

DETERMINANTES DOS SALÁRIOS REAIS DOS OPERÁRIOS NA INDÚSTRIA MANUFATUREIRA DE SÃO PAULO, 1945-1962¹

Renato Colistete

Unesp - Araraquara

Historiadores e cientistas sociais que estudaram a industrialização e seus impactos sobre a sociedade brasileira nos anos do pós-II Guerra Mundial têm tradicionalmente dado atenção especial aos sindicatos, ao mercado de trabalho e às políticas salariais do período. Uma questão-chave nessas abordagens relaciona-se aos salários dos operários: quais teriam sido os principais fatores responsáveis pelo seu desempenho em termos reais? Diversas respostas têm sido oferecidas à essa pergunta, incluindo a influência do salário mínimo fixado pelo governo, as condições do mercado de trabalho, a ação dos sindicatos e a inflação. A importância de identificar quais seriam esses fatores parece evidente. Dependendo daquilo que se veja como causa do comportamento dos salários reais dos operários, é possível avaliar de maneira inteiramente distinta as políticas governamentais e as atitudes de atores sociais (sindicatos, empresários, burocracia e partidos políticos). Por exemplo, se a orientação governamental, a capacidade de mobilização operária ou a oferta de mão-de-obra é escolhida como fator preponderante na determinação dos salários reais na indústria, há implicações diretas nas opiniões sobre a efetividade das políticas dos governos considerados populistas, o papel da organização dos trabalhadores e a relevância das condições demográficas e de mobilidade da força-de-trabalho no pós-guerra.

Apesar da importância da questão, poucas foram as análises que procuraram testar empiricamente o peso relativo dos diferentes fatores que são comumente citados na literatura para as variações dos salários reais dos operários. Ao contrário, o mais comum é que distintas causas sejam apontadas como responsáveis pelo desempenho dos salários industriais no pós-1945, tendo como base apenas deduções lógicas e hipóteses que não são avaliadas empiricamente. Também é frequente a apresentação de tais causas de maneira implícita ou então sem alguma hierarquia de importância.

O presente artigo corresponde a uma tentativa de teste empírico das diversas hipóteses indicadas pela historiografia a respeito dos determinantes dos salários operários na indústria

¹ O autor deseja agradecer a William Summerhill e Jaylson da Silveira pela leitura e pelos comentários e sugestões.

manufatureira no pós-II Guerra Mundial. Dada a sua natureza, o artigo também pode ser visto como um exercício que explora as possibilidades do uso de métodos quantitativos na história econômica. As variáveis testadas são aquelas identificadas em trabalhos de historiadores, economistas e outros cientistas sociais que tiveram como tema, direta ou indiretamente, os salários industriais no período. O objetivo é avaliar se as variáveis mencionadas na literatura tiveram de fato influência perceptível sobre os salários dos operários, quantificando seu efeito conjunto e individual. A análise concentra-se na indústria manufatureira do estado de São Paulo, o maior centro industrial no Brasil e na América Latina na época. O período vai do término da II Guerra Mundial ao final do governo Juscelino Kubitschek (janeiro de 1961), no que pode ser considerada a “idade de ouro” do crescimento industrial do pós-guerra. Uma vez que não há estatísticas oficiais sobre a indústria manufatureira em 1960 e 1961, a análise se estende até 1962, ano em que novamente estão disponíveis dados sobre os salários industriais.

O artigo se divide em quatro partes. A primeira procura identificar brevemente os fatores comumente citados pela literatura como os mais importantes para a determinação dos salários reais na indústria brasileira pós-1945. Em vez de uma exaustiva resenha, essa seção apenas seleciona trabalhos que podem ser considerados representativos sobre o período e o tema tratado. A segunda parte sistematiza as variáveis identificadas na literatura e os efeitos esperados sobre os salários reais. Na terceira parte são definidos os dados e fontes utilizados para quantificar as variáveis citadas na historiografia, bem como são realizados os testes empíricos e descritos os resultados. A conclusão avalia os principais resultados obtidos, considerando além disso os limites e possibilidades do uso de métodos quantitativos na história econômica.

1. Explicações sobre os determinantes dos salários reais dos operários no pós-II Guerra Mundial

Começando com a historiografia recente sobre as relações de trabalho no período pós-1945, Wolfe argumentou que a mobilização operária na cidade de São Paulo foi responsável por diversos reajustes dos salários nominais e, possivelmente, dos salários reais, na maior parte das vezes resultantes da organização informal de trabalhadores nas fábricas. Para o autor, porém, o aumento autônomo dos preços acabou, em diversas ocasiões entre 1945 e 1955, por anular os reajustes negociados pelos trabalhadores (1993: 153, 183, 185). French (1992) assumiu uma posição semelhante quanto ao papel da mobilização dos trabalhadores na obtenção de reajustes nominais nos salários nas fábricas da região do ABC paulista, mas não

chegou a deduzir efeitos mais gerais sobre os salários reais recebidos pelos operários. Já Costa (1995) deu ênfase à mobilização de base na luta por melhores salários em São Paulo no pós-II Guerra Mundial, mas sugeriu também a importância dos efeitos negativos da inflação sobre os salários reais, que tornavam as vitórias dos trabalhadores parciais e temporárias. Estudos sobre grupos específicos de trabalhadores, como o de Fontes (1997), igualmente chamaram a atenção para o expressivo poder reivindicatório dos operários em São Paulo, que enfrentavam ao mesmo tempo os efeitos negativos da inflação. Portanto, na recente historiografia do movimento operário em São Paulo a mobilização dos trabalhadores e a inflação têm ocupado o papel das mais importantes causas das variações nos salários reais nos anos 1940 e 1950, embora nenhum desses estudos tenha realizado análise empírica sobre o tema.

Trabalhos de caráter geral sobre a industrialização brasileira no pós-1945 também incluíram os salários reais entre seus temas. Um exemplo é Kahil (1973: 298), que sustentou ter sido negativo o impacto das migrações internas sobre os salários industriais reais nos anos 1950. Tavares, por sua vez, viu a oferta elástica de mão-de-obra impedindo a “elevação do salário monetário na tendência a acompanhar os incrementos de produtividade” (1986:105). Mello utilizou o mesmo argumento, ao lado do “baixo poder autônomo de organização dos trabalhadores”, para inferir um efeito negativo das migrações sobre os seus salários reais (1984: 113) Nenhum desses autores, entretanto, procurou oferecer algum conteúdo empírico para suas afirmações.

Talvez o fator mais freqüentemente citado como responsável pelas variações dos salários reais na indústria tenha sido a fixação do salário mínimo oficial. O papel do salário mínimo na estrutura dos salários no Brasil foi objeto de uma das mais conhecidas controvérsias econômicas nos anos 1970 e 1980.² Aqui, o interesse é somente quanto à maneira que a literatura interpretou o impacto do salário mínimo sobre os salários reais. Oliveira (1972), por exemplo, argumentou que o salário mínimo teve o efeito de rebaixar os salários de categorias de trabalhadores mais qualificados ao nível de subsistência em que aquele se teria baseado quando de sua adoção e implementação nos anos 1940 em diante. Já Baltar e Souza (1980) sustentaram que o salário mínimo determinou não só o salário-base do setor industrial formal, mas também afetou diretamente o conjunto da estrutura salarial na

² Além dos exemplos citados na seqüência, a questão do papel do salário mínimo na determinação dos salários também foi importante em outro debate da época, o da distribuição de renda. Ver Tolipan & Tinelli (1975).

indústria brasileira. A visão contrária ao papel preponderante do salário mínimo oficial foi elaborada em especial por Macedo e Garcia (1978).

Por fim, Mata e Bacha (1978) examinaram a produtividade do trabalho e os salários na indústria brasileira entre 1949 e 1969 e obtiveram resultados que sugeriram a relevância do desempenho da produtividade para os aumentos dos salários reais. Entre 1949 e 1958, os autores encontraram uma correlação positiva entre as duas variáveis, nas suas palavras, “como seria de esperar” (Mata e Bacha, 1978, p. 96). Porém, entre 1958 e 1969 tal correlação foi não só negativa, mas também não-significante estatisticamente. Esse resultado contraditório entre os dois períodos levou os autores a afirmar em termos gerais que os “aumentos relativos de salário [tiveram] pouca relação com os aumentos relativos de produtividade” (Mata e Bacha, 1978, p. 96). Ainda assim, a possibilidade de que a produtividade do trabalho possa ter influenciado os salários reais, formulada implicitamente para o período 1949-1959 que é relevante para o presente artigo, corresponde a uma hipótese adicional que pode ser testada empiricamente.

Em resumo, as principais hipóteses sobre os determinantes dos salários reais dos operários na indústria brasileira identificadas acima na literatura incluem mobilização dos trabalhadores, taxa de crescimento dos preços, migração, salário mínimo e produtividade. Na próxima seção, procura-se sistematizar quais seriam os efeitos previstos de cada uma dessas variáveis sobre os salários reais.

2. Efeitos previstos sobre os salários reais

O breve resumo da literatura apresentado na seção anterior permitiu identificar hipóteses que têm sido apresentadas, de forma explícita ou implícita, como causas das variações dos salários reais dos operários na indústria brasileira e paulista de meados da década de 1940 até início dos anos 1960. Tais hipóteses, com os seus efeitos previstos sobre os salários, são sintetizadas a seguir.

a) *Migração* - Os efeitos da migração sobre os salários são tratados em vários modelos teóricos que analisam as motivações e os efeitos da migração em mercados de trabalho específicos. Um modelo clássico é o de Arthur Lewis (1954), que assume a existência de um setor capitalista que se expande utilizando uma oferta perfeitamente elástica de trabalho oriunda do setor de subsistência. Para Lewis, a migração deprime os salários do setor capitalista ao nível do setor de subsistência, somente havendo tendência de alta dos salários com a gradual absorção do trabalho excedente em estágios de desenvolvimento mais

avancados. Outro modelo é o de Todaro (1971), que inclui a possibilidade de subemprego e desemprego urbanos, abastecidos por influxos de migrantes atraídos pelas expectativas de obtenção de emprego formal e de salários mais elevados no setor manufatureiro. Nesse modelo, o salário urbano é fixado em um nível mais elevado do que prevaleceria com o livre jogo das forças de mercado, devido à ação de sindicatos ou ao salário mínimo, por exemplo. Assim, o aumento dos salários do setor urbano elevaria as expectativas de acesso a um emprego formal, atraindo mais migrantes que, ao passarem a integrar o contingente de subempregados ou desempregados urbanos, contribuiriam para a redução subsequente dos salários. Ambos os modelos, portanto, predizem um efeito negativo da migração sobre os salários reais na indústria.

b) Mobilização dos trabalhadores, desemprego e preços - A ação de sindicatos e trabalhadores em geral constitui um aspecto importante na determinação do salário real em modelos macroeconômicos que partem da hipótese da existência de mercados de trabalho e produto imperfeitamente competitivos. Na versão desses modelos proposta por Carlin e Soskice (1990), por exemplo, a hipótese clássica de Marx sobre o papel do “exército industrial de reserva” na economia capitalista é a base para explicar de que maneira os salários reais tendem a ser influenciados pelo poder de barganha dos trabalhadores, que varia de acordo com o ciclo econômico. Ou seja, o aumento do exército industrial de reserva (desemprego) em situações de baixa atividade econômica exerceria um efeito disciplinador sobre os trabalhadores, inibindo a demanda por maiores salários, enquanto em situações de auge econômico a redução do exército industrial de reserva (desemprego) aumentaria o poder de barganha dos trabalhadores e estimularia as reivindicações por maiores salários reais.

Em termos formais, o salário nominal negociado (W) e o salário real desejado (w^B) pelos trabalhadores dependem do poder de barganha dos trabalhadores, que por sua vez é definido como uma função do desemprego (U):

$$w^B = b(U), \text{ com } b'(U) < 0, \quad (1)$$

em que $U \equiv LF - E$, onde LF é a força-de-trabalho e E o nível de emprego.

O salário real, porém, também depende das decisões de preços das firmas, que definem em conjunto o nível geral de preços (P), ou seja,

$$w^P = \frac{W}{P}, \quad (2)$$

onde (w^P) é o salário real determinado pelos preços, ou seja, o salário real observado.

Desta maneira, a teoria prediz que os salários reais podem ser vistos como determinados, em parte, diretamente pela mobilização dos trabalhadores, que por sua vez varia inversamente com o nível de desemprego. Por outro lado, o nível geral de preços, como definido em (2), mantém uma relação inversa com os salários reais.

c) Produtividade - O comportamento da produtividade frente aos salários reais é um determinante central da distribuição do produto entre empresas e trabalhadores. Ao mesmo tempo, as possibilidades de aumento do salário real sem que haja pressões inflacionárias dependem da evolução da produtividade do trabalho. A expressão (3) abaixo mostra a distribuição do produto per capita entre lucros e salários:

$$LP = mLP + \frac{W}{P}, \quad (3)$$

onde LP é a produtividade do trabalho, isto é, o produto por trabalhador (y/E), enquanto m corresponde ao mark-up, uma margem fixada pelas empresas sobre os custos salariais. Assim, mLP consiste nos lucros reais per capita e W/P no salário real per capita resultante da barganha salarial e das decisões de preços das firmas. Lucros e salários reais, portanto, devem ser compatíveis com o produto per capita.

A expressão acima também permite deduzir de que maneira os salários reais são dependentes da produtividade e dos lucros apropriados pelas empresas. Assim, rearranjando (3), temos que

$$\frac{W}{P} = LP - mLP \quad (4)$$

Ou seja, os salários reais (W/P) dependem do nível de produtividade (LP) e do mark-up (m) fixado pelas empresas. Se, por exemplo, houver aumento de produtividade do trabalho e a adição aos custos salariais pelas empresas mantiver-se constante, os salários reais serão elevados. Um aumento da produtividade, porém, pode ser inteiramente apropriado na forma de lucros se houver um aumento equivalente do mark-up. Outro resultado importante a partir de (4) é que os salários reais somente podem aumentar se houver elevação da produtividade do trabalho ou redução da parcela apropriada como lucros pelas empresas.

O efeito previsto do aumento da produtividade do trabalho sobre os salários reais é, portanto, ambíguo. Tal aumento cria a possibilidade de elevação dos salários reais dos trabalhadores, mas as firmas também podem ser as beneficiárias principais ou exclusivas caso

sejam capazes de aumentar suas margens sobre os custos salariais. O resultado final vai depender das políticas salariais das empresas e das condições institucionais e políticas da barganha entre organizações de trabalhadores e empresas, tendo portanto de ser examinado caso a caso.

d) Salário mínimo - O efeito do aumento do salário mínimo sobre os salários reais do conjunto da força-de-trabalho é ambíguo, pois depende do número de trabalhadores que recebem o salário-base, da estrutura de qualificação da força-de-trabalho e da política salarial das empresas. Além disso, o impacto final depende da estrutura de mercado predominante na indústria, do comportamento dos lucros e da produtividade. Por exemplo, em mercados imperfeitamente competitivos, se houver pressão sobre os seus custos devido ao aumento do salário mínimo, as empresas podem buscar manter seu mark-up, ocasionando uma elevação de preços que anule aumentos reais na estrutura de salários. Por outro lado, as empresas podem acomodar parcial ou integralmente as pressões de custos derivadas da elevação do salário mínimo através do aumento da produtividade ou redução dos lucros, permitindo assim a elevação dos salários de base e a compressão da distribuição dos salários - tendo como resultado o aumento dos salários médios.

3. Estimando os determinantes dos salários reais dos operários em São Paulo no pós-II Guerra Mundial

As seções anteriores serviram para apresentar as principais hipóteses sugeridas pela historiografia para a determinação dos salários reais na indústria brasileira no período pós-II Guerra Mundial. Também foram vistos os efeitos antecipados, por diferentes teorias, das variáveis indicadas pela historiografia como responsáveis pelo comportamento dos salários na indústria brasileira. É possível agora realizar uma tentativa de teste empírico, levando em consideração tanto as hipóteses sugeridas pela historiografia quanto as previsões teóricas resumidas antes. Para tanto é necessária a elaboração de séries históricas das variáveis citadas como determinantes dos salários ou então, quando as informações não forem disponíveis, séries que possam medir aproximadamente tais variáveis. Os dados referem-se à indústria manufatureira paulista entre 1945 e 1962. As variáveis e suas respectivas fontes são apresentadas a seguir.

Definições das variáveis e dados

a) Salário Médio Real ($\log W_t$) - A variável P corresponde ao salário real anual médio dos trabalhadores ligados à produção, expresso em logaritmos naturais. Os dados foram

extraídos dos Censos Industriais (anos de 1949 e 1959) e Registros Industriais do IBGE (1950, 1952-58, 1962), além das estatísticas dos segurados ativos do IAPI (1945-48). Os valores reais foram obtidos através do deflacionamento dos salários nominais pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPC) da Prefeitura de São Paulo e expressos em logaritmos naturais. Há três problemas principais com essas séries. Primeiro, enquanto os Censos Industriais abrangem todos os estabelecimentos industriais, os Registros Industriais anuais baseiam-se em estabelecimentos com 5 ou mais trabalhadores ligados à produção. Apesar da grande variação no universo da pesquisa devido à inclusão do expressivo número de estabelecimentos com menos de 5 trabalhadores nos Censos Industriais, as diferenças nas variáveis pesquisadas tendem a ser muito menos significativas por conta do peso relativamente pequeno das unidades menores no emprego industrial. Assim, no Censo Industrial de 1970, o primeiro em que houve discriminação de estabelecimentos com menos de 5 trabalhadores, esse grupo de estabelecimentos ocupou apenas 1,7 % dos trabalhadores ligados à produção e gerou 0,95 % do VTI da indústria manufatureira. É possível que essas proporções tenham sido maiores nos anos 1950 e 1960, tendo diminuído devido ao aumento na concentração do emprego e do produto industrial em unidades produtivas maiores. Ainda assim, dado que essas proporções são relativamente pequenas, optou-se por não realizar ajustes nos dados dos Censos Industriais de 1950 e 1960 e utilizá-los diretamente com as informações do Registro Industrial.

Segundo, visto que os dados do IBGE acima não compreendem os anos 1945-48, foi necessário recorrer a outras estatísticas de emprego e salários do estado de São Paulo, no caso os dados do Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Industriários (IAPI). O IAPI, fundado em 1936, era um órgão subordinado ao Departamento Nacional de Previdência Social e responsável pela seguridade social dos trabalhadores da indústria manufatureira. O modelo de financiamento do sistema era tripartite, dividido entre empregados, empregadores e Estado. As contribuições dependiam do salário do segurado, variando de 6 a 8% ao mês. A abrangência era expressiva: em 1950, havia 1.267.708 segurados ativos em todo o país, superando por exemplo o número de 1.125.576 operários pesquisados no Registro Industrial do IBGE, que como dito acima compilava dados de estabelecimentos industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas na produção (Gonçalves, 2001). Contudo, as diferenças metodológicas entre os dados do IAPI e IBGE são suficientemente grandes para que não seja possível harmonizá-los. Entre os problemas incontornáveis está o fato de que os segurados do IAPI