OLSON, M. "The rise an decline of nations, Yale University, 1982.

PALMA, M. & MARCEL, G. "Kaldor on the "dicreet charm" of the chilean bourgeoisie", Cambridge Journal of Economics, 15, 1989.

PINTO, A.. "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", El Trimestre Economico n. 125, jan.março.1965.

PIORE, M.J. & SABEL, C.F. The second industrial divide, New York, Basic Books, 1984.

PIVEN, F.F. & CLOWARD, R.A. Regulating the poor: the functions of public welfare. Vintage Book, New York, 1971.

PIZZORNO, A. "I Ceti medi nei meccanismi del consenso" in Cavazza F. e Granbond, S. Il Caso Italiano, 1974, Il Mulino.

POLANY, K. The great transformation, Beacon Paperback, 1957, EUA.

PORTELLI, H. Gramsci et il bloque historique. P.U.F., Paris, 1972.

QUIJANO, A. "The marginal role of the economy and marginalized labour force". Economy and Society 3(4) nov.1974.

REDER, T. "Estructura salarial ocupacional y las diferencias interindustriales" in El Mercado de Trabajo y da estructura salarial, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.

ROBINSON, D. Local labour markets and wage structures, Gower Press, London, 1970.

ROTHSCHILD, E. Paradise lost: the decline of the autoindustrial age, First Vintage Books Edition, 1974.

RUFFOLO, G. La qualità sociale, le vie dello sviluppo, Editori Laterza, 1985.

SALVATI, M. "Rapporto salariale e flessibilità: ovvero: teoria della regolazione e political economy" in Stato e Mercato. n. 4, dez.1988.

SOLLÓW, R. "On the theory of unemployment", in American Economic Review, 70, march, 1980.

TAVARES, M.C. "Reestructuración industrial y políticas de ajuste macroeconómico en los centros". La Modernización Conservadora, mimeo, junio, 1990.

_____. "Economía y felicidad", Revista de La Cepal n. 42, dez. 1990.

TOBIN, J. "Inflation and unemployment". American Economic Review, 62 (1), 1972.

THURLOW, L. "La competencia por los puestos de trabajo: la lista de contratación de mano de obra" in Mercado de Trabajo y la Estructura Salarial, op. cit., 1988.

YOUNG, M. The symmetrical family, Routledge & Kegan, Paul, London, 1973.

BIBLIOGRAFIA RELATIVA AOS PAÍSES

ACKLEY, G. Um modelo econometrico dello sviluppo italiano nel dopoguerra, Giuffré, Roma, 1963.

AMANDO, M. Espana oculta: la economia submergida, Espasa Colpe, 1988.

ALMEIDA, J.G. & ORTEGA, L.A. "Financiamento e desempenho financeiro das empresas industriais no Brasil". Texto para Discussão nº 112, 1987, IEI-UFRJ.

ARAÚJO CASTRO, N. "Sindicalismo metalúrgico: mesmas cenas em outros cenários?" em Caderno CRH, 14. UFBA. Jan.-jun/1991.

BAGNASCO, A. La costruzione sociale del mercato. Il Mulino, 1988.

BALTAR, P.E.A. "Salários e Preços: esboço de uma abordagem teórica". Campinas, (Tese de doutorado). 1985.

BALTAR, P. & GUIMARÃES NETO, L. "Mercado de trabalho e crise: notas para uma abordagem". PNPE, 1988, Série Fac-Símile.

BANCO BILBAO - BISCAYA - Renta nacional en Espana - vários números.

BANCO DE ESPANA. La industria espanola nel periodo 1970-84, Banco de Espana, 1984.

BANCO D'ITALIA - Il bilanci delle famiglie - vários números.

BARCA, F. & MAGNONI, L. L'industria fra capitale e lavoro. Piccole e Grande Imprese dell'Ottono Caldo alla Reestruturação. Il Mulino, 1989.

- BERGSMAN, J. "Brazil - industrialization and trade policies". Oxford University Press, 1970.
- BOLTHO, A. "Italian and Japanese Postwar Growth: some Similarities and Differences", in Fodella, G. Japan's Economy. Paul Norbury Publications, Ltd, 1983.
- BRUNO, J. "The industrial reserve army. Segmentation and the Italian Labour Market". Cambridge Journal of Economics, 1979.
- BRUNO, S.; ARRIGO, G. & GUANNA, C. "Labour Policies" in Labour and Employment Policies in Italy". Ministero del Lavoro e Previdenza Sociale, 1987.
- CACCIAMALI, M.C. Setor informal urbano e formas de participação na produção. IPE/USP, 1983.
- CAMARGO, J. M. & RAMOS, C.A. A Revolução indesejada. Edit. Campos, 1988.
- CARDOSO DE MELO, J.M. Capitalismo Tardio, Forense, 1974.
- CARDOSO, F.H. & FALLETO, E. Desenvolvimento e dependencia na America Latina, Zahar, 1966.
- CARRERAS, A. "La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados" in Garcia Delgado (org.). Espana, Espasa Colpe, Madrid, 1988.
- CARVALHO, L. "Brazilian wage policies, 1964/81", RBE, 36(1), jan-mar./1982.
- CASTRO, A.B. "Ajustamento e transformação. A economia brasileira de 1974 a 1984", in Castro, A. B. e Pires de Souza, F.E. - A economia brasileira em marcha forçada, Paz e Terra, 1985.

CIOECCA, P. & FILASA, R. "Integrazione e sviluppo del economia italiana nelle ultimo ventennio: un riesame critico". Banca d'Italia, 1973.

CIPOLLETTA, I. "Struttura industriale e politiche macroeconomiche in Italia", Il Mulino, 1986.

CONSIDERA, C.M. "Preços, mark-up e distribuição funcional da renda na indústria de transformação: dinâmica de longo e curto prazo", PPE, v. 11, n. 3, dez.1981.

CONTINI, B. & REVELLI, R. "Demand for labour and structure of employment", in Labour and Employment Policies in Italy, Report, 87, Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale.

CONVENEVOLE, R. "Processo inflazionistico e redistribuzione del reddito", Einaudi, 1983.

_____ "L'ISTAT riscrive l'economia italiana", in Politica e Economia, n. 9, 1987.

COUTINHO, L. "Politica Economica: 1974-1980". R.E.P., v.1, n.1, jan-março/1981.

CUADRADO; R. "La evolucion del empleo en los servicios", Papeles de Economia Espanola, 1985.

CUADRADO, R. & PENA, S.V. "Las políticas de rentas in Espana" in Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. Salarios y Políticas de Rentas, madrid, 1987.

DAL CO, M. "Ristrutturazione dell'occupazione e relazioni industriali", Il Mulino, 1986.

- DAL-RE, V. "Flexibilidad en el mercado de trabajo y ordenamiento laboral" in Papeles de Economía Española, 1985.
- DE CECCO, M. "Una interpretazione ricardiana della dinamica della forza de lavoro in Italia nel decennio 1959-69" in Vinci, S., 1977, op. cit.
- DEDEECA, C. "Dinâmica econômica e mercado de trabalho urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo". Tese de Doutorado, Unicamp, 1990.
- DELL' ARINGA, C. & LUCA, P. "Wage and industrial relations". Ministero del Lavoro e Previdenza Sociale, 1987.
- DIEESE. Distribuição salarial em São Paulo, segundo guias da contribuição salarial, São Paulo, 1977.
- DOLADO, S.S. & MALO DE MOLINA, S.L. "Spanish industrial unemployment: some exploratory factors, *Economica*, 53, 1983.
- EKERMAN, R.J. "Preços industriais, salário nominal, salário real, demanda efetiva no Brasil: 1949:77". ANPEC-PNAE, jan.1985.
- ERICKSON, P. Sindicalismo no processo político no Brasil, Brasiliense, 1979.
- ESPINA, A. "Politica de Rentas en Espana: 1977-85". Papeles de Economía Española, 1985.
- FANGUL, O. & MANOVELL, F. "Que ritmo avança la reconversión industrial in Espana?" Papeles de Economía Española, 1985.
- FANZYLBER, F. Industrializacion in America Latina: De la caja negra del progreso tecnico al Cassillero Vacio, CEPAL, 1989.

- FANZYLBER, F. "Competitividad internacional: evolución y lecciones". Revista de La Cepal, n. 36, 1991.
- FARIA; V. "Mudanças na composição do emprego e na estrutura da ocupação", in Bacha, E. Klein (org.). A transição incompleta, v. 1, Paz e Terra, 1986.
- FAUSTINI, M. "La retribuzioni e il costo del lavoro". Termini di Discussione del Servizio Studi, Banca d'Italia, v. 1, n. 80, dez. 1986.
- FERNANDEZ, F. "Salarios y segmentación del mercado de trabajo in Espana", in El mercado de trabajo en Espana, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1982.
- FINA, L. "Unemployment in Spain: Its causes and the policy response". Labour, 1(2), Roma, 1987.
- FINA, G. (org.). Consequenza Economiche Dell'Evoluzione Demografica, Il Mulino, 1986.
- FIORI, J.L. Conjuntura e ciclo na dinâmica de um estado periférico. IEI/UFRJ, 1984.
- FISHLOW, A. "A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974/84". PPE, v. 16, n.3, dez. 1986.
- FRENKEL, R. "El regimen de alta inflacion y el nivel de actividad" en Arellano, J. P. Inflacion rebelde en America latina. CEEPLAN, Chile, 1990.
- FOÁ, V. sindacati e lotte operari 1943-73. Loeschen, Torino, 1975.
- FUENTES QUINTANA; H. "Tres decenios de la economia espanola en Perspectiva" in Delgado, J.L. Espana. Espasa Colpe S.A., Madrid, 1988.

FURTADO, C. *Ánalyse do modelo brasileiro. Civilização Brasileira*, 1972.

GALLINO, L. (org.) *Occupati e biocupati*, Il Mulino, 1982.

GARCIA DE BLÁS, A. "Barreras salariales a la contratación de jovens" in *Papeles de Economía Española*, 1986.

GRILLI, P.; KREGEL, J.A. & SAVONA, P. "Ragioni di scambio e crescita economica in Italia", in *Moneta e Credito*, n. 4, 1982.

GONZALEZ, C. & HERRERA, C.R. "Configuración del marco de relaciones laborales en España" in *El Mercado de Trabajo en España*, Ministerio de Economía y Comercio, 1982.

GUIMARÃES, E.A.A. "A dinâmica de crescimento da indústria de automóveis no Brasil: 1957/78. PPE, v. 10, n.3 dez.1973.

GRAZIANNI, A. (org.) "L'economia italiana del 1945 a oggi", il Mulino, 1979.

HIRSCHMAN, A. "The political economy of substitution industrialization in Latin America". *The Quarterly Journal of Economics*, v. 72, fev.1968.

HOMEM DE MELO, F. *O problema alimentar no Brasil*, Pólis e Terra, 1983.

HUMPHREY, J. "Operários da indústria automobilística no Brasil: novas tendências no movimento trabalhista", *Estudos CEBRAP*, 1979.

IBGE - Censos Econômicos, Microempresas; Sistema de Contas Nacionais, Anuário Estatístico (vários nos).

INCHAUSTI, J.A. "La distribución de la renta" em *Comercio* Delgado, J.L., España, Espasa Colpe, S.A., Madrid, 1988.

INE - Anuário Estatístico, 1987.

ISTAT - Sommario di Statistiche Storiche 1926-1985, 1988.

----- Indagini sui bilanci di famiglie, vários números.

JAUMANDREU, J. "El empleo en la industria: destrucción de puestos de trabajo, 1973-1982". Papeles de Economía Española, 26, 1982.

KECK, M. "O novo sindicalismo na transição brasileira", in (diversos) Democratizando o Brasil, Paz e Terra, 1988.

LEFF, N. "Uma perspectiva a longo prazo do desenvolvimento brasileiro". Revista Brasileira de Economia, v. 26, n.3, jul.-set.1972.

LEITHANSEN, G. "Flexibilidades y sin embargo, crisis: la Republica Federal de Alemania" in Boyer, op. cit., 1986.

MACEDO, R. & CHAHAD, J.P. O FGTS e a Rotatividade. Mabel, Ministério do Trabalho, 1985.

MALAN, P. Política econômica externa e industrialização no Brasil (1939/52), IPEA, Relatório de Pesquisa, 36.

MALO DE MOLINA, M. & SERRANO, A. Salarios y mercado de trabajo en Espana. H. Blume Ediciones, Madrid, 1979.

MARTINS, L. Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64, Paz e Terra, 1965.

MINISTERIO DA INDUSTRIA E ENERGIA - Banco de Espana. Analisis comparativo de los costos del trabajo en la industria espanola y en los sectores industriales", 1985.

MINISTERIO DO TRABALHO - Cadastro Geral dos Empregados e Desempregados.

- MOCHAN, F.; ANCHOCHEA, G., AVILA, A.S. *Economia española, 1964-1987*. Mc Graw Mill, 1988.
- MODENESI, R.L. "Encargos Trabalhistas e custo de mão-de-obra no Brasil, 1945-71" in Bacha, Mata e Modenesi, *Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra*, IPEA, 12, 1972.
- MODIGLIANI, F. & SCHIOPPA, T. "La politica economica en un'economia com salari indicizzati al 100% o piú" em *Moneta e Credito*, Marzo, 1977.
- MOISÉS, J.A. *Greve de massa e crise politica*, Polis, 1978.
- MORENA, J. I.P. "Relaciones laborales y tendencias organizativas de los trabajadores y de los empresarios" in *Espana*, Espasa Colpe, 1988.
- MORLEY, S. *Labour markets and inequitable growth*. Cambridge University Press, 1982.
- OCDE - *Employment Outlook*, 1988.
- ORTIZ, R. *A moderna tradição brasileira*. Brasiliense, 1988.
- PACI, M. *Mercato del lavoro e classi sociali*, in Italia, Bologna, Il Mulino, 1973.
- PASTORE, J.; ZYLBERSTAGN, C.S.; PAGOTTO. *Mudança social e Pobreza no Brasil: 1970-1980*. Estudos Econômicos, FIEP/Pioneira, 1983.
- PASTORE, J.; ZYLBERSTAGN, H.P. - *A administração do conflito trabalhista no Brasil*, IPE/USP, 1988.
- PEDULLA, E.; PASCARELLA, C.; ABBATE, C. "Occupazione presenti, concetti e metodi", ISTAT, 1988.
- PENA, M.V.J. "A condução do Decreto-lei nº 2012: a política do embuste". IEI/UFRJ, *Texto para Discussão n. 28*, 1983.

- PERPINA, A. La estructura de salarios in Espana. Estudio sobre el salario diferencial. Madrid, Blume, 1962.
- PINERO, M.R. "Negociación Colectiva y Acuerdos Sociales" en Papeles de Economía Espanola, 1985.
- RAIS - Painéis Fixos, Ministério do trabalho.
- RAMOS, C.A. "Salários reais e política salarial: conjecturas". Texto para Discussão n. 10, M.T. 1988.
- REGINI, M. (org.) La Sfida della flessibilità, Franco Angeli, 1988.
- REGINI, M. & SABEL, C. "La strategie di riaggiustamento industriale in Italia: il ruolo degli assetti istituzionali", in Stato e mercato, n. 24, dez.1988.
- RESENDE, G.C. "Crescimento econômico e oferta de alimentos no Brasil" em R.E.P., v. 6, n. 1, jan.-abr./1986.
- RODRIGUEZ, O. "Agricultura, subempleo y distribución del ingreso", CEBRAP, São Paulo, 1983 (mimeo).
- ROMEO, R. Breve storia della grande industria en Italia. Bologna, Eappelli, 1972.
- RUESGA, S.M. El otro lado de la economia, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1988.
- SABÓIA, J. "As causas da difusão da posse dos bens de consumo duráveis no Brasil", COPPE/UFRJ, fev.1981, mimeo.
- _____ "Dualismo ou integração do mercado de trabalho? A experiência recente da economia brasileira". Texto para Discussão n. 173, IEI/UFRJ, ago.1988.
- SADER, E. Quando novos personagens entraram em cena. Paz e Terra, 1988.

SALM, C. (org.) O mercado de trabalho brasileiro. Estrutura e Conjuntura. IEI/UFRJ-Ministério do Trabalho, 1989.

SALVATTI, M. Il sistema economico: analisi di una crisi. Il Mulino, 1975.

SAYAD, J. Abastecimento urbano e inflação: PPE, v. 11, n.3, dez.81.

SCHMITZ, H. Technology and employment practices: industrial labour processes in developing countries. IOS, Sussex, 1983.

SEGURA, J. "Crisis económica, transformación social y austeridad". Argumentos, Madrid, n. 2, mayo.1977.

_____. La industria espanola en la crisis, 1978/1984. Alianza Economia y Finanzas, 1988.

_____. "Salarios y costes del trabajo en la industria espanola", in Segura, J. et all. La industria espanola en la crisis, 1978/85, Alianza Economia y Finanzas, 1988.

SERRA, J. "Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra" in (vários). Desenvolvimento capitalista no Brasil. Ensaio sobre a crise brasileira, 1982.

SIMONSEN, M.H. A experiência inflacionária no Brasil, IPES, 1964.

_____. Inflação: gradualismo x tratamento de choque, APEC, 1970.

_____. "Inflation and anti-inflationary policies" in Brazilian Economic Studies, IPEA, 1980.

SIMONSEN, M.H. & CAMPOS, R.O. A nova economia brasileira. José Olympio Edit., 1979.

SKIDMORE, T. Brasil de Getúlio a Castelo. Ed. Saga, 1969.

SMITH, E.R. "Política salarial, mercado de trabalho y salarios industriales en Juan Pablo, 1960-70: analisis por tamaño de las empresas y su condición de nacionales o extranjeras", in *Desarrollo Económico*, v. 27, n. 107, 1982.

SOCHACHEVSKY, A.C. "Financial and economic development of Brazil 1952-68". Tese de Doutorado.

SOLA, L. "The political and ideological constraints to economic management in Brazil, 1945-63". Dissertação de Doutorado, Cambridge University.

SOUZA, P.R. *Emprego, salários e pobreza*, HUCITEC-FUNCAMP, 1980.

SUNKEL, O. & JONES, G. *O fim de uma ilusão*, Brasiliense, 1990.

TAVARES, M.C. de A. "Estado e Classes Trabalhadoras no Brasil (1930-1945)". Tese de Doutorado, USP, 1978.

TAVARES, M.C. "Acumulação de capital e industrialização no Brasil". Tese de Livre Docência, UFRJ, 1974.

_____. "Problemas de industrialização avançada em capitalismo tardios y perifericos". IEI/UFRJ. Texto para Discussão n. 94, 1986.

TAVARES, M.C. & SERRA, E. "Além da Estagnação" em TAVARES, M.C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*, Zahar, 1972.

TAVARES, M.C. & SOUZA, P.R. "Emprego e Salários", R.E.P., v. 1, n. 1, jan-mar./1981.

- TOHARIA, L. "Un fordismo inacabado, ente la transición política y la crisis económica: España", in Boyer, R. (org.) 1986, op. cit.
- VILLELA; A. "As empresas do governo federal e sua importância na economia nacional, 1956/60". R.B.E., março, 1962.
- VINCE, S. (org.) "Il mercato del lavoro en Italia, Franco Angelli, 1977.
- _____. "Migrazione interne e sviluppo economico in Italia" in Rivista di Politica Economia, 1982.
- ZOCHUN, M.H. "Fontes de variação da massa salarial no Brasil: o impacto de políticas recentes" em Chahad, J.P. O mercado de trabalho no Brasil: aspectos teóricos e evidências empíricas, IP, USP, 1986.
- WELFFORT, F. "Os sindicatos na política", tese de Livre Docência, USP, São Paulo, 1972 (mimeo).
- WOLLEB, E. "De la industrialización tardía a desvirtuación: Italia", in Boyer, R. (org.) La flexibilidad del trabajo en Europa. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986.
- ZINI JUNIOR, A.A. "Uma avaliação do setor financeiro no Brasil. UNICAMP, (Tese de Doutorado). 1989.
- ZURRON, D. "Distribuição de renda do trabalho e política salarial". NPP-FGV-SP, 1987 (mimeo).